

# banka

meslek  
ve fikir  
dergisi

Sevgili Okuyucularımız	3	Banka Dergisi
Banka Şubeleri Artarken	4	Prof. Dr. Zeyyat Hatiboğlu
Amerikan Bankacılık Sistemi (Çeviren: Necdet Durakbaşa)	8	R. C. Spyer
Bankalarda Para ve Kredi Nakline Aracılık İşleri	23	Vedat Onur
Japonya'da İhracat Kredi Sigortası	30	Tarık Burhan Sesyılmaz
Bankalardaki Mevduatın Tedavüldeki Paralara Nisbeti	38	İshak Turnaoğlu
İşletmelerdeki Dikey Entegrasyonun Fayda ve Mahzurları ve Bir Misâl	40	Dr. Aykut F. Şireli
Alman Bankaları Arasında Rekâbet Artıyor (Çeviren: Necdet Durakbaşa)	52	Robert Knothe
Piyasa Durumu	56	Yıldırım Kılıç
Haberler	62	Alp Gürus
(Sermaye - Emek Münasebetleri Seminerinden İzlenimler)		

kasım - 1967

cilt : 4 sayı : II



GELECEĞİ  
İÇİN

**SİZE  
GÜVENİYOR**

SİZ DE  
**AKBANK'a**  
GÜVENİN

**1967  
YILINDA**

**5 MİLYON  
AKBANK**





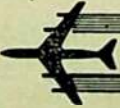
Türk yollarındaki  
motosikletlerin yüzde yetmişi

# JAWA

markasını taşıır.

MODELLER  
JAWA 350  
JAWA 250  
05 IDEAL JAWA  
CZ 1,25  
STADION - Yarım baggir pedallı

MÜRİVET BEKLAM ALIEMBI 10



HAVADA JET KARADA JAWA

BOL YEDEK PARÇA İTİMALİ SERVİS



## ÇELİK MONTAJ

TİCARET VE SANAYİ A. Ş.

TÜRKİYE VE ORTAŞARKIN EN MODERN MOTOSİKLET FABRİKASI

TURKİYE İHTİŞAN SİNCİSİ ÇELİK MOTOR Ticaret Ltd Şti. Sirkedci Gaz. bariyeri 217. Tel. 27 34 62 22 07 23 Teleg. 91. Saka İstanbul



TELEKOMÜNİKASYON SAHASINDAKİ  
BÜTÜN İHTİYAÇLARINIZ İÇİN GÜVENLE  
BAŞ VURACAĞINIZ TEK MÜESSESE

**Türktelefon** Ltd. Şti.

VE ŞUBELERİ EMRİNİZDEDİR

Muhtelif marka her kapasitede  
otomatik , yarı otomatik , manyetolu

## TELEFON SANTRALLARI

- TELEFON APAREYLERİ
- ŞEF SEKRETER CİHAZLARI
- KAPICI TELEFONLARI
- RAPİDOFON CİHAZLARI
- AVRUPA MALI KADMİYUM NİKEL  
SANTRAL AKÜMÜLATÖRLERİ
- HER ÇEŞİT TELEFON MALZEMESİ

BOL YEDEK PARÇA - GARANTİLİ MONTAJ  
MÜKEMMEL BİR TEKNİK SERVİS

MERKEZ : Galatasaray, Yeni çarşı DARFILM han No. 40  
İstanbul Tel. · **44 75 00** ( 09 - 08 - 07 )

ŞUBELER : Ankara Tel. : 17 50 80 - 17 55 45  
İzmir Tel. : 34802 - 35621  
Adana Tel. · 1597





## SEVGİLİ OKUYUCULARIMIZ

Son zamanlarda, bankalarımızın bir süredir duraklayan şube açma yarışı yeniden alevlenmişe benzer. Öteyandan, yeni banka açma hevesleri de durulmuş görülüyor. Nitekim, Ordu Yardımlaşma Kurumunun bir banka açmak teşebbüsüne girişeceği kulaktan kulağa yayılmaktadır.

Kalkınma Plânlarının küçük bankaların birleştirilmesi yolundaki temennisi unutulduktan başka, rasyonel bir düzenden yoksun bankacılığımız yeni kamburlar yüklenecek gibi görünüyor. Sütunlarımızda siz okuyucularımızı da sıcakacak şekilde o kadar çok bu konulara dokunduk ki, bir an plândaki fikirlerden veya bir yetkilinin ağzından duyduklarımızdan yazılarımızın etkisine inanırken, daha bu iyimserliğin tadına varamadan, bizleri kötümserliğe götüren bir uygulama veya bir başka yetkilinin ağzından bir çarpık fikir duyuyoruz.

Ve yıllar geçtiği halde, bir türlü Yurt kalkınmasında köklü vecibeleri olduğunu kavrayamıyan çoğu bankalarımız, kısa vadeli çıkarlar uğruna, aralarında işbirliği yaparak bu düzeni islah çabalarına girmek meylini göstermiyorlar.

Fakat bu gidişin sonu ne olur? Olacak şudur: Bankacılıktan daha az anlayan diğer yetkili merciler bu yanlış gidişin sonuçlarını görünce, doğru ve yanlış demeden ve belki artık bankalara danışmak lüzumunu da hissetmeden dışardan «Bankacılık Düzenimizin İslâhı» çabasına düşeceklerdir. Bu çözüm şeklinin, bir kısım bankalarımız ve bankacılarımız için bir yıkım olmaması temenni ederiz. Prof. Dr. Zeyyat Hatiboğlu bu sayımızdaki başyazısında konuya bir daha dokunuyor.



İktisadi Araştırmalar Tesisi 20 - 27/Ekim1967 tarihleri arasında İstanbul'da Tarabya Otelinde «Türkiye'de Sermaye - Emek Münasebetleri» konulu bir seminer düzenledi. Bu seminerle ilgili haberlerimizi seminere katılan Alp Gürus arkadaşımız sizlere takdim etmektedir.

Sermaye ve Emek; serveti, varlığı yaratan 2 temel unsurdur. Bu unsurların özelliklerinin incelenmesi ve ondan sonra da birbiriyle bağdaştırılarak ortak bir hedefe, istihsale yöneltilmeleri bir süredir bizde de önemi kavranılan bir husus olmuştur. Yurdumuz kalkınmasının geniş ölçüde bu meselenin çözümüne bağlı olduğunda şüphe yoktur. Sevgi ve saygılarla.

BANKA Dergisi

---

**BANKA**

AYLIK MESLEK ve FİKİR DERGİSİ

KASIM - 1967 . CİLD 4 SAYI : 11

---

**Sahibi :** Banka Yayınları ve Kültür Ltd. Şti. adına: Dr. Nezh H. Neyzi,

**Yazı İşleri Müdürü :** Yıldırım Kılıç

**Basıldığı Yer :** Yenilik Basımevi

**İdare Yeri :** İmam Sok. No.: 1 Kat: 2 - Beyoğlu

**Yönetim Komitesi :** Prof. Dr. Zeyyat Hatiboğlu, Necdet Durakbaşa, Dr. Mustafa

A. Aysan, Alp Gürus, Dr. Nezh H. Neyzi

**Ankara Temsilcimiz :** Hikmet Keyman

**Abone :** Yıllık 30 TL., Altı Aylık 15 TL.

**İlan Tarifesi :** Arka Dış Kapak 700 TL., Arka İç Kapak ve 2. Sahife 500 TL., Ön İç Kapak ve 1. Sahife 600 TL., İç Sahifeler 400 TL., Abone ve ilân bedelleri Derginin T. C. Ziraat Bankası Beyoğlu Şubesindeki 768 numaralı ve T. İş Bankası A. Ş. Parmakkapı Şubesindeki 271 numaralı hesabına gönderilebilir.

## BANKA ŞUBELERİ ARTARKEN

Prof. Dr. Zeyyat HATİBOĞLU

Bir müddet önce Hükümet bazı şehirlerde yeni banka şubelerinin açılmasına izin vermemekteydi. Son zamanlarda Hükümetin bu tutumunun değiştiği göze çarpmaktadır. Nitekim, hergün etrafımıza bakacak olursak, bankaların yeni şubeler açmak hazırlığında olduğunu görmekteyiz. Bankacılarımız maliyetlerini düşürecek tedbirlere dikkatlerini toplamak zorundadır. Durum böyleyken yeni şube açılması gibi maliyeti artırıcı faaliyetlere devam etmeleri bankacılarımızın karşı karşıya oldukları zorlukları artıracaktır. Kanaatimizce bütün mesele; her banka idarecisinin yalnız kendi problemlerini görmesi ve yalnız kendi muvafakiyetini artırıcı tedbirleri almak istemesidir. Meseleyi bu bakımdan değerlendirince, her bankanın yeni şube açmak istemesini makûl karşılamak icap eder. Halbuki meseleye topyekûn bankacılık sistemi açısından bakacak olur isek, yeni şubeler açılmasının mahzurlu olduğu ortaya çıkar.

Mevcut şartlar altında mevduatın arttırılması her banka için bir ölüm kalm meselesidir. Zira banka masrafları hergün devamlı bir şekilde artmaktadır. Devamlı bir enflasyonist ortamda bulunmaktayız. Bankaların gerek personel masrafları gerekse genel giderleri devamlı artmak eğilimindedir. Buna ilâve olarak bankalar arasında hergün daha kızışan mevduat yarışması banka masraflarının artmasına sebep olmaktadır. Milli gelirin artması, hayat standartının devamlı olarak yükselmesi tabii olarak banka personelini daha yüksek ücretler istemeğe teşvik etmektedir.

Bu masraf artışı eğilimine mukabil, BANKA Dergisi'nde yayınlanan çeşitli yazılarımda belirttiğim gibi, mevduat enflasyonu daima geriden takip etmek eğilimindedir.

Şu halde görülüyor ki, bankalar örs ile çekiç arasındadır. Bir taraftan masraflar artarken diğer taraftan genel mevduat artışı tatmin edici şekillerde değildir. Bu şartlarda bankaların mevduat yarışmasına girmesinden daha tabii bir şey yoktur.

Mevduat yarışması çeşitli şekiller gösteriyor. Bankalar bir taraftan reklâm masraflarını çok yüksek bir seviyede tutarken, diğer taraftan yeni yeni şubeler açmak eğilimindedir. Her banka şubesine düşen iş hac-



mî tetkik edilirse görülür ki, hem bu meblağ son derecede düşüktür, (Son yıllarda ortalama 10 milyon lira civarında) hem de yıllardanberi reel olarak aynı seviyelerde kalmıştır.


Yeni şubelerin açılışı hiç şüphe yok ki tek bir banka açısından mevduatı artıran bir faaliyettir. Keza bankalar yeni şube açarken hiç şüphe yok ki yeni şubenin maliyetini temin edeceği hasılat ile mukayese edecek ve hasılat maliyetten daha fazla bulunduğu takdirde yeni şube açılmasına karar verecektir. Fakat böylece iktisatçıların dış zararlar (External diseconomies) dedikleri kayıplar husule gelir. Yani, yeni şube açan banka, aynı muhitte bulunan diğer bankaların mevduatının bir kısmını almak suretiyle diğer bankaların masraflarının artmasına sebep olmaktadır.

Bütün mesele ferdi maliyetler ile sosyal maliyetler arasındaki ayrımı takdir etmektir. Meseleye ferdi maliyetler açısından bakınca, şube açılması kârlı gözükebilir; fakat sosyal bakımdan yani, milli ekonomi açısından fazla miktarda şube açılması maliyetlerin artması neticesini husule getirir.

Memleketimizde banka şubeleri ile ilgili yaygın bir kanaate göre, fazla şube açılması topyekûn mevduatın artmasına sebep olmaktadır. Bu düşünce kolaylıkla müdafaa edilemez. Nitekim aynı mahalde 5 banka şubesi varken bir yenisinin açılması toplam mevduat üzerinde etkili olmayacaktır. İşin kötü tarafı da burada ki, bankalar hiç banka şubesi olmayan yerlerde şube açmayı arzu etmemekte, buna mukabil zaten kâfi derecede banka şubesi bulunan yerleri tercih etmektedirler. Kendi görüş açılarından haklıdır. Zira bu gibi yerlerde şubeler daha kârlı olmaktadır. Bir şubenin kârlı olması bunun sosyal bakımdan, milli ekonomi bakımından faydalı olduğuna delil teşkil etmez. Zira bu şubenin kurulması mevduatta hiç bir artışa sebep olmuyor ise bahis konusu şubenin milli ekonomiye müsbet hiç bir katkısı olmuyor demektir. (Bazı hizmet kolaylıkları ihmâl edilmektedir) Diğer taraftan her yeni bir şube milli ekonomi için masraf artışı yani iktisatçıların çok kullandıkları bir tabirle bir kaynak israfıdır. İşte bir taraftan kaynaklar israf edilirken, diğer taraftan yeni şube açan bankanın bir kâr yapması pekâla mümkündür.

Bankacılık bir kamu hizmetidir. Her ne kadar ticaret bankaları kâr yapmak maksadıyla kurulmuş müesseseler ise de, bunların milli ekonomi için ifade ettiği mana o derecede ehemmiyetlidir ki; dünyanın her yerinde bankalar devletin çok sıkı kontrolü altındadır. Bizde de bankalar ve bankacılık devletin çok sıkı kontrolü altındadır ama devletin kontrolü çok basit banka muameleleri üzerindedir. Yoksa milli ekonominin faaliyeti düzenlenememektedir. Bu konuda bankaların gönüllü işbirliği son derecede faydalı olacaktır. Memleketimizdeki bankacılık faaliyetle-

rinin çok ehemmiyetli bir kısmı 8 - 10 büyük banka tarafından yapılmaktadır. Bunların bir araya gelerek faaliyetlerini yalnız kâr açısından değil, aynı zamanda milli ekonomi açısından değerlendirmesi ve bazı konularda müşterek politika takibi faydalıdan da ötede zaruridir. Eğer böyle yapılıyorsa, bankalar şube açma yarışını çoktan durdururlardı.



iyi plânlanan ve yürütülen  
bir reklâm ve tanıtma faaliyeti  
bir müessese için  
masraf kapısı olmaktan çıkar;  
karşılığını kat kat getirir.

## BASIN İLÂN KURUMU

Cağaloğlu, Türkocağı Cad. no. 1, kat. 3  
Telefon. 27 66 00 - 27 66 01. İstanbul

(Basın: 24956)



**Bema**

**MAKARNALARI**



**DAHA ÜSTÜNÜ YOK**

**NEFASET, KALİTE, BOL ÇEŞİT**

**Bema MAKARNALARINDA**

Reklam

## AMERİKAN BANKACILIK SİSTEMİ (\*)

Yazan : R. C. SPYER (\*\*)

Çeviren : Necdet DURAKBAŞA

### Giriş

Yazılarıma, bulunduğum Amerikan bankalarında bana gösterilmiş olan misafirperverlik, dostluk ve yardım için teşekkürle başlayacağım. Bu bankalardaki meslekdaşlarım bana unutamayacağım 3 aylık bir tetkik imkânı sağladılar. Onların çok yakın işbirliği olmasa idi, şüphesiz, bu rapor yazılamazdı. Bende, müşterilere hizmet anlayışı, bilgili ve daima gelişen yönetimleriyle hayranlık uyandırdılar.

Şu bankalarda çalıştım:

Bank of America National Trust and Savings Association  
Bank of the Southwest  
Federal Reserve Bank of New York.  
First National Bank of Chicago  
Irving Turst Company  
Security First National Bank of Los Angeles

### Temel Yapı

A.B.D. son savaştan bu yana iktisadi hayatında büyük gelişmeler kaydetmiştir. Millî istihsâl 200.000 milyon dolardan, 1966 yılı ortasında 700.000 m. dolara yükselmiştir. İstihlâk hacmi 400.000 m. doların üstüne çıkmış; savunma masrafları 60.000 m. dolara ve diğer masraflar da 12.000 m. dolara varmak suretiyle istihsâlin kısmen massedilmesi kabil olmuştur. Bununla birlikte Hükümet giderleri sür'atle artmış ve

(\*) Journal of the Institute of Bankers'in Ağustos/1967 sayısından alınmıştır.

(\*\*) R. C. Syper, 1966 yılında «Bankacılar Enstitüsü» bursunu kazanarak Amerika'ya gitmiş, orada 3 ay kalıp Amerikan Bankacılık Sistemini tetkik etmiş ve bu etüdü hazırlamıştır.

Etüdün 1. kısmı, Amerika'da ticaret bankacılığının yapısını incelemektedir. Ticaret bankalarının faaliyeti ve diğer kredi müesseseleri ile ilişkileri, ikraz esasları ve malî tahlil konuları bu ilk kısımdadır. Bundan sonraki kısımlar, halkla, müşterilerle ilişkiler, iş geliştirilmesi, reklâm v.s. ve «Federal Reserve System»ün değerlendirilmesini ihtiva edecektir.



fiyatlar da 7 yıldanberi ilk defa önemli ölçüde yükselmiştir.

A.B.D. nin milletlerarası malî durumu esas itibariyle kuvvetlidir. Ticaret blâncosu lehdedir. Ancak, dış yardımlar ve savunma masrafları 1958 den bu yana tediye blâncolarının açık vermesine sebep olmuştur.

Bu durumu düzeltmek ve fiyatlarda istikrar sağlamak üzere Hükümet geçenlerde masraflarını ve özel sektörde de kredileri kısmayı kararlaştırmıştır. İngiltere'ye dönüşümden sonra da vergi arttırımı yapılmak suretiyle iktisadî durumun kritik noktadan kurtarılmasına gayret edilmektedir.

Bankalardaki mevduat 1950 den 150.000 m. dolar iken 325.000 m. dolara ve ikrazlar ise, 40.000 m. dolardan 200.000 m. dolara yükselmiştir. Hâlen, ikrazlar/mevduat nisbeti % 63 dür. Anonim şirketlerde likidite nisbeti, para - kredi kontrolü ve anonim şirket masraflarının yükseklığı sebebiyle, son 4 yılda her yıl % 4,2 nisbetinde azalmıştır.

### **Ticaret Bankacılığı**

Amerikan bankacılığı (\*) ile ilk temasdan hemen sonra şu gerçek ortaya çıkmaktadır: Bankacılık üzerinde genel yargılara varmak çok zordur ve bazı hallerde yanıltıcı sonuçlara götürebilir. Denebilir ki, bir «Amerikan Bankacılık Sistemi»nden söz etmek belki yanıltıcıdır; daha çok birbirine teâmüllerin bağladığı «sistemler» vardır. Bu sistemler «Federal Reserve» Bankaları tarafından kontrol edilmekle birlikte 50 farklı evâlet kanunları ve Federal kanun ile birbirinden ayrı ve farklı tutulmuşlardır.

Bu sebeple, ilk ağızda, bankacılığın yapısı ve çeşitli evâletlerde görülen banka tiplerinden başlamak gerekecektir.

### **Bankacılığın Yapısı**

Esas itibariyle evâletlerde 3 çeşit banka sistemi mevcuttur.

- a) Tek (ayrı) bankalar sistemi (12 evâlette)
- b) Mahdut alanda şube bankacılığı (22 evâlette)
- c) Evâlet içinde şube bankacılığı (15 evâlette)

Bu tasnife dahil edilemeyen Wyoming Evâletinde ise şube teşkilâtı konusunda bir kanun yoktur.

Bu sistemler tetkik edilirken tâli bölümler de ayırmak lâzımdır. Çünkü, şube bankacılığı yasaklanmış bulunan 12 evâletten 9 unda banka holding şirketleri faaliyettedir.

Hissedar sıfatıyla başka bir bankanın kontrolunun ele gecirilmesinin kanunla bankalara yasaklanmış bulunduğu Texas'da ise, bankalar

(\*) Kastedilen Amerika Birleşik Devletlerindeki bankacılıktır.

bu takyide rağmen, aralarında irtibat kurabilmişlerdir. Bu gibi yerlerde, diğer bir bankaya hâkim olacak hisseye sahip olunmamakla birlikte, ortak genel müdürlükler ihdas edilmiştir.

#### **a) Şube bankacılığının yasaklandığı «Tek Bankacılık Sistemi»**

Toplam olarak 1000 bankanın faaliyet gösterdiği Texas ve Illinois Eyâletlerini bu sistemi tetkik için ziyaret ettim. Texas'da hiçbir bankanın merkez binalarından 500 metreden daha uzakta şube açmasına müsaade edilmemiş, Illinois da ise, her bankanın bütün bankacılık işlemlerini aynı çatı altında yapması mecburi kılınmıştır. Eyâletlerde hiçbir holding şirketinin bir bankadan başkasını kontrol edecek şekilde hisse sahibi olmasına imkân verilmemiş, ancak, Texas'daki bankalarda, yukarıda dokunduğumuz gibi, sadece, hissedar olunmaya müsaade edilmiştir.

Chicago, Amerika'da her büyüklükte en az banka şubesi bulunan bir şehir olarak tanınır. Bu durum, takriben 700 «Çek Bozdurma Mağazası»nın varlığı ile ilgili olup bu sayı Amerika'daki bu gibi mağazaların 2/3 üne karşı gelmektedir.

#### **b) Karma sistemli eyâletler - Mahdut Alanda Şube Bankacılığı Sistemi**

Bu sistemi tetkik için New York'u ziyaret ettim. New York'da 345 banka, 2000 şube mevcuttur. 1960 yılına kadar şube açma imkânı belediye hudutları ile tahdit edilmişti. 1960 dan bu yana, New York bankalarına, komşu belediyeler Nassau ve Westchester Bölgelerinde şube açmağa veya başka bankalarla birleşmeğe müsaade edilmiştir.

Eyâlet içinde faaliyet gösterecek holding şirketlerine hâlen müsaade edilmiş olduğundan Marine Midland Gurubu, New York'un tümünde tesirli bir faaliyete girişmiştir. Irving Trust Şirketi ve Bankers Trust Şirketi de bu alana girmişlerdir. Bu alandaki gelişmeler yine de dikkatle izlenmekte ve çeşitli birleşme teklifleri Eyâletçe reddedilmiş bulunmaktadır.

Bu eyâlette, bir bankanın merkezinin bulunduğu 30.000 den az nüfuslu şehirlerde şube açılmamaktadır. Bu usul, küçük bankaları, büyük komşu bankaların rekâbetine karşı korumaktadır.

#### **c) Eyâlet İçinde Şube Bankacılığı Sistemi**

Bu sistemi tetkik için California'yı ziyaret ettim. Bu sistem, İngilterede olanın aynısıdır; bu bakımdan fazla izahatı gerektirmemektedir.

Bu vesile ile çeşitli sistemlerin leh ve aleyhindeki görüşleri tetkik etmek ve bu arada şu istatistik rakkamlarını gözden geçirmek faydalı olacaktır.



a) Küçük bankalar, büyük bankalara göre, aktiflerinde ikrazlara daha az yer vermektedirler. Meselâ, bazı küçük mahallî bankalarda ikrazat/mevduat nisbeti % 30 kadardır.

b) Tek bankalar, aynı büyüklükteki banka şubelerine göre, daha az ölçüde ikrazda bulunmaktadırlar.

Yukarıdaki hususlar dikkate alınır; şube bankalarının aynı büyüklükteki tek bankalara göre, daha fazla ikrazda bulunabildiklerinden aktiflerini daha verimli şekilde kullanabildikleri ve bu itibarla gelişen, dinamik bir iktisadi yapının daha ziyade hizmetinde olabilecekleri sonucuna varılır.

Büyük şehirlerde «tek bankacılık» müşteri bakımından çeşitli bankalar arasında daha geniş bir seçim imkânı vermektedir. Ziraî ve şehir dışı bölgelerde ise, şube bankacılığı daha elverişli bir tercih imkânı yaratmaktadır. Çünkü, tek bankacılık sistemi olan eyâletlerde, bir tek bankanın bulunduğu veya hiçbir bankanın mevcut olmadığı yerler vardır. Önce de belirttiğimiz üzere, Chicago gibi büyük şehirlerde bile, tek bankacılık sistemi yeterli bankacılık hizmeti sağlayamayabilir. Ancak, Houston için durum böyle değildir. İstatistiklere göre; şube bankacılığı sistemi, nüfusa göre, büyük şehirlerde 3 veya 4 misli, şehir dışı bölgelerde ise 2 defa daha fazla şube sayısı sağlamaktadır.

Şube bankacılığında yeni kuruluş sür'atle gelişen bankalar gözönüne alınır; tek bankacılık sistemi, nüfusda ve sanayideki gelişmeleri takipte ağır görünüyor.

Buraya kadar şube bankacılığı lehinde ileri sürülen delillerde bütün ziyaret ettiğim eyâletlerdeki bankacılar mutabıktırlar. Texas veya Illinois da olsun yakın bir gelecekte tahditli bir şube bankacılığına geçileceği hakkında kesin bir kanaat mevcuttur. Bununla birlikte, tek bankacılık sisteminin muhafazasını savunan bankacılar ve menfaat guruplarının da varlığına işaret etmek doğru olur. Bu konuda en kuvvetli delil, şube bankacılığı sisteminde para ve kredinin kontrolunun birkaç büyük dev müessese tekeline düşeceği ve böylece Devlet iktisadiyatında bu devlerin çok güçlü olacakları endişesidir.

Çoğu kimsenin kanısı, mahallî şahısların sahip oldukları, kontrol ve idare ettikleri küçük bankaların, genel müdürlükten atanan bir müdürün yönettiği şube bankalarına göre, mahallî halk ve sanayi hakkında edindikleri daha sıhhatli bilgi ile yersel ihtiyaçlara daha ziyade sahip çıkabildikleri şeklindedir. Şahsî görüşüme gelince, şube bankacılığının, tek bankacılık veya tahditli şube sistemi olan eyâletlerde tedrici olarak yayılacağını sanıyorum. Gelişen bir ekonomi güçlü malî müesseselere muhtaçtır. Böyle bir ekonomide bankalar sermayeyi iyi kullanmalı ve işletme masraflarında tasarrufa gitmelidir. Yine, personelin eği-

timi ve refahı, reklâm ve makineleşme açısından şube bankacılığının büyük avantajları vardır.

### **Banka Çeşitleri**

Ben, Amerikada, daha çok ticaret bankaları ile ilgilendim. Bunlar 3 gruba ayrılabilir:

- a) Milli bankalar,
- b) «Federal Reserve» Sisteme dahil eyâlet bankaları,
- c) «Federal Reserve» Sisteme dahil olmayan eyâlet bankaları,

Milli bankalar, birbirleriyle birleşme şartlarını da tayin eden Federal kanunlara tabidir. Bunlar Devlet müsaadesi ile kurulmuşlardır ve Maliye Kontrolörlerinin murakabesine tabi olup, «Federal Reserve» Sisteme dahildirler.

Her iki kategori eyâlet bankaları Devlet tarafından çıkarılan bir kararname ile aralarında irtibatlandırılmışlardır. Amerika'da 14.000 i bunlar bankalardan sadece 6000 kadarı «Federal Reserve» Sistemin üyesidir. «Federal Reserve» Sisteme dahil bankalardan 4.500'ü ise milli bankalardır. Böylece, «Federal Reserve» Sisteme üye eyâlet bankaları nisbeten azdır. Bununla birlikte, üye bankalar tüm mevduatın % 75 ini ve vadesiz mevduatın % 85 ini ellerinde bulundurmaktadırlar. Bu nisbete dahil edilmeyen mevduatın çoğunluğu ticaret bankaları arasına alınamayacak yatırımcı tasarruf bankalarına aittir.

Küçük bankalar dışında, bir veya diğer sisteme dahil olmanın faydası konusunda kesin birşey söylenemez. Büyük bankalar için Maliye Kontrolörlerinin tutumunun, eyâlet memurlarının kanunları tefsir edişinden daha rahat olup olmaması önemli bir keyfiyettir.

Milli bankalar «Federal Reserve» Sisteme üye olmağa mecburdurlar. Bu sebeple belirli bir sermayeye sahip olmak ve ihtiyat tefrik etmek zorundadırlar. Bu külfetlere katlanmak istemiyen, ya da büyük bir muhabir bankanın «Federal Reserve» Sistemin sağladığı bütün kolaylıkları kendilerine elde edebilen birçok küçük bankalar, eyâlet imtiyazları ile faaliyet gösterirler. Bu durum, bu gibi bankalara daha az likidite nisbeti muhafaza etmek ve gelir getiren aktif kalemlere daha çok yatırım yapmak imkânı verir. Oysa ki, sıkı sermaye ve likidite kayıtlarına bağlı olan «Federal Reserve» Sistem bünyesinde bu kabil olmaz.

### **Toptan ve Perakendeci Bankacılık**

Amerikan bankacılığının muğlak yapısının bir sonucu olarak, özellikle tek bankacılık ve karma sistemin yürürlükte olduğu eyâletlerde, bu tefriki de yapmak icap etmektedir. Toptancı banka, bankaların ve müesseselerin bankasıdır. Bu bankalar faaliyetlerini küçük muhabir bankaların ve büyük müesseselerin ihtiyaçlarını karşılamaya yöneltilirler



ve daha çok esas maddeler ticaret ve imâlâtı ile uğraşan veya büyük iş hacmi olan müşterilerle ilgilenirler. Perakendeci banka, aksine, bankacılığı halka yaymağa ve ucuz çek hesapları ve küçük krediler açarak büyük halk kütlelerine muhatap olmağa çalışan bankadır. Bu çeşit bankada mevduat hacmi, çok sayıda hesaptan meydana gelir.

Tatbikatta, bir bankanın tamamen bir yöne meylettiği görülemez. Morgan Garanty, Irving Trust ve First National Bank of Chicago gibi büyük toptancı bankalar gittikçe perakendeciliğe yönelmektedirler. Buna karşılık, Bank of America ve First National City Bank gibi büyük perakendeci bankalar da hayli «toptancı» işi yaparlar ve «toptancı banka»nın arzettiği bütün hizmetleri temin ederler. Küçük bankalar arasında her iki alana da eşit temâyül var ise de bunların çoğu birine ya da diğerine daha çok yönelmişlerdir. Bu gelişme, müşterilere tam ve çeşitli hizmet sağlamak üzere bankalar arasında mevcut rekâbetin bir sonucudur.

## **Diğer Mali Müesseseler**

### **1 — Yatırımcı Tasarruf Bankaları**

A.B.D. de bu çeşit bankalardan 500 kadar mevcuttur. Bunlar eyâlet imtiyazlı olup Eyâlet Bankacılık Bürosu'nun murakabesine tabidirler. «Federal Reserve» Sistem üyesi olabilirler. Müessese olarak kâr yapmazlar. Mevduatları mesken karşılığı ipotekli ikraz ya da bunun gibi ihtiyatlı yatırımlara bağlanır.

Yatırımcı tasarruf bankalarının masraflar, vergi ve ihtiyatlar çıktıktan sonra kalan kâr bakiyeleri mudilere dağıtılır.

Bu bankalar, kanunun verdiği imkâna dayanarak, 30 ya da 60 güne kadar ihbar müddeti isteyebilirler ise de, tatbikatta, hemen daima derhal mevduatı ödemektedirler. Bu çeşit bankaların aktifleri tutarı 50 milyar dolardan fazladır.

### **2 — Tasarruf ve İkraz Şirketleri (Bankaları)**

Bu şirketler eyâlet veya devlet imtiyazlıdır ve İngiltere'deki yapı şirketlerini andırırlar. Belirli bir sermayeleri olmakla birlikte hissedarlık hesaplarına mevduat kabul ederler. İpotek karşılığı ikaz yapar ve ihtiyatlarını esas itibariyle A.B.D. tahvillerine yatırır veya nakit olarak muhafaza ederler.

Bütün federal tasarruf ve ikraz şirketleri ile eyâlet müsaadeli bu çeşit şirketler, «Federal Home Loan» (\*) Banka Sistemi (FHL Bankaları Komitesi, Hükümetin bağımsız bir kuruluşudur) nin üyeleridir. Federal

(\*) Federal Home Loan Banks: Bir çeşit mesken kredi bankalarıdır. (Çevirenin notu)

şirketler, mevsim dalgalanmaları veya olağanüstü talepler dolayısıyla sermayelerinin % 50 sine kadar borçlanabilirler, ancak, bu borçlanmanın % 10 undan fazlası FHL Sistemi dışından olmamalıdır. Bu emlak kredi şirketleri, ipotekli ikrazlarıyla tasarruf sahiplerine daha yüksek bir gelir sağlayabilmişlerdir. Bu şirketlerin aktifleri toplamı 100 milyar dolar üstündedir.

3 — **Kredi Birlikleri:** Bunlar, birlik olarak kâr etmeyen ve üyelerinin sahip sıfatıyla yönettikleri müesseselerdir. Esas itibarıyla üyelerin gönüllü ve kısmi çalışmaları ile idare edilirler. Tasarruf mevduat bankaları olmaktan başka, müstehlik kredisi veren müesseseler olarak da faaliyet gösterirler. Federal Devlet veya eyâlet imtiyazlıdırlar. Üyelerini tasarrufa teşvik ve bu tasarrufları yine üyelere ucuz faizle verirler. Aktif değerleri toplamı 6 milyar liranın üstündedir.

### **Muhabir Bankacılık**

Bütün eyâletlerde ve her çeşit ticaret bankası için «muhabirlik hizmeti» işlerinin ve faaliyetlerinin önemli bir kısmıdır.

Bu hizmet, tek bankacılık sistemine bağlı eyâletlerde, şube bankacılığı olan eyâletlere göre daha da büyük önem taşır. Fakat, Amerika ölçüsünde müessir bankacılık sistemi kurma açısından her iki sistemde de önemlidir.

Yapı bir piramide benzetilebilir. Bütün küçük kasaba bankaları, evrelerindeki daha büyük bir bankada hesap açtırırlar; bu banka da «Federal Reserve» Bankası'nın bulunduğu şehirdeki bir bankada hesap açtırır ki, bu sonuncuların da New York'da ve muhtemelen Chicago ve San Fransisco'daki bankalarda hesapları vardır. Bu açıklamayı fazla basitleştirerek yapıyorum. Gerçekte, çoğu bankalar, büyüklüklerine, ihtiyaca ve çeşitli yerlerde olan işlerinin genişliğine göre, piramidin her seviyesinde çeşitli bankalarda hesaplar açtırırlar.

Büyük şehirlerden birindeki ana banka küçük muhabir bankaları için birçok hizmetler yapar. Bunlardan bellibaşlıları şöyle sıralanabilir:

- a) Her çeşit milletlerarası bankacılık işleri,
- b) Yatırım ve esham-tahvilât ve senedat portföyü idaresi,
- c) Esham - tahvilât alım satımı ve muhafazası,
- d) Küçük bankaların ikraz limitleri üstündeki kredilere iştirâk,
- e) Küçük bankaları, fazla imkânlarını değerlendirme ve senetler cüzdanının çeşitlenmesi bakımından borçlara iştirâk ettirme,
- f) Büyük ikrazlar ve genellikle krediler sevk ve idaresi konusunda tavsiye,
- g) Vekilharçlık işleri.

Diğer hizmetler de; kredi istihbaratı temini, çek ve senet tahsiline tavassut işleri, sevk ve idare meseleleri üzerinde tavsiyelerde bulunma



ve yer temini işleri v.s. dir. Belki de en yaygın istekler, futbol ve tiyatro biletleri alınması hususundadır. Bugünlerde en çok önem kazanan işlerden biri, küçük bankaların otomasyona gidebilmeleri için kendilerine elektronik makine - computer hizmeti sunmaktır.

Çok önemli sayılan «muhabirlik hizmetleri» için büyük bankalar özel «muhabirlik servisleri» kurmuşlardır. Bazılarında ise, bu şube, başka bölgelerdeki müesseselerle ilgilenen bölümle bir aradadır. Fakat çoğunda ayrıdır. Bu şubenin yöneticilerinden herbiri, bir kısım muhabir bankaları içine alan bir bölge ile meşgul olur. Bunlar işleri genişletmek ve muhabirlerle irtibatı kollamak üzere bölgelerde seyahatler yaparlar. Böylece, yapılacak işler sür'atle çözümlenmiş olur.

Ziyaret ettiğim büyük taşra bankaları hayli verimli çalışmakta ve müşterilerine çeşitli hizmet imkânları arzetmekte idiler. Bunlar, ana muhabir bankalara ancak milletlerarası bankacılık işleri, büyük yatırımlar, çeklerin tahsiline tavassut işleri ve vekilharçlık işleri için başvur- maktadırlar.

Buna karşılık, çoğu küçük bankalar ise, «muhabir ana bankaları» na, ihtisası gerektiren her konuda tamamen bağılıdır ve onlara bir şubenin genel müdürlüğüne baktığı göz ile bakarlar. Bazı küçük banka müdürleri, bu durumu derhal kabulleniyorlar. Ancak, tavsiye ve yardım bu kadar kolay elde edilebildikçe, işde tam yeterli olmak nasıl kabil olabilir?

Muhabir bankacılık, Amerika'da daima önemini koruyacak; hatta her eyâlette şube bankacılığı sistemi kurulsa da. Çünkü, bu sistem, eyâlet hudutlarını da aşarak müşterilere Amerika'nın bütününde hizmet imkânı sağlamaktadır.

### **Krediler Sevk ve İdaresi**

Amerikan bankaları esas itibariyle, cari hesap usulü ile değil, ikraz usulü ile çalışıyorlar.

İkrazda bulunurken banka % 10 - 20 nisbetinde bir mevduat alınmasında ısrar ediyor. Bu faizsizdir ve blokedir. Bununla birlikte söz-konusu mevduatın gerçek nisbeti anlaşmaya bağlıdır.

Yakınlarda, First National City Bank of New York, «avanslı çek hesabı» ihdas etti. Böylece, müşteri mevduatından fazla çek keşide edebilmekte ve bir nevi cari hesap sistemi uygulanmaktadır. Böylece, bizim (İngiliz) sisteminde Amerikan bankacılığının bazı cazip taraflar gördüğü anlaşılmaktadır.

#### **a) Tek Bankacılık Sisteminde**

İkrazların yönetimi bankadan bankaya değişmekle birlikte, çoğu bankaların usulleri oldukça birbirini tutmaktadır. İkraz işleri bazı bö-

lümlere ayrılmıştır: Yurt içi ikrazlar, uluslararası ikrazlar, ticarî ikrazlar, ipotek karşılığı ikrazlar gibi. Hernekadar, birçok bankalarda başka bölümler de varsa da, yukarıda sayılanlar bütün büyük bankalarda mevcut olanlardır. Az bir kısım bankalarda ayrıca vadeli ikrazlar şubesi vardır, diğerlerinde ise, sanayi ve ticarî ikrazlar bölümleri mevcuttur ki her bir kısımda ayrı yöneticiler çalışır. Bu durum, her yöneticinin uğraştığı sınaî alanda (meselâ, elektrikli cihazlar, mazot veya gaz gibi) ihtisaslaşmasını gerektirir ve bu gibi bankalarda yurt içi ikrazlar ve ticarî ikrazlar bölümlerinin sık sık birleştirildiği olur.

İkrazların tümünün kontrolü müdüre bağlı bir «Krediler Şubesi» ne ya da «Mali Komite» ye aittir.

Dikkati çeken bir nokta; krediler yetkilileri ve müdürlerinin Amerika'da İngiltere'ye göre daha yüksek ikraz yetkilerine sahip oluşlarıdır. Bu yetkiler, bankanın büyüklüğüne ve yetkilinin seviyesine göre, 10.000 \$ dan 500.000 \$ a kadar değişmektedir. Ziyaret ettiğim iki bankada her müdürün kanunî limite kadar - ki kanunen bir banka bir müşteriye ancak ödenmiş sermaye ve ihtiyatlarının % 10 una kadar kredi açabilir - bankayı ikraz taahhüdüne sokmağa yetkisi vardı. Bu sözkonusu iki bankanın herbiri için 30 milyon \$ dan fazla bir tutarı ifade etmektedir. Şüphesiz, tatbikatta, ikinci derece yetkililer üstlerine danışmadan bu yetkilerini kullanamamaktadırlar.

#### b) Şube Bankacılığı Sisteminde

Müdürlere daha yüksek kredi yetkileri verilmesi genel müdürlere başvurmayı önlemek amacı iledir. Bir müdürün kredilerin % 95 ini kendi inisiyatifi ile karşılaması beklenmektedir. Genel müdürlük tasvibi gerektiği hallerde, durum İngiltere'dekine aşağı yukarı benzer şekilde genel müdürlüğe intikâl ettirilmekte ve fakat teminatlar hakkında daha az bilgi verilmektedir. Bu durum, çoğu Amerikan bankalarında, teminata, ikrazın kendisi ve müstakriz şahıs veya müessese hakkındaki bilgiden daha az önem verme şeklindeki tutumun bir tezahürüdür. Kaydedilecek diğer iki nokta, müdürler veya ikraz âmirleri teminatsız kredilere göre, teminatlı kredilerde bir misli fazla ikraz yetkisine sahiptirler ve belirli bir miktardan (ziyaret ettiğim bir bankada bu had 25.000 \$ idi) yukarı kredileri, kendi yetkileri içinde olsa da, genel müdürlüklerine bildirmeğe mecburdurlar.

Genel müdürlükte kredileri yöneten, koordine ve kontrol eden müdürlük, «Krediler Müdürlüğü» dür. Bu müdürlükteki üst kademe yetkililerinin değişik limitlerde kredi açma yetkisi vardır ve herbiri bir kısım şubeleri kontrol eder. Bu müdürlüğün yetkisi üstündeki krediler, «Umumî Kredi Komitesi» ne sunulur ve orada nihâî karara bağlanır. Şubelerde millî ve uluslararası bölümler ayrı kısımlar halinde çalışır ve doğ-



rudan Umumi Kredi Komitesi'nin kontroluna tabi tutulabilir.

Bankanın kredi politikası müdürlere genelgelerle duyurulur ve kredi müfettişleri hiç değilse yılda bir defa şubeleri teftiş ederek teftiş sonuçlarını genel müdürlüğe bildirirler.

### **İkraz Nev'ileri**

Çoğu bankaların çok çeşitli ikrazlarını gördükçe insan şaşırıyor. Normal kısa vadeli ve kasa kolaylığı hesaplarından başka aşağıda belirtilen krediler verilmektedir.

#### **1 — Vadeli İkrazlar :**

10 yıla kadar vadeli, eşit taksitlerle ödenebilir veya küçük taksitlere bağlanıp vadesinde de arta kalan tutarın toptan tediye edildiği ikrazlardır. Faiz, mutad olarak önceden tesbit edilir. Ancak bazan, alt ve üst limit belirtilir ve bunlar arasında % 1 den fazla fark olmaz. 200 milyon dolardan az aktif varlığa sahip bankalar bu ikraz şekline itibar etmezler. Meğer ki bir iştirâk sözkonusu olsun.

Vadeli ikrazlar, müşteri şirketten alınan bir taahhüde bağlanır. Bu ikrazlar aşağıdaki hususlar önceden bilinebildiği cihetle çok rağbet görmektedir:

- a) İkraz için müracaatta gerçekleşme sür'ati,
- b) Borçlanılacak paranın net maliyeti,
- c) Şirket hakkında malî bilgilerin az kimseye açıklanması,
- d) Borç tasfiyesinde değişen durumlarda ne yapılacağı,

Bu gibi ikrazlar, bir şirketin hisse senetleri çıkarmak hususunda arzulu olmayışında bilinen başkaca sebepler bir yana, yukarıda sıralanan avantajları taşır.

Büyük bankalar 8-10 yılı aşan uzun vadeli ikrazlarda sigorta şirketleri ile birlikte çalışırlar. Banka ilk 5-7 yıl süreli ikrazı kabullenir; üstünü de sigorta şirketi üzerine alır.

Vadeli ikrazlar kredi tahlili ve yatırım tekniği üzerinde yetişkin elemana ihtiyaç göstermektedir. Vadeli ikrazlar genel ikrazların % 40 ını tutmaktadır. Bununla birlikte çoğu bankalar bu ikrazların hacmini, sermaye + ihtiyatlar ve kâr veya tasarruf mevduatına bağlı tutarlar. Ancak, bu konuda tutumlarda kesin bir birlik yoktur.

Bana söylendiğine göre, Amerikan bankaları bu çeşit ikrazları 1934 yılından bu yana yapmaktadırlar ve bu alandaki tecrübeleri hayli ileridir. Bu ikrazlar, iş âleminin önemli bir ihtiyacını karşıladığı gibi, yüksek faizle banka fonlarının kullanılmasını da sağlamaktadır. Halihazırda ise, kredi tahditleri dolayısıyla bu ikrazlar kısılmış bulunmaktadır.

## 2 — Cari Hesap Kredileri :

Bunlar bizdeki benzerlerini andırır. Bu çeşit kredilerde, istenildiği zaman daha önce anlaşılan limite kadar çıkılır. 3-5 yıl için yapılan anlaşmaya göre, ikraz bakiyesi düşer ve çıkar. Kullanılmayan kredi bakiyesi için, çoğu kere hesap kapanışında, bir komisyon alınır. Ve yine vade sonundaki bakiye, önceden anlaşılmış ise, vadeli, taksitli bir borca inkilâp edebilir.

Bu çeşit krediler, işletme sermayesi ihtiyacını karşılamak içindir ve İngiliz bankacılığına da aktarılması faydalı olur.

Bütün bankalar, müşterilerin işletme kredisi taleplerini, her yıl yenilenmek üzere, şöyle veya böyle karşılamaktadırlar. Bu sistemde, kredi dikkatle tesbit edilmekte ve ödeme şekli önceden bilinmektedir. Bunlara uyulmadığı takdirde banka, borcun tasfiyesini talep etmeğe hak kazanmaktadır.

## 3 — Leasing :

Büyük bankalardan dördünün uyguladığı yeni bir ikraz hizmetidir. Leasing'de banka; demiryolları, hava yolları, ağır nakliyat şirketleri v.s. ye ekipman temin etmektedir. Banka ekipmanı satın almakta, müşterilere icara vermekte ve % 7 yatırım indiriminden faydalanarak müşterisine ekipman bedeli üzerinden daha az bir faiz yükliyebilmektedir.

## 4 — İpotekli İkrazlar :

Bu alanda büyük bankalar doğrudan tasarruf ve ikraz şirketleri (bankaları) ile rekâbet halindedir. 3 çeşit ipotekli ikraz yapılmaktadır.

a) Mutad Şekil: Normal olarak 25 yıl süreli olup satın alınan binanın % 80 ini karşılamaktadır.

b) Federal İnşaat Bürosu ipotekli ikrazları: Bu ikrazlar 35 yıl süreli olup tamamı Devlet garantisindedir.

c) Emekliler Bürosu ipotekli ikrazları : Bunlar, değerinin % 60 ını ve 7500 \$ : geçmemek üzere yapılır. Tatbikatta Devlet ikrazın tümünü garantilemektedir.

Bankalar, Federal İnşaat Bürosu, ya da Emekliler Bürosu ikrazlarını ipotekli ikraz bankaları veya müesseselerinden satın (devir) alırlar. Bu ikrazların faiz haddine gelince bu, piyasa faizinin altındadır. (Meselâ, piyasada % 6 1/2 veya 6 3/4 ise, % 6) Banka bu alacağı iskonto ile devralır. İskonto masrafı evi satan veya inşa eden tarafından karşılanır.

Geniş iş hacmi olan ipotekli ikraz servislerinde işler banka elemanlarınca görülür. Bunlar aynı zamanda gayrimenkulü keşif ve kıymetini takdir ederler. Bazı bankalarda ise bu işler için banka dışından müteahhıs elemanlar kullanılır.



Apartman blokları, okullar, hastahaneler inşaatı, uzun vadeli olarak, ziyaret ettiğim birkaç banka tarafından kredilendirilmekte idi.

### 5 — İkraz İştirâkleri :

Amerikan bankalarının sayıca fazla ve bunların da çok farklı büyüklükte olmaları ve bir bankanın bir müşterisine sermaye ve ihtiyatları toplamının % 10 undan fazla kredi verememesi sebebiyle bütün Amerika'ya yaygın bir «ikrazlar alım-satım piyasa» doğmuştur. Bu ikraz iştirâkleri 4 kısımda incelenebilir:

a) Küçük bir banka kendisinin kaldıramayacağı bir ikraz talebi ile karşılaşır, New York, Chicago, San Francisco gibi büyük şehirlerdeki muhabir bankalarına bu ikraza katılmalarını sağlamak üzere başvurur. İlk banka, müracaatı kabul eden, anlaşmayı yapan ve teminatı alan banka olarak hareket eder.

b) Bir şirket, alacağı bir borç için ilişkisinin bulunduğu birkaç banka ile temas ederek ikrazın bunlar arasında gerçekleştirilmesini bunların birinden talep edebilir. Diğer bankalar, bu takdirde, sözkonusu bankanın muhabiri olmayabilirler.

c) Bir büyük banka, muhabirlik ilişkisi olan ve imkânları müsait birkaç küçük bankaya bir ikraza iştirâk teklif edebilir. Bu takdirde, resmî bir «alacak devri» işi olmaz, fakat tatbikatta borcun ödenmesinde bir aksaklık çıkarsa, ana banka bu alacağı geri devralır.

d) Bir ana muhabir banka küçük muhabir bankaların ikrazlarına iştirâk edebilir.

Bu şekil küçük bankalara birçok müşterilerine hizmet imkânı kazandırmakta ve böylece de ikrazlarını çeşitlendirebilmeği sağlamaktadır.

### 6 — Taksitle Alış Kredileri :

Bu konuda Amerikan bankalarının ateşli faaliyetleri insanı şaşırtıyor. İngilterede biz, taksitle alış kredilerini biraz bankaların faaliyetleri dışında gibi görürüz ve bankalar bu alandaki ilişkilerini iştirâkleri veya mümessilleri aracılığı ile yürütürler. Amerika'da, büyük bankalar herçeşit taksitli alış kredilerini yapıyorlar. Küçük bankaların çoğu ise, otomobil, yat, yüzme havuzu, ev eşyası, ev tamiri, tahsil ve herçeşit makine tedariki gibi bellibaşlılarını temin ediyorlar. Bankalar ve kredi şirketleri arasında bu alandaki rekâbet çok şiddetlidir. Özellikle aracılardan işe karıştığı oto işlerinde.

Bu alanda faaliyet gösteren büyük bankaların tahsildarları vardır. Alacakları tahsil eder veya bedeli ödenmiyen otolara el koyar.

Bu bir başka çeşit bankacılık işidir ki, çok sıhhatli bir kontrol ve ademi tediyeleri günü gününe koğuşturan bir tahsilât servisini gerektir-

mektedir. Bazı bankalar yeteri kadar hazırlıklı olmadan bu alana girmiş bulduklarından epeyce bir para kaybettikten sonra geri çekilmişlerdir. Araçlar her zaman dürüst olmuyorlar. Şayet bu husus dikkate alınmazsa ağır kayıplar meydana geliyor. Amerikada çoğu bölgelerde bankaların, kredi şirketlerinin veya perakendeci tüccarın işbirliği yaptığı «kredi büroları» mevcuttur. Bu bürolar bankalara bu konularda yardımcı olur ve bu kaynaklardan sağlanan istihbarat kredi kararını nisbeten kolaylaştırır.

### **Mali Tahlil İşi**

Büyük bankaların çoğunda kredi şubesini takviye eden «Mali Tahlil ve İstihbarat» Şubesi vardır. Üst kademeler için yetiştirilmek üzere alınan genç üniversite mezunları önce bu şubede staja tabi tutulurlar.

Firmanın tahlili aşağıdaki hususları kapsamaktadır:

- a) Firmanın geçmişi, kuruluş ve teşkilâtı, işinin nevi,
- b) Sahipleri ve yöneticileri,
- c) Banka ve piyasa ile ilişkileri,
- d) Mali durumu ve iş durumu,
- e) İkrazı etkiliyecek hukuki düşünceler,
- f) İşinin gelişimi ve geleceği.

Bu, kredi kararcısına tarafsız bir değerlendirme imkânı sağlar ve onu böyle teferruatlı bir çalışmadan kurtarır. Mamafih, bu bilgiler yol gösterici mahiyettedir ve raporun mutad olarak bağlandığı sonuç ve tavsiye kredi kararcısını bağlamaz. Bu şubenin faaliyeti, kredideki risk ve mes'uliyet unsurunun tesbitinde yararlı olur ve firmalar hakkında devamlı bir istihbarat kaydı bulundurulmasını temin eder.

Tatbikatta kullanılan mali tahlil nisbetleri ve mukayeseleri İngiltere'dekinden farksızdır. Satışlar mukayesesi, gayrisafi kâr/istihsâl hacmi nisbeti, masraflar mukayesesi, kâr/satışlar nisbeti, net kârlar mukayesesi, öz varlık mukayesesi ve dağıtılan temettüler, sabit değerler/öz varlık, vadeli borçlar/öz varlık nisbetleri mukayesesi, işletme sermayesinin yeterli olup olmadığı, alacaklılar ve banka borçlarına göre satış hacmi mukayesesi, verilen ve alınan kredilerin süresi, kasa durumu ve cari borçların ne şekilde karşılandığı, 5-10 yıldan uzun vadeli borçlar için «nakit akım tabloları ve tahminler» de hazırlanmaktadır.

Bazı bankalar, şayet kredi amiri ihtiyaç görürse, küçük şirketlerin kayıtlarını yerinde tetkik edecek «tetkik elemanları» da kullanmaktadırlar.

Az sayıdaki büyük bankalarda ise, kredi amiri, «mali tahlil» işini de kendi servisine almaktadır. Fakat, bu şekil, yaygın bir durum olmaktan çok, bir istisnadır. Ancak, şube bankacılığının bulunduğu eyâletler-



de diğerk şekil pratik görülmediğı için bu duruma oldukça sık rastlanmaktadır. California'da mali tahlil işi, İngiltere'de olduğı gibi, şube müdürü veya 1. derece yetkili bir elemanın görevinde ve sorumluluğundadır.

Amerikan bankaları ile çalışan bir kimse, A.B.D. de kredi istihbaratının başka her yerden daha kolay ve daha tam olduğunu kabul edecektir. Bu iki sebepten ileri gelmektedir:

- a) Bütün Amerika'da her büyük şehirde bir «kredi bürosu» nun mevcut olması,
- b) Bir istihbarat talebini cevaplariken verilen geniş bilgi.

Bu konuda bir misâl olmak üzere Robert Morris Şirketinden bir örnek alalım:

Firmanın kredi istihbaratı şöyledir:

(Bankalarla ilişkiler) başlığı altında, 5 tali hususdan biri olarak banka, müşterinin ne süredenberi tanıdığını, mevduat durumunu, kredileri (miktar, teminatlı olup olmadığı, teminatın ne'vi, kefilleri var mı?), kredilerden ne sonuç alındığı ve borca sadakati, sevk ve idare hakkında intibarı'nı bildirebilir.

Şimdi, Amerikan bankacılarının Avrupa bankalarından gelen istihbarat raporlarına biraz istihzalı ve istifhamlı gözle bakışlarının sebebi daha iyi anlaşılıyor sanırım.



VE NEZLE BAŞLANGICINDA...



GRIPIN bas, dis, adale, sinir, lumbago ve romatizma ağrılarını teskin eder  
GRIPIN bayanların muayyen zamanlardaki sancılarında basın ile kullanılır  
GRIPIN 4 saat ara ile günde 3 adet alınabilir

Yeni Ajans:

**Asota**

## **MUHASEBE MAKİNALARI**

Alacaklı ve Borçlu Cari Hesaplar — Faizli Ekstreler —  
Tasarruf Hesapları — Şubeler Hesapları — Senet Kayıtları  
Kalite ★ Organizasyon ★ Bakım

### **BÜROMAKİNE**

TİCARET ve SANAYİ LİM. ŞTİ.

Bankalar Caddesi 54 Karaköy - İSTANBUL

Telefon: 44 21 19 - 49 77 81

Sümer Sokak 7/4 ANKARA

Tel : 12 83 10

Yarım Asırlık meslek tecrübesiyle

Her çeşit sigorta ihtiyacında

## **ŞARK SİGORTA T. A. Ş.**

SAYIN HALKIMIZIN HER ZAMAN  
HİZMET VE EMRİNDE

CUMHURİYET BAYRAMINI KUTLAR;

BAŞARILAR, ESENLİKLER DİLER

Bankalar Cad. Şark Han - Karaköy, İstanbul Telef: 490410-11-12



## BANKALARDA PARA VE KREDİ NAKLİNE ARACILIK İŞLERİ

Vedat ONUR

Zamanımızda iktisadi olayların gittikçe çoğalması ve o nisbette ihtiyaçların artması, ticaret hayatının sıkı sıkıya bağlı olduğu bankalar için yeni hizmet konuları doğmasına ve yayılmasına yol açmıştır. Hatta bu ihtiyaçların tatmin edilmesinin, bankaların, faaliyetlerini aynı derecede genişletmeleri sayesinde mümkün olabildiği bir vâkıdır.

Kaynaklarını kredi işlerinde kullanmak olan ana görevleri yanında, bankaların meşgul olduğu, «Banka Hizmetleri» denilen muamele gurubu önemli bir yer tutmaktadır. Para ve kredi nakilleri, müşteriler hesabına tahsil, tediye, alım ve satımlara tavassut işleri, serbest depo, kasa icarı gibi işlemleri içine alan «Banka Hizmetleri» arasında, bu yazımıza konu teşkil eden (Para ve Kredi münakaleleri); havale, havale çeki, kredi mektupları ve kısmen de kredi işlerine müteferri' bulunan akreditifler gibi muamele nevi'lerine ayrılır.

Bu muameleler, aralarında önemli hukukî farklar ve her birinde özel tatbik şekilleri mevcut olmasına mukabil, iktisadî fonksiyonları yani mütekaabilen müşteri ve bankaya sağladıkları faideler noktasında birleşiktirler. Gerçekden; bahis konusu işlemler, başka yerlerdeki kimselere borçlu olanları, alacaklılarının bulunduğu yerlere kadar gitmek külfetinden kurtarır. Diğer taraftan, gerek ticarî işleri icabı olarak gerekse özel maksatlarla seyahate çıkan şahısların, dolaşacakları yerlerde kullanacakları parayı yanlarında taşımak külfet ve tehlikesine katlanmaları mahzuru da bankaların bu işlere aracılık etmesi ile bertaraf olur. Parayı göndereceği yere bizzat gitmekte olan bir insan bu parayı yanında taşımakdansa varacağı yerde kendisine aynı meblâğı elde etmek selâhiyetini veren bir banka kâğıdını götürmeyi şüphe yok ki tercih eder.

Para gönderme işlerinde doğan faideler yalnız halka ve tacirlerin muhitine inhisar etmez. Müşterilerden bu vesile ile komisyon olarak

faydalandıkları gibi, bu muamelelere ait tatbikat, bankalarda, para durumlarının düzenlenmesinde de yararlı olur. Yani bankalar bu sayede kendi para muvazenelerini temin ederler. Şöyle ki; çalıştığı muhitin şartları icabı tediye merkezi durumunda olan bir şubenin; ödemelerini kendi imkânları karşılıyamazsa başka yerlerden posta ile veya sair suretle para getirilmesi zarureti kendini gösterir. Buna karşılık kasa mevcutları çoğunlukla ihtiyacın üstünde bulunmak yüzünden mevcut fazlalarını sık sık diğer yerlere göndermek zorunluğunda olan şubeler de vardır. Devamlı surette para getirilmesi veya gönderilmesi banka için masraflı ve külfetli olduğdan başka işin riski de ayrı bir mahzur arz eder. Bu itibar ile bir banka şubesinde, o yerin ihtiyacından fazla toplanan paranın posta ile veya başka şekillerde gönderilmesine hâcet kalmadan, kendi üzerine başka yerlerden havale kabulü, çek çekilmesi gibi tediye emirleri sağlanarak mevcut fazlalarının yerinde eritilmesi imkânı hasıl olur. Buna karşılık, tediye merkezi durumundaki şubeler de, muhtaç oldukları parayı, başka mahaller üzerine havale kabul ederek, çek ve kredi mektubu vererek mahallen temine çalışırlar. Hatta bu muamelelere revaç vermek üzere bunların ücretlerinden kısmen veya tamamen feragat de ederler.

Böylece, bankaların para nakline aracılık etmesi ile para gönderilmesinin zarurî hallere inhisar etmesi ve genel olarak karşılıklı mahsup imkânlarının temini sayesinde, parayı ortada döndürmeden işin yapılmasının sağlanması da faydalı bir netice teşkil etmektedir.

Bankalarda havale ve çek işleri para gönderme işlerinin en basit şekilleridir. Aynı işi kredi mektupları da görebilir. Yukarıda değindiğimiz akreditifler de para ve kredi naklini mutezamın muamelelerin hususî bir şeklidir.

Gerek tatbikatı gerekse hukukî bünyeleri itibariyle özellikler taşıyan bu muamelelerden «Havale» yi tetkik edelim.

— I —

## H A V A L E

### HAVALE'NİN MAHİYETİ VE MUAMELENİN YAPILIŞ ŞEKLİ

#### **Havalenin Kabulü ve Gönderilmesi :**

Havale, başka bir yere gönderilmek üzere bir banka şubesine yatırılan paranın, gönderenin arzusu dahilinde muayyen bir şahsa ödemesinden ibarettir.

Havale ya para olarak bankaya yatırılmak suretiyle veya esasen



bankada mevduat. olan müşterinin, hesabından başka bir yerde ödenmek için vâki' isteği üzerine yapılır. Her iki şekilde de muamelenin mahiyeti farksızdır. Nakden yatırılarak yaptırılan havalelerde, havaleyi veren kimseden, kendi isim ve adresini, paranın mikdarını, nerede ve kime ödeneceğini, havalenin şeklini-mektup veya telgrafla ihtiva eden, kendi imzası altında bir beyanname alınır. Tevdiat hesaplarından yapılması istenen havale için de, müdiin bu hususdaki talimatını gösteren talep mektubu, beyanname yerine geçer.

Havale, parayı gönderen tarafından, ödemenin çabukluğu noktasından gösterilen arzuya göre, ya mektupla veya tel ile yapılır.

Havalenin kabulü üzerine, ödenecek yerdeki şubeye bu babda verilecek talimata dair mektup veya telgraf hazırlanarak postaya verilir. Havale mektupları: müşterinin eline verilmez. Esasen havaleyi çek ve kredi mektubundan ayıran özelliklerden biri de budur. Gerek çek ve gerek kredi mektupları müşterilere tevdi edilir. Havale mektubunun müşteri eline verilmemesinin sebebi, talimat mektubunun başkasının elinde suiistimâl edilmesi endişesidir. Fakat başka memleketlerde bu mektup, havaleyi alacak kimseye de verilmektedir. Bizde, bankalar tatbikatında olmasa bile ticaret piyasalarında böyle havale mektuplarına rastlanır.

Havaleyi ödeyecek olan şubeye yazılan talimat mektubunda, havale beyanmesinde yazılı hususlardan başka parayı gönderen tarafından, havalenin ödenmesinde dikkate alınacak özel şartlar ileri sürülmüşse bu cihetler de belirtilir. Özel şartlar şunlar olabilir: havaleyi gönderenin, başka bir şubede vadesi gelmiş veya gelmek üzere olan bir senedi varsa ve kendisi gidemediği için parayı havale şeklinde gönderirse, havale ödenirken senedin alınıp kendisine gönderilmesini ister. Veyahut havaleyi alacak kimse nezdinde, havaleyi gönderen adına yapılacak ödeme karşılığında alınması gerekli bir takım belgeler mevcut olabilir. Bu halde de paranın, bu belgelerin teslim edilmesi mukabilinde ödenmesini talep eder.

Telgrafla yapılacak havaleler için, ödeyecek bankaya, ayrıca teyid mektubu gönderilir. Bunların, mükerer teyideye sebep olmaması için üzerlerine «telgraf teyidi» ibâresi yazılır.

### Şifre :

Telgraf havaleleri üzerine, parayı ödeyecek yerler teyid mektubunu almadıkça, havaleyi kabul eden şubenin sorumlu ve yetkili memurlarının imzasını taşıyan bir vesikaya sahip olmadıklarından suiistimale pek müsait olan bu mahzuru önlemek için tel havalelerinde şifre kullanılır. Şifreler bankaların genel müdürlüklerince tertip edilerek şubelere gön-

derilir. İlgililerden başka kimsenin bilmemesi gereken şifrenin çok gizli tutulması, bu maksatla da şubelerde müdür veya lüzum göreceği ikinci derecede bir âmirin gözetiminde saklanması lâzımdır.

### **Havalenin Ödenmesi :**

Havale mektubu ödeyecek bankaya gelince, tediye noktasından bir mahzur olmadığı anlaşıldıktan, telgraf havalelerinde de şifre uygun görüldükten sonra servise verilir. Havale mektubunda tereddüdü mücip hususlar bulunursa veya telgraf havalelerinin şifresi, genel müdür-lükçe tebliğ edilen şifre anahtarına göre yanlış görülürse, gönderen şube ile haberleşilmek suretiyle durum tavzih ettirilir. Havalenin leh-dârı, parayı almak üzere ihbarname ile bankaya dâvet edilir.

Havale bedellerinin ödenmesi için, havaleyi alacak kimsenin hüviyetinin bankaca belli olması şarttır. Banka ile muamelesi bulunmayan, şahsı malûm olmıyan veya hüviyetini tevsik edemeyen kimselere ait havalelerin ihbarnameleri üzerinde icabına göre resmî makamlara ve bankaca mâruf tacir veya müesseselere imza tasdiki yaptırılmak lâzımdır. Havale paraları, alınacak makbuz mukabilinde lehdarın kendisine verilir. Onun nâmına başkası tarafından alınabilmesi için vekâletname getirilmesi ve vekâletnamede nâmına gelmiş ve gelecek havaleleri almıya mezun olduğunun belirtilmesi zaruridir.

Havalelerin behemehal nakden ödenmesi istenmez. Bankada tevdiat hesabı bulunanların hesaplarına da geçirilebilir.

Bankaca kabul tarihinden itibaren 10 yıl içinde gönderilene verilmeyen ve gönderene de iade olunamıyan havaleler bu sürenin bitiminden soraki altı ay zarfında Maliye Bakanlığı emrine Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankasına yatırılmak iktiza eder (Bankalar Kanunu Madde: 31).

### **Komüsyon, Haberleşme Masrafı Karşılığı ve Banka Muameleleri Vergisi :**

Havale muamelesinde müşteri lehine ifa edilen hizmetten dolayı bir komüsyon alındığı gibi bu vesile ile yapılan haberleşme masrafı ve banka muameleleri vergisi ayrıca tahsil edilir.

Havale komüsyonlarının, başka yerlerden para getirilmesi veya gönderilmesini asgarî hadde indirecek surette ayarlanması lâzımdır. Bu maksatla, havale kabul edecek şubenin paraya ihtiyacı olduğu zamanlarda havale ücretlerini indirmek ve gerektiğinde ücretsiz havale almak buna mukabil mevcudun fazla olduğu zamanlarda komüsyonları nisbeten yüksek tutmak gerekebilir. Diğer taraftan, tediyeleri muayyen mevsimlerde artan yerler üzerine o mevsimlerde kabul edilen havalelerin komüsyonlarını yükseltmek, aynı şekilde tahsilâtı fazlaşan yer-



ler üzerine alınan havalelerde komüsyonu asgariden tutmak lâzımdır. Kasa durumunun normal olduğu, bu itibarla da para celbi veya gönderilmesi bahis konusu olmadığı zamanlarda da havalenin gideceği yerin tren yolu üzerinde veya vapur ve uçak uğrağı olup olmamasına bakılmamalıdır. Havalenin gönderileceği yere muntazam nakil vasıtası işli-yorsa orası ile haberleşme kolay olacağı için ucuz ücret tatbiki, iç böl-geler üzerine de daha pahalı havale kabulü uygun olur. Bundan başka, mahallinde başka banka varsa, rekâbetin müşterileri kaçırmaya sebep olmasını önlemek bakımından hâlin icabına göre hareket edilmesi ö-nemlidir. Bu noktalar haricinde, bankanın devamlı müşterileri için di-ğerkimselere nazaran cemilekâr davranılması da havale acyolarına ait tatbikatın esasları arasındadır.

### Havale Muamelesinin Hukukî Mahiyeti :

Muamele, Borçlar Kanununun «Havale» ye dair 457-462 nci mad-delerindeki hükümlerle idare olunur. 457 inci maddede havale şöyle tâ-rif edilmiştir:

«Havale bir akittir ki onunla muhâlünaleyh bilvekalé kendi nâmına kabza selâhiyetdar olan muhâlünlehe muhîl hesabına nakid veya kıy-metli evrak ve sair misli şeyler itâsına mēzun kılınır.»

Bu târifdeki «Muhîl» havaleyi gönderen, «Muhâlünaleyh» ödeyecek kimse, «Muhâlünlehe» de havaleyi alacak olan kimsedir.

Borçlar Kanununda havale, çek ve poliçeden farklı olarak özel bir şekle tâbi tutulmadığı için şifahen de yapılabilir. Fakat fi'liyatda havale münasebeti hemen hep yazılı olur.

Kanunun 457 inci maddesine nazaran havalenin konusu munhası-ran para değildir. Fakat bankalarda mütad olarak muamelenin mevzuu paradır. Kıymetli evrak ve sair misli şeyler havalesi bahis konusu ol-maz.

Yine aynı maddeye göre havale, biri havale bedelini almak üzere muhâlünlehe, diğeri de bunu ödemek için muhâlünaleyhe verilen iki mezuniyetten meydana gelen bir akitdir. Maddedeki «Vekâleten» keli-mesinden muamelenin Borçlar Kanununun «Vekâlet» müessesesine ta-bî olacağı anlamı çıkarılmamalıdır. Zira bilindiği gibi Vekâlet, itimat-dan ibarettir. Bundan dolayı vekil, vekâletin mevzuunu yerine getirir-ken, kendisine vekâlet ettiği kimsenin menfaatlerini gözetmek zorunlu-ğundadır. Gelecek yazımızda bahis konusu edileceği üzere, faraza kre-di mektubunun muhâtabı olan banka şubesi, mektup lehdarının iflâsı-nı veya malî aczini bildiği takdirde kendisine tediye yapmıyarak mek-tubu gönderen amirinden yani müvekkilinden talimat istemeye mecbur-dur. Halbuki havalede muhâlünaleyhin -tediyeye mezun banka şube-sinin- böyle bir mükellefiyeti yoktur, 457 inci maddedeki vekâlet, hava-

leyi alacak kimsenin havale bedelini muhil adına alması demek değildir. Lehdar havaleyi muhil adına değil, kendi adına alacaktır. Esasen maddedeki: «... muhalânaleyh bilvekâle kendi namına kabza selahiyetdar olan muhâlünlehe...» ifadesinin kasd ettiği anlam budur.

Havale münasebeti, onun arkasında gizli olan hukukî muameleden mücerret olarak mevcuttur. Yani havale, «Abstrait - mücerred» bir hukukî muameledir. Bu sebeple, havaleyi alacak kimse, tediye den evvel havaleyi gönderen ile kendi arasında muteber bir hukukî muamelenin mevcut olduğunu isbata mecbur bulunmadığı gibi ödeyecek kimse ile gönderen arasında hukukî bir ilişkinin varlığını isbata da lüzum yoktur.

Havale gönderenler bazen, havalenin iptali ile iadesini isterler. Böyle bir isteğin hangi şart dahilinde kabulü mümkün olduğunun tayini havale işlerinde önemli bir hususdur. Borçlar Kanununun 461/2 nci maddesi buna temas ediyor. Buna nazaran muhil, muhalünaleyhe karşı havaleden rücu edilebilir. Ancak bu hak, muhalünaleyhin havaleyi kabul ettiğini beyan edeceği âna kadar mevcut olup bundan sonra muhil için rücu imkânı yoktur. Diğer taraftan muhalünâleyh de kayd-ı ihtirâzî dermeyan etmeksizin havaleyi kabul ettiğini muhalünlehe bildirirse tediye ile mükellef duruma geçer (Borçlar K. Madde: 459). Binaenaleyh, tediyeye mezun banka şubesi havaleyi lehdâra ihbar ettikten sonra muhilin iade talebini yerine getirmemek ve parayı muhalünlehe-lehdâra- ödemek zorundadır. Zira, ihbar ile lehdara karşı tediye mükellefiyetine girmiştir. Bu safhada havalenin muhile iadesi ancak, lehdardan yazılı bir muvafakat almaya bağlıdır. Aksi takdirde, talebi halinde, lehdara da ödeme mecburiyetinde kalır.

Borçlar Kanununun 461/1 inci maddesi de muhilin muhalünlehe karşı rücu imkân ve şartını tayin ediyor :

«Muhil her zaman muhalünlehe karşı rücu' edebilir. Meğer ki havale muhalünlehin menfaati ve bilhassa alacağını tediye için yapılmış olsun.....»

Muhil iflâs etmişse, henüz kabul edilmemiş veya ödenmemiş olan havale hükümsüz olur (Borçlar K. Mad. 461/3). Eğer iflâs zamanında havale muhalünaleyh tarafından kabul edilmiş bulunuyorsa iflâs ile havale münasebeti ortadan kalkmaz. Şayet muhalünaleyh, iflâsdan sonra, iflâsdan haberdar olmadan havaleyi kabul eder veya öderse bu, muteberdir. Buna mukabil muhalünlehe, iflâsdan haberdar olup da buna rağmen tediye kabul etmişse, bu takdirde aldığı iflâs masasına vermekle mükelleftir. Muhalünlehin iflâsı havaleye tesir etmez. Böyle bir halde muhalünlehin yerini «Masa» alır. Fakat muhalünaleyh iflâs etmişse havaleyi kabul edemez. İflâsdan önce kabul ettiği havale masaya dahil alacakların arasına girer.



## JAPONYA'DA İHRACAT KREDİ SİGORTASI

Tarık Burhan SESYILMAZ

### I. Kuruluş :

#### 1.1. İhracat Sigortası Şubesi :

Japonya'da ihracat kredi sigortası ilk defa 1950 yılında uygulanmaya başlanmıştır. 31 Mart 1950 tarihli İhracat Sigortası Kanunu ile bu işlemleri yapmak görevi Dış Ticaret ve Sanayi Bakanlığına verilmiş bulunmaktadır. Bu Bakanlığın Export Insurance Section - İhracat Sigortası Şubesi, Japon ihracatçıları, imâlâtçıları ve dış ülkelerde yatırım yapan teşebbüslerinin karşılaşabilecekleri ticari ve politik rizikoları Devlet adına sigorta etmekte veya daha doğru bir deyişle, kredili ihracat işlemlerinden doğan alacaklar ile dış yatırımların taşıdığı çeşitli rizikolar için sigorta sistemi esaslarına göre garantiler vermektedir.

#### 1.2. İhracat Sigortası Kurulu :

Öte yandan, bir çok memleketlerde olduğu gibi, Japonya'da da ihracat rizikolarının özelliği ve büyük bir ihtisasa ihtiyaç gösterdiği dikkate alınarak 1950 yılında yürürlüğe konulan 67 sayılı İhracat Sigortası Kanunu ile Dış Ticaret ve Sanayi Bakanlığında bu konudaki önemli meseleleri incelemek, sigorta şartları ve prim oranları hakkında görüşmeler yapmak ve tekliflerde bulunmakla görevli bir İhracat Sigortası Konseyi kurulmuştur. Bu kuruluşun Başkanı Dış Ticaret ve Sanayi Bakanı olup ayrıca Bakan tarafından ilgili devlet dairelerinin elemanları ile dış ticaret, maliye veya sigorta alanında bilgi ve tecrübe sahibi kişiler arasından seçilerek atanmış 11 de üyesi vardır. Konseyin işlerinin yönetimi, dış ticaret, maliye veya sigorta alanında bilgi ve tecrübe sahibi kimseler arasından tayin edilmiş üyelere birisi tarafından ifa edilir. Sekreterlik işlerini ifa eden bu üyenin görev süresi bir yıldır.

#### 1.3. Özel İhracat Sigorta Fon Hesabı :

İhracat Sigortası Kanunu gereğince yapılan sigortalar, 31 Mart 1950 tarihli İhracat Sigortaları Özel Hesabı Kanununa göre tesis edilmiş İhracat Sigortası Özel Fonu ile yürütülmektedir. Bu özel ihracat fonunun işletilmesi için Genel Bütçeden 3 milyar Yen (Yaklaşık olarak 8,34 milyon ABD-\$) transfer yapılmış oluktan başka, primlerin tutarı bu hesaba geçirildiği gibi, sigorta tazminatları da bu fondan ödenir. Ayrıca bu fona ait kıymetlerin Trust Fund Bureau'ya tevdi ve onun tarafından işletilmesinden elde edilen kâr hisseleri de Özel Fon Hesabına gelir sağlamaktadır. Özel Fon Hesabının ödemeleri karşı-

yacak bir durumda bulunmaması halinde, İhracat Sigortası Özel Fon Hesabı Kanununa göre, Fon tarafından gerekli ölçüde borçlanmaya gidilmesi ve bütçe ile sınırlanan miktarlarda mâli bonolar ihraç edilmesi mümkündür. Bununla beraber, şüphesiz, bu yola gidilmesi zaruri değildir.

Her hangi bir yılda düzenlenecek yeni sigorta mukavelelerinin azâmî toplam sigorta teminat miktarı o yıla ait bütçe ile tesbit edilir. Örneğin, yeni sigorta mukavelelerinin limiti 1964-65 malî yılında, genel ihracat sigortası, ihracat hasılası sigortası, ihracat senetleri sigortası ve ihracat finansman sigortası için 1,104 milyar Yen (Yaklaşık olarak 9,3 milyon ABD-\$) idi. Bundan başka, Genel İhracat Sigortası müstesna, her poliçe ile sigorta edilebilecek azâmî meblağ kanunla tesbit edilmiş bulunmaktadır. Böylece de, İhracat Sigortası Özel Fon Hesabının ne ölçüde bir malî külfetle karşılaşacağını önceden belirli sınırlar içinde tutulmasının tedbirlerinin alınmasına çalışılmıştır.

## II. Sigortadan Faydalanan Teşebbüsler ve İşlemler :

Japonya'da ihracat kredi sigortası ile gerek yabancı ülkelere yapılan mal ve teknik hizmet satışlarından doğan alacakların, gerek bankaların ihracatçı ve ihracat malı üreten sanayicilere açmış oldukları kredilerin ve gerekse yabancı memleketlere yatırılmış sermayelerin ve bunların sağladıkları kârların tahsil edilememesi veya ilgili yabancı ülkelerden Japonya'ya transfer olunamaması rizikoları teminata bağlandığı için sigortanın kapsamı oldukça geniş ve dolayısıyla, sigortadan faydalanan teşebbüslerin nev'i de birbirinden hayli farklıdır.

Gerçekten, bugün Japonya'da uygulanmakta olan sekiz mukavele tipinde sigortadan faydalanan teşebbüsler şu şeklide tesbit edilmiş bulunmaktadır:

- 1) Yabancı bir ülkeye mal veya hizmet veya teknik bilgi satmış veya konsinye satış için mal göndermiş ihracatçılar (Genel ihracat ve ihracat hasılası veya konsinye satış sigorta mukaveleleri);
- 2) Dış ticaret işlemlerinin finansmanı ile meşgul olan bankalar (İhracat senetleri sigortası veya ihracat finansman sigortası poliçeleri);
- 3) İhracat için üretimde bulunan teşebbüsler (İhracat reklâm sigortası);
- 4) Yabancı ülkelerde yatırım yapmış teşebbüsler (Sermaye yatırım ve dış yatırım kârları sigortaları).

Ayrıca, Japonya İhracat Sigortası Kanununun 1 (a) maddesinde, sigortadan faydalanabilecek teşebbüslere açıklık vermek amacıyla, bunların tanımlanması cihetine gidilmiştir. Bu maddeye göre,

- (a) İhracatçı, bir ihracat mukavelesi aktederek mal ihraç eden kişidir;
- (b) İmalâtçı, ihraç edilmek üzer bir malı Japonya'da istihsal eden, ona işleyerek değer katan veya bu maksatlarla satın alan kimsedir;
- (c) Teknik hizmetler temin ve ihraç eden ise, ihracatla ilgili teknik ekspertiz veya hizmetler ifa eden teşebbüs sahibidir.

Öte yandan, aynı Kanun maddesinde ihracat mukavelesi, teknik hizmet akti, konsinye satış anlaşması ve dış yatırımlar gibi işlemlerin de açık tanımlamaları yapılmış bulunmaktadır.

## III. Kredi Süreleri :

İhracat kredi sigortalarından faydalanan kredi sürelerinin tesbiti ile ilgili olarak İhracat Sigortası Kanununda özel esaslar konulmuş bulunmamaktadır. Bununla beraber, ihracat kredi sigortalarında her şeyden önce ihracat finansman



sistemimin etkisi olduğundan gerek mukavelelerin sürelerinin tesbitinde gerek alınacak primlerin oranlarının tayininde bahiskonusu ihraç veya imâl işlemi ile ilgili kredinin vadesi göz önünde tutulmaktadır. Esasen, her sigorta nev'i için primler tesbit edilirken de, sigortanın süresi dikkate alınarak ayrı ayrı prim oranları ve belirli bir süreyi aşan sigortalar için de ek prim nisbeti tayini cihetine gidilmiştir.

Bundan anlaşılmaktadır ki, Japonya'da iki ay vadeli kredili işlemlerden 5 ilâ 10 sene süreli finansman muamelelerine kadar her çeşit yani gerek kısa gerek orta ve uzun vadeli kredi işlemleri sigorta himayesinden faydalanmak imkânına sahiptir.

#### IV. Poliçe Çeşitleri :

Japonya'da da, öbür endüstri ülkelerinde olduğu gibi, global ve spesifik poliçelerin her ikisi de kullanılmaktadır. Bununla beraber, ihracatçı veya imalatçılarla yapılan mukavelelerde, başka bir deyişle genel ihracat ve ihracat hasılası sigortalarında spesifik-kişisel poliçeler düzenlenmekte, sigorta himayesi bunlardan ülkede ihracatla ilgili mukavelelerin imzalandığı tarihten başlamakta yani fabrikasyon dönemine ait rizikoları da kapsamakta, ikincisinde ise ihracat mallarının sevki veya gemiye yüklenmesi ile veya teknik hizmetlere başlanması anından itibaren yürürlüğe girmektedir. Ancak, şu hususu da özellikle belirtelim ki, genel ihracat sigortası mukavelelerinde kullanılan poliçelerin, önceden cins ve nevileri tesbit edilmiş bir kısım ihracat mallarının belirli süredeki toplam ihracatını içine alan global-aboneman niteliğindeki mukaveleler tipinde düzenlenmesi mümkündür. Ayrıca, genel ihracat sigortası mukavelelerinin ihracatçı birlikleri ile Hükümet arasında grup sigortaları şeklinde aktedilmesi de Japonya'ya ait dikkati çeken özel bir husustur. Böylece, her birlik üyesi yapmış olduğu ihracat işlemlerinin sigortasını yaptırmağa zorunlu kılınabilmektedir.

Buna karşılık, ihracat senetleri veya ihracatçıların finansmanı işlemlerinden dolayı bankalarla aktedilen sigorta mukavelelerinde global poliçeler kullanılmakta, sigortadan faydalanabilecek bankalar Hükümetle altı ay veya bir yıl süreli genel sigorta anlaşmaları imzalamaktadırlar.

#### V. Sigorta Edilen Rizikolar :

Japonya'da da mal ve hizmet ihracı işlemleri ile yabancı ülkelerdeki sermaye yatırımlarının maruz kalabilecekleri ticarî ve siyasî rizikolar ayrı ayrı veya birlikte sigorta edilebilmektedir. Ancak, uygulanmakta olan sigorta tiplerine göre, temin edilen rizikolar da değişiklik gösterdiğinden, bunları ayrı ayrı ele almakta ve özelliklerini belirtmekte fayda görmekteyiz.

1 — Genel İhracat Sigortası : Japonya'nın, 31 Mart 1950 tarihli İhracat Sigortası Kanunu ile uygulamaya başladığı ilk sigorta tipi genel ihracat sigortasıdır. Bu sigorta ile mukavelelerin aktedilmesinden sonra yabancı alıcının ödeme gücünü kaybetmesi veya alıcının bulunduğu memleketteki siyasal güçlerin aldıkları tedbirlerden dolayı ihraç edilen mal bedelinin alıcı tarafından ödenmesinin veya ihracatçının ödenmiş bedeli tahsil etmesinin imkânsız olması ve ihracatçının deniz yolu ile gönderdiği malların navlun ve sigorta giderlerinin artması rizikoları teminata bağlanır. Başlangıçta devletin reasürans yapması şeklinde yürütülen genel ihracat sigortaları, Mayıs 1967'den itibaren ihracat sigortalarının diğer şekilleriyle birlikte, ihracatçı ve müteahhit firma ile Hükümet arasında imzalanan Devlet sigorta mukavelesi mahiyetini almıştır.

Bu sigorta tipi ile temin edilen rizikolar ise;

(a) Malın gönderildiği memleketin ithalât veya kambiyo işlemlerinin kamu makamlarınca sınırlamalara tâbi tutulması veya bu konuda yasaklamalar uygulanması;

(b) Alıcı ülkenin harb, ihtilâl veya iç huzursuzluklardan dolayı dövizli işlemleri durdurması;

(c) Harb, ihtilâl veya iç huzursuzluklar sebebiyle bir memlekete ihracat yapmanın imkânsızlaşması veya başka memleketlerde çıkan olaylardan ötürü malın gönderilmesine engeller çıkması;

(d) 228/1949 sayılı Dış Ticaret ve Kambiyo Kontrolü Kanununun 33 üncü maddesinde yer alan haller dışında kalan sebeplerle, Japonya Hükümetince bu Kanunla göre ittihaz edilmiş ihraç sınırlama ve yasakları;

(e) Mukaveleyi imzalayan alıcının yabancı bir hükümet veya kamu kurumu veya bunlarla ilgili kamu tüzel kişiliği olması ve tek taraflı mukaveleyi bozması veya ihracatçının, ihracat mukavelesini karşı tarafa izafe edilebilecek önemli bir sebepten bozmak zorunluğunda kalması hali;

(f) ihracat mukavelesini imzalamış alıcı firmanın belirli şartlar altında iflâs etmiş bulunması olarak altı grupta toplanabilir.

**2 — İhracat Hasılası Sigortası :** Aralık 1951'den itibaren uygulanmağa başlanan ve ihracatçıların yabancı alıcının malın yüklenmesinden sonra ödeme gücünü kaybetmesi veya husule gelen imkânsızlıklar sebebiyle gemi, sanayi teçhizat malları, komple sanayi tesisleri gibi belirli ihraç mallarının veya teknik know-how, ihracat işlemlerinden doğan borçlarını ödeyememesinden ötürü karşılaşabileceği zararlara karşı teminat teşkil eden bu sigorta mukavelesi ile şu rizikolar sigortalandır:

(a) Yabancı alıcı ülkede ittihaz olunan tahvil ve havale yasakları, moratorium ve ödeme yasağı kararları;

(b) Harb, malın gönderildiği ülkede çıkan ihtilâl veya iç huzursuzluklar;

(c) İhracatçının her hangi bir sorumluluğu olmaksızın ortaya çıkan ve «a» ve «b» bendlerinde temas edilmiş bulunanların dışında kalan başka olaylar;

(d) Yabancı alıcının ödeme gücünü ziyası;

(e) İhracatçının her hangi bir sorumluluğu bulunmaksızın alıcı firmanın ödemede altı aydan daha uzun bir süre gecikmesi.

**3 — İhracat Senetleri Sigortası :** Ağustos 1953'ten itibaren uygulanmakta olan ve nitelikleri Dış Ticaret ve Kambiyo Kontrolü Kanununun 11 nci maddesinde belirtilmiş dış ticaret işlemleri ile uğraşan bankaların ihracatçıları tarafından yabancı alıcılar üzerine çekilmiş poliçeleri veya müşterilerinden aldıkları senetleri iş-tira etmelerinden doğabilecek zararlara karşı teminat sağlıyan bu sigorta mukavelesi ile bahiskonusu ticarî senetlerin protesto edilmesi rizikosu sigortalananmakta ve bu halde sigorta olayı doğmuş kabul edilmektedir.

**4 — İhracat Finansman Sigortası :** Tarım ve Ormancılık Merkez Bankası, Ticarî ve Sınai Kooperatifler Merkez Bankası ile öbür bankaların ihracatçılara yüklemekten önceki dönemde gerek imalât gerekse prefinansman kredileri açarak senetlerini iskonto etmeleri veya avans vermelerinden doğabilecek zararlara karşı sözügeçen bankalarla Japon Hükümeti'nin imzaladıkları bir yıllık veya altı ay süreli global poliçelere konu teşkil eden bu sigortalar Mayıs 1952'denberi uygu-



lanmaktadır. Bu sigorta mukaveleleri ile, ilgili banka, finanse ettiği üretici, sanayici veya ihracatçıların herhangi bir sebeple ihrac mukavelesine konu malları sevk veya bankaya temlik ettikleri ihracat bedelini tahsil edememelerinden dolayı borçlarını ödeyememeleri rizikosuna karşı sigorta edilir.

**5 — Konsinye Satış Sigortası :** Nisan 1954'ten bu yana uygulanmakta olan ve Japon ihracatçılarına konsinye satış yapabilmek yönünden büyük bir destek sağlayan bu sigortanın konusu, yabancı ülkelerde bulunan konsinye mal depolarında ihracatçının o memleketteki komisyoncusuna izafe edilemeyecek sebeplerden doğan yangın, hırsızlık ve başka olaylar gibi rizikoların meydana getirdiği zararları karşılamaktadır. Konsinye malları satan yabancı ülkedeki komisyoncunun mal bedellerini ödemedeki gecikmeleri sigorta teminatından faydalanamaz.

**6 — İhracat Reklâm Sigortası :** Haziran 1955'ten itibaren yapılmakta bulunan bu sigortalarda, ihracat için üretimde bulunan teşebbüslerin ilân, katalog ve radyo reklâm giderleri, numune yollamaları ve makineleri teşhir etmelerinin zorunlu kıldığı ödemeler sonucunda katlandıkları malî külfetlerin satışlarla karşılanamaması rizikosu teminata bağlanmakta ve imalâtçılar ihracat satışlarını artıracak reklâm giderlerini serbestçe yapmakta destekleyici bir rol oynamaktadır.

**7 — Denizaşırı Sermaye Yatırımları Sigortası :** Japonya'nın yabancı ülkelerdeki sermaye yatırımlarını geliştirme amacı güden ve 1956 yılından bu yana uygulanan Sermaye Yatırım Sigortası ile, Japon müteşebbislerinin denizaşırı ülkelerde yapmış oldukları yatırımların yabancı devletler tarafından istisnâ, devletleştirme ve başka sebeplerle yatırımcıların elinden alınması rizikosuna karşı Japon Hükümetinin garantisi verilmektedir.

**8 — Dış Yatırım Kârları Sigortası :** Denizaşırı yatırımlar sigortasının bir eki niteliğini taşıyan Dış Yatırım Kârları Sigortası Mayıs 1957'den beri uygulanmakta olup, yabancı memleketlerdeki yatırımlardan elde edilen temettü, kâr gibi kazançların Japonya'ya transfer edilmelerinin mümkün olamaması rizikosunu karşılamaktadır.

Bu izahatımızdan da anlaşılacağı üzere, Japonya'da uygulanan ihracat kredi sigortası sistemi içinde, ihracat satışlarının bedellerinin tahsil edilememesi sonucunu doğuran ticarî ve siyasî rizikolar yanında, mal ve sermaye ihracatını geliştirme amacını güden ve daha ziyade siyasî rizikolar ile mutad bazı sigorta risklerine karşı da Devletçe teminat sağlanmaktadır.

## **VI. Sigorta Primleri :**

Sigorta ücretlerinin hesap edilmesinde esas alınan sigorta bedelinin tesbit şekli ve prim oranları sigorta edilen işlemin ve karşılanan rizikonun niteliğine, mukavelenin süresine göre önemli değişiklikler göstermektedir.

Bu sebeple, her sigorta tipine ait prim oranları aşağıda ayrı ayrı gösterilmiştir:

**1 — Genel İhracat Sigortası :** İhracat sigortaları içinde en geniş bir yere malik olan ve son beş yılda aktedilmiş mukavelelerin % 60 - 70'ini teşkil eden Genel İhracat Sigorta mukavelelerinde primler, sigorta edilen ticarî ve siyasî rizikolara göre değişmekte ve oldukça önemli farklılıklar arz etmektedir. Şöyle ki:

**(a) Ticarî rizikolar :** Genellikle, 2 ilâ 8 ay süreli mukavelelerde, ihracatçıların için mukavele kıymetinin imalâtçıların sigortalanması halinde ise satış be-

delinin % 0,066 - % 0,124'ü arasında değişen esas primler tesbit edilmiştir. Ancak, bu süreden daha uzun süreli mukavelelere konu teşkil eden işlemler için sekiz ayı geçen her dört aylık sigorta süresi itibariyle esas prime % 0,016 ilâve yapılmaktadır.

**(b) Siyasî rizikolar :** Ticarî riziko prim oranlarına göre daha yüksek bulunan siyasî riziko primleri, aynı şekilde 2 ilâ 8 ay süreli mukavelelerde sigorta meblağının % 0,25 - % 0,472'si arasında değişmekte ve daha uzun sürelerin bahis konusu olduğu hallerde ise, sekiz aydan sonraki her dört aylık dönem için esas prime % 0,062 zaman primi zammedilmektedir.

**2 — İhracat Hasılası Sigortası :** İhraç edilen mal veya teknik hizmetlerin mukavele değeri üzerinden hesaplanan ihracat hasılası sigortasının primleri,

a) Sigortanın mal satışından doğan alacaklarla ilgili rizikolara teminat sağlaması halinde, ilk üç aylık dönemde sigorta kıymetinin % 0,294'ü ve sonraki her üç aylık devreler için ek olarak % 0,07 oranlarında;

b) Teknik hizmet satış bedellerinin sigortasında ise, ilk üç aylık devrede % 0,448've sonraki her üç aylık süre için de % 0,105 nisbetlerinde tahsil olunmaktadır.

Bununla beraber, sözügeçen satış işlemleri ile ilgili olarak yabancı bir hükümet garantisi veya irrevocable olarak açılmış akreditif veya genel ihracat sigorta mukavelesi mevcutsa, bu takdirde yukarıdaki prim oranlarının yarısı alınmaktadır.

**3 — İhracat Senetleri Sigortası :** Görüldüğünde ödenme şartlı poliçeler için sigorta primleri sigorta meblağının % 0,26'sı oranındadır. Görüldüğünden belirli bir süre sonra ödeme şartlı poliçelerde ise, ihracat belgelerinin kabule sunulmak üzere gönderilmesinden itibaren geçecek ilk on güne kadar sigorta meblağının % 0,53'ü, sonraki her on gün için ilâve olarak % 0,05 oranında prim tahsil edilir. İhracat belgelerinin ve poliçenin on gün içinde ödenmesi şartı ile gönderilmesi halinde de, tahakkuk ettirilen prim oranı ilk on gün için % 0,285 ve takip eden her on günde % 0,025'ten ibarettir.

**4 — İhracat Finansman Sigortası :** Bankalar tarafından imalâtçılara avans vermek veya senet iskonto etmek suretiyle açılmış kredilerin sigorta sürelerinin her iki ayı için sigortalı meblağın % 0,24'ü oranında prim tahakkuk ettirilmektedir.

**5 — Konsinye Satış ve Reklâm Giderleri Sigortası :** Özel bir nitelik taşıyan bu sigortaların ilkinde sigorta meblağının % 2'si, ikincisinde ise reklâm amacıyla yapılmış toplam giderlerin % 4,3'ü oranında prim alınır.

**6 — Dış Sermaye Yatırımları ve Yatırım Kârları Sigortaları :** Japonya'da geniş anlamda ihracat kredi sigortası sistemi içinde yer alan bu iki sigorta nevinde de sigorta değerinin % 0,75'i oranında prim tahakkuk ve tahsil edilmekte ve prim hesabında yıllık dönemler esas alınmaktadır.

Bununla beraber, dar anlamda ihracat kredi sigortası sistemi içinde bulunan ilk dört sigorta tipinde özellik taşıyan çok büyük risklerde genel esaslar dışında sigorta primi tesbit ve hesap edilmesi mümkündür. Bu gibi durumlarda Dış Ticaret ve Sanayi Bakanlığı tarafından, rizikonun ağırlık derecesine ve kredinin süresine göre özel primler uygulanır.



## VII. Garanti Oranları ve Hasar Tanzimatı Ödenmesindeki Esaslar :

Japonya'da ihracat ve ihracat finansman sigortalarında ödenebilecek tazminat miktarı sigortalının maruz kaldığı zararın % 80 ilâ % 90'ı arasında değişmektedir. Başka bir deyişle, hasarın belirli bir oranda sigortalı tarafından karşılanması ve bu kısmın prensip olarak her hangi bir şekilde sigorta edilmemiş bulunması şarttır. Bu oran genel ihracat sigortası ve ihracat hasılası sigorta mukavelesinde gerçekleşen hasarın % 10'u, ihracat senet ve poliçeleri ile ihracat finansman sigortalarında ise, bankalarca tahsil edilemeyen meblağın % 20'sidir. Ancak, ihracat poliçeleri ve ihracat finansman sigortalarında, sigortalının üzerinde kalan % 20 hasara katılma paylarının bölge hükümetleri tarafından ek bir sigorta mukavelesi ile garanti altına alınması ve sigortalıların hasara katılma paylarının % 5'e kadar indirilmesini sağlayan ek bir sigortadan faydalanmaları imkânı mevcuttur.

Bunların dışında kalan diğer sigorta nevelerinden, konsinye satış sigortalarında % 20, reklâm sigortalarında % 50 ve dış yatırımlar ve yatırım kârları sigortalarında da % 25 oranlarında sigortalıların zarara katılması zorunludur.

Aynı şekilde, Japonya'da da hasarın meydana gelmesinden sonra daima belirli bir süre geçmeden tazminat ödenmez. Bu süre, sigorta işleminin nev'ine göre, 1 ilâ 2 ay olarak değişir.

Görülüyor ki, Japonya ihracat kredi sigortası sisteminde de, garanti oranlarının tesbiti ve tazminat ödenmesi bakımından ihracat kredi sigortasının genel ilkelerine dikkat edilmekte ve her halde sigortalının rizikonun bir kısmını taşımaya ve tazminat ödemek için hasarın miktarının tesbitinden sonra belirli bir sürenin geçmiş olmasına itina edilmektedir.

---

### Bibliyografya :

- Dr. Fred de la Trobe, «Japan wehrt sich mit Staatshilfen, Der Volkswirt zu Heft Nr. 45, Mittel-und langfristige Exportfinanzierung im Internationalen Vergleich» Frankfurt/M. 1959;
- Bank for International Settlements, «Export Credit Insurance and Export Credit» Basle, 1966;
- Marktinformationsdienst der Bundesstelle für Aussenhandelsinformation, Nr. C/585, «Die Exportförderungsmassnahmen Japans» Köln, Juni 1966;
- International Credit Insurance Association, «Information Bulletin» New York, November 1964 ve September 1965.



**İplik Dokuma ve Boya  
Apres Fabrikaları  
T. A. Ş.**

- ☆ YÜNLÜ KUMAŞ
- ☆ BATTANIYE
- ☆ TRİKOTAJ İPLİĞİ
- ☆ DOKUMA İPLİĞİ
- ☆ BOYA VE APRES İŞLERİ

Osmaniye Aksu Caddesi No: 11/1

BAKIRKÖY İSTANBUL

Telefon : 71 64 33 — 71 64 34 — 71 62 50 — 71 69 72



## BANKALARDAKİ MEVDUATIN TEDAVÜLDEKİ PARALARA NİSBETİ

İshak TURNAOĞLU

Yıl	Tedavüldeki Banknot ve ufaklık para (Milyon lira)	Bankalardaki Tevdiatın genel toplamı (Milyon lira)	Bankalardaki Mevduatın Tedavüldeki Paralara Nisbeti %
1950	900	1.086	1.2
1951	1.048	1.646	1.5
1952	1.146	2.149	1.9
1953	1.133	2.824	2.1
1954	1.379	3.184	2.3
1955	1.805	3.778	2.1
1956	2.322	4.723	2.0
1957	2.936	5.801	2.0
1958	3.052	6.307	2.0
1959	3.406	7.648	2.2
1960	3.828	8.177	2.1
1961	4.140	8.574	2.0
1962	4.527	9.689	2.1
1963	4.926	10.775	2.2
1964	5.835	12.310	2.1
1965	6.326	15.199	2.4
1966	7.164	18.991	2.6

Yukarıdaki tablonun tetkikinden anlaşılacağı üzere, tedavüldeki banknot ve madeni paraların miktarına nazaran genel tevdiat toplamı 1950 yılında 1,2 nisbetinde iken 1966 yılı sonunda 2,6 nisbetine yükselmiştir.

Bankalar tevdiat hesaplarına kabul ettikleri paraları ikraz ederler. İkraz olunan bu paralar doğrudan doğruya müstakrizler veya ödeme yaptıkları kimseler tarafından tekrar bankalardaki tevdiat hesaplarına yatırılır. Tekerrür eden bu muameleler neticesinde tedavüldeki paralardan birkaç misli fazla mevduat bankalardaki tevdiat hesaplarına intikâl etmiş olur.

Bankalar tevdiat hesaplarındaki bakiyelere göre ikrazatta bulunacaklarından tedavüldeki banknotlardan çok fazla tevdiat hesaplarında borçları, ikraz hesaplarında da alacakları görünür. Bankalar bu suretle sun'î para ihdas ettiklerinden sıkı bir kontrole tabi tutulurlar.

Bununla beraber, tedavüldeki banknot miktarına göre bankalarda ki tevdiat nisbeti batı ülkelerindeki bankalara nazaran çok azdır. Bu ülkelerin bankalarındaki tevdiat hesaplarının toplamı, tedavüldeki banknotların 4-5 misline kadar yükselmektedir.

Bu itibarla, piyasadaki paraların azamî nisbetlerde bankalara celbi suretile tevdiat hesaplarının tedavülde bulunan banknotların asgari 3-4 katına çıkarılması ve dolayısıyla kredi imkânlarının çoğaltılması mümkündür. Bu gâyeye ulaşmak için de bazı şartların mevcut olması ve gereken tedbirlerin alınması lâzımdır.

Bu husustaki genel şartlarla alınması gerekli tedbirleri özet olarak aşağıda açıklıyoruz:

1) — Ödemelerde çek kullanılmasının genişletilmesi suretile şahıs ve müesseselerin kasalarında fazla para bulundurmalarının önüne geçilmesi;

2) — Artan millî gelirin adil bir şekilde dağılarak tasarruf mudillerinin arttırılması;

3) — Resmî ve hususî büyük bankaların Yurdun münasip yerlerine şubeler açarak halkı tasarrufa ve tasarruflarını bankalara yatırmağa teşvik etmeleri ve kolaylık göstermeleri;

4) — Diğer bazı ülkelerde olduğu gibi, zaman geçtikçe, küçük bankaların birleştirilerek büyük ve kuvvetli sermayeli bankaların tesis edilmesi. Bu suretle idare masrafları azaltılacağı gibi, mudillerin bankalara karşı güvenini sarsan olayların da önlenmesi sağlanmış olacaktır;

5) — Mevduatın kredi müesseselerince sağlam işlere tahsis edilerek büyük zararlara meydan verilmemesi;

6) — Piyasada fiyatların ve para kıymetinin istikrarı imkân ve şartlarının temini;

7) — Genel siyasi ve ekonomik düzeni sarsacak mahiyetteki hareketlerin asgari hadde indirilmiş bulunması;

8) — Dış ülkelerdeki tasarrufların millî bankalarımıza celbi imkânlarının araştırılması ve sağlanması.



## İŞLETMELERDE DIKEY ENTEGRASYONUN FAYDA VE MAHZURLARI VE BİR MİSAL

Dr. Aykut F. ŞİRELİ  
(İktisat Fakültesi  
(İşletme İktisadı Enstitüsü  
Öğretim Üyesi)

Cesametlerini büyütmek ve piyasa üzerindeki kontrollerini artırmak amacı ile işletmeler, dikey veya yatay entegrasyona temayül etmişlerdir. Nitekim dikey şekilde entegre olmuş bir şirket, mâmûlün plânlanması ve istihsalinden başlayarak onun dağıtımına ve hattâ nihai müstehlike satılışına kadar, mâmûlleri üzerinde hemen hemen otonom bir kontrole sahiptir. Böylece «Dikey şekilde entegre olmuş bir firma, benzer malların istihsalı ve/veya pazarlamasının birbirini takip eden ve fakat birbirinden farklı mahiyetteki ameliyeleri kontrol eder, ve böyle bir işletmenin sevk-ve-idaresi tek bir kâr politikası benimser.» (\*)

Mesele, dikey entegrasyona niçin böylesine fazla bir temayülün mevcut olduğunun tesbitidir. Bu sorunun cevabı, dikey entegrasyonun muayyen şartlar altında mahzurlarından fazla olabilen muhtemel avantajlarında bulunabilir. Mamafih «Birçok durumlarda, bu tasarrufların mevcudiyeti açıkça gösterilememiştir. Bununla birlikte, dikey entegrasyon geniş çapta tatbik edilmektedir...» (\*\*)

### I. Muhtemel Avantajlar :

Dikey entegrasyonun bütün avantajlarını, her zaman ve her firma için tesbit edebilmek imkânsız olmasa bile güçtür. Çünkü bu avantajlar muayyen piyasa şartlarına, sevk-ve-idarecilerin kabiliyetlerine, lüzumlu sermayenin mevcut olup olmadığına, ve dikey entegrasyona giden şirketin diğer özel limitlerine bağlı olarak temin edilebileceklerdir. Bu sebeple, dikey entegrasyonun avantajlarını yalnız genel olarak mütalâa edeceğiz.

(\*) Hirsch, W. Z., Southern Economic Journal, 1950 Sah. 161.

(\*\*) R. D. Tousley, E. Clark, F. E. Clark, «Principles of Marketing» New York, The Mac Millan Co., 1-9162 Sah. 26.

1. **İlâve Kâr Hadleri** : Dikey şekilde entegre olmuş bir şirket için, malın istihsalinin ve/veya dağıtımının birbirini takip eden safhalarındaki kâr hadlerini birbirini üzerine elde etmesi mümkün olabilecektir. Fakat unutmamak lâzım gelir ki, bu avantaj ancak birbirini izleyen safhalar, ortalama masrafları minimum yapacak olan optimum seviyede koordine edilebilmişse gerçekleştirilebilecektir. Aksi takdirde, birbirini takip eden safhaların bütün masraflarına hiçbir ilâve kâr temin etmeden katlanmak da mümkün olabilir.

Öte taraftan, eğer entegre edilen firma alıcı piyasası şartları içinde ise, başka bir deyişle eğer talep elâstikiyeti önemli derecede düşükse, o takdirde ilâve kâr hadlerini realize etmek çok daha kolay olacaktır. Çünkü satıcının hâkim olduğu piyasada, firma, mâmüllerini kendisine ilâve kâr hadlerini temin edebilecek kadar yüksek bir fiyatla satabilecektir. Fakat alıcıların hâkim olduğu piyasa şartlarında, firmanın başarısı daha çok sevk-ve-idaresinin entegre edilen faaliyetleri koordine etmekteki kabiliyetine bağlı olacaktır.

Ayrıca, dikey şekilde entegre olmuş bir işletme, herhangi bir safhadaki zararını başka bir safhada kârı ile karşılamak suretiyle muvazeneli bir kâr sağlayabilecektir. Diğer bir ifade ile, firma mâmüllerini muayyen safhalarda zararına satabilecek ve bu zararını diğer safhalarındaki kârı ile telâfi edebilecektir. Fakat böyle bir politikanın başarısı yine piyasa şartlarına bağlı olacaktır.

2. **Azalan Pazarlama Harcamaları** : Dikey entegrasyon satın alma, taşıma, sınıflandırma ve kalite kontrolü, paketleme ve doğrudan satış masraflarında tasarruf imkânı sağlayabilir. Bu tasarruf kısmen büyük miktarlar ile faaliyette bulunmanın ve kısmen de mâmülün bir safhadan diğerine fiziki akımının azalmasının bir sonucu olarak gerçekleştirilebilir. Bununla birlikte, her ilâve edilen safha şirket için ilâve masrafları da gerektirecektir. Bu sebeple şirketin sevk-ve-idaresi, ancak maliyetlerdeki tasarruf ilâve masraflardan fazla olursa, ve eğer birbirini takip eden safhalar optimum seviyede kombine edilebilirse, dikey entegrasyonu kabule karar vermelidir.

3. **Pazarlama Müessiriyetinin Artışı** : Birçok imalâcılar perakendecilikle, kısmen piyasa araştırması yapan imalâtçının kendi satış mağazasını açmaktan daha iyi bir yol bulamaması sebebiyle ilgilenmişlerdir. Böyle hareket ederek imalâtçı istihsal ve dağıtım politikalarında revizyon gerektiği zaman gecikmeden harekete geçmek imkânına sahip olabilecektir. Bu suretle, dikey şekilde entegre olan bir şirket, arz kadar talep şartlarındaki değişiklikleri de takip edebilecek bir durumda olacaktır ki, bu dikey entegrasyonun pazarlamanın müessiriyetini



artırabilmesi demektir. Aynı zamanda dikey şekilde entegre olmuş bir firmanın geniş kaynakları, firmaya, araştırma faaliyetleri için gerekli zamanı ve parayı tahsis etmek imkânını sağlayacaktır.

Diğer taraftan, yoğaltıcılarla doğrudan temasın bir sonucu olarak, dikey şekilde entegre olmuş bir firma nihai talebin miktarını, kalitesini ve zamanını tâyin edebilecek, ve böylece talebi karşılamak için istihsalini ortalama bir seviyede ayarlayabilecektir. Diğer bir ifade ile, entegre olmuş firma, elindeki lüzumsuz stoku azaltan istikrarlı bir istihsal hacmine sahip olabilecektir. Maamafih bu çabanın başarılı olması istihsalin sabit masrafları seviyesine bağlı kalacaktır. Meselâ, ağır sabit masrafları olan bir şirket istihsal hacmini müstehlikin talebinin üzerinde tutmak durumunda olabilir. Çünkü parça başına sabit masraflardaki tasarruf, parça başına stok masraflarındaki artışları karşılayabilecektir.

Dikey şekilde entegre olmuş bir firma tarafından stok masraflarında bazı tasarruflar, stoktaki spesyalite malların miktarını azaltmak sureti ile de gerçekleştirilebilir. Hakikaten, eğer yoğaltıcılarla doğrudan temas halinde iseler, o takdirde yoğaltıcılar tarafından talep edilen malın biçimi, deseni, büyüklüğü ve rengini bilecek bir durumda olacaktır. Böylece stoktan, satılamayan malları çıkarabilirler ki, bu stok masraflarında tasarruf sağlanması kadar, stokların devir süratinin de daha yüksek, ve satış hacminin daha büyük olması demektir.

**4. Hammaddelerin Teâarikinde Katiyet :** Dikey şekilde entegre olmuş bir şirket, kendi hammaddelerini dışarıdaki satıcılardan almak yerine istihsal edebilecek ve böylece onların maliyetini azaltabilecektir. Fakat bu imkân entegre olmuş firmanın faaliyetlerinin büyüklüğü ve muvazeneli oluşu ile sınırlıdır. Bu sebepten dolayı şirket kendi hammaddelerini bizzat istihsal etmeğe ancak aşağıdaki sebeplerin düşünülmesi halinde karar verecektir (\*) :

- Hammaddeleri istihsal etmek onları satın almaktan daha ucuzdur.
- Şirket<sup>4</sup> istihsal için gerekli teknik bilgi ve teçhizata sahiptir.
- Şirket, onları istihsal için yeter aylak kapasiteye sahiptir ve böylece ortalama masrafların minimum olabileceği beklenebilir.
- Hammaddelerin yapımı, nihai mâmûlün ve/veya onun kısımlarının kalitesini kontrol etmeği kolaylaştıracaktır.

\*)Carter H. Higgins, «Make or Buy Re-examined» «The Marketing System: Organization and Dynamics» içinde, Editörler: Granbois, McCammon Jr. Panschar, Volume : I.

- Hammaddelerin nakli çok masraflı ve/veya çok güçtür.
- Şirket tek bir satıcıya bağlanmak istemeyebilir.

**5. Mâmûl Dağıtımının Daha İyi Kontrol Edilmesi :** Bazı imalâtçı- lar, imalâtçılara kontrat ile bağlı veya onların geleneksel mahreçleri olarak yatırım yapmağa arzulu bağımsız perakendeciler bulamadıklarından ötürü, ileriye doğru bir dikey entegrasyona adapte olmuşlardır; ve bazı imalâtçılar ileriye doğru dikey entegrasyona, perakendeciler mevzii rekabeti karşılayamadıkları veya satın aldıkları emteanın bedeli- ni ödeyemedikleri için temâyül etmişlerdir. Nitekim, kendi perakende mağazalarına sahip olan dikey şekilde entegre edilmiş bir firma satış hacminin azalması riskini, mağazalarını ve mâmûllerini farklılaştı- rarak, ve mâmûlleri dağıtım kanalının farklı kademelerinde satmak, niha- yet bir bağımsız perakendeciye kıyasla belli bir mal için daha agresif bir satış politikasına sahip olmak sureti ile hiç değilse kısmen elimine edebilecektir.

Bu nokta-i nazardan hareket ile, bir elbise imalâtçısı, dağıtıcısı ve perakendecisi olan H. S. and M. (Heart, Schaffner and Marx) firması- nın Umum Müdürü John D. Gray «Kendi satış mağazalarımızı açmak bize daha iyi imalâtçı olmak imkânını sağlamıştır. «Daha iyi» demekle, yüksek imalât ve hizmet standartlarına ulaşmakta daha hünerli, mas- rafları minimize edip bu tasarrufları yoğaltıcıya aktarmakta daha mües- sir olmayı kastediyorum.» (\*) demiştir.

**6. Mâmûllerin Kalitesinin Daha İyi Kontrol Edilmesi :** Dikey şe- kilde entegre olmuş bir firma mâmûllerin kalitesini kontrolde entegre olmamış bir spesiyaliste kıyasla daha fazla imkâna sahiptir. Çünkü hammaddeden başlayarak nihai mâmûle kadar bütün imalât prosesi aynı teşkilâtın kontrolü altındadır. Bu sebeple, hammaddelerde, nihai mâmûlde, ve imalât prosesinin bizzat kendisinde standarddan her han- gi bir arzu edilmeyen ayrılma halinde gecikmeksizin gerekli düzeltici tedbirleri almak mümkün olabilecektir.

## II. Muhtemel Dezavantajlar :

Dikey entegrasyonun muhtemel avantajları için belirtmiş olduğum- uza gibi, dezavantajları da tam olarak mütalâa edilemez. Çünkü bun- larda entegre olmuş şirketin özel limitlerine ve onun özel iktisadî mu- hitine bağlı olarak değişeceklerdir.

**1. Sevk-ve-İdarenin Limitleri :** Dikey entegrasyonun bir sonucu olarak birbirini takip eden birden ziyade istihsal ve/veya pazarlama

(\*) «Vertical Integration» «Business Management» 1964-65 No: 27 içinde Sah. 49.



safhası tek bir sevk-ve-idarenin mesuliyeti altında kombine edilecektir. Bu sebeple sevk-ve-idarenin müessiriyetinde bir azalma beklenebilecektir. Çünkü her safha mahiyet itibarı ile bir diğerinden farklıdır ve farklı mahiyette politikaların ve kararların alınmasını gerektirir. Diğer taraftan entegre olmuş şirketin bir bütün olarak başarılı olabilmesi tek bir politikaya sahip olmasını gerektirir. Bundan dolayı sevk-ve-idarenin tek bir politikaya ulaşmaktaki sorumluluğu, farklı safhalarda yapılan kararları ve politikaları koordine etmektir. Meselâ, «Tekstil sanayiinde birçok entegre olmuş firma sevk-ve-idarenin limitlerinden doğan bu dezavantajdan zarar görmüştür. Bu dezavantajla yakından ilgili olarak entegre olmuş bazı tekstil şirketlerinde sevk-ve-idare personelinin devir süratinin had safhada olması problemi doğmaktadır.» (\*).

Eğer birbirini takip eden safhalar arasındaki koordinasyon kuvvetli değilse, meselâ, eğer fabrikanın sahip olduğu perakende mağazaları istihsalin tamamını massedemiyorsa, o takdirde imâlâtçı ya bir dereceye kadar istihsalini kısacak (ki, bu imkân imalât sabit masraflarının seviyesi tarafından tâyin edilecektir), veya neticede daha geniş satış hacmine ulaşılacağı ümidi ile kendi perakende mağazalarını genişletecek ve/veya yeni mahreç yolları arayacaktır.

Öte taraftan dikey şekilde entegre olmuş bir şirket perakendeci seviyesinde satmak üzere diğer çeşit bazı mallar satın almak durumunda olabilecektir. Çünkü dikey şekilde entegre olan şirket bir perakende mağazasının stok bünyesinde bulunması gerekli bütün malları imâl edemeyecektir. Daha açıkcası bu problem imâlâtçı ile perakendecinin stok bünyeleri arasındaki fark sebebi ile ortaya çıkacaktır. Meselâ, tekstil sanayiinde «... imâlâtçı seviyesinde stok bünyesi arasında bir fark vardır. İktisadî ve teknik inkişâflar bu iki çeşit stok bünyesi arasındaki boşluğu genişletmiş, ve her ikisini tek bir şirket içinde toplamak amacıyla yapılması gerekli ayarlamaları gitgide daha güç hale getirmiştir. Bu sebeple, dikey şekilde entegre olmuş firmaların bile bazı ilâve mâ-mûlleri diğer imâlâtçılardan alması lâzım gelecektir» (\*\*).

**2. Faaliyetlerin Fleksibl Olmaması :** Dikey şekilde entegre olmuş bir şirket entegre olmamış bir firmaya kıyasla daha geniş sabit yatırım-

(\*) Nugent Wedding (Editör), «Vertical Integration in Marketing» University of Illinois Bulletin, Bureau of Economic and Business Research Bulletin Series No: 74, 1952, Sah. 31.

(\*\*) David R. Craig and Warner K. Goble, «The Competitive Struggle for Market Control» Annals of the American Academy of Political and Social Science, Vol. 209 Sah. 91-92.

lara sahip olacaktır. Bu sebeple depresyon yıllarında, entegre olmuş firma istihsal hacmini entegre olmamış bir firma kadar çabuklukla değişen talebe uyduramayabilecektir. Keza eğer firma istihsal etmeği satın almağa tercih etmiş ise, benzer problem hammaddeler için de söz konusu olabilecektir. Lüzumlu hammaddelerin istihsalı piyasada fiyatlarının yükselmesi halinde ekonomik olabilirse de tamamen aksi şartların mevcudiyeti halinde, pahalı olabilecektir. Bu takdirde, firma, kendi fabrikalarını aylak bırakmaksızın, hammaddeleri hariçteki satıcılardan alamayacak, ve eğer sabit yatırımlar önemli nisbette genişse firmanın yüksek istihsal maliyetini düşük satın alma maliyetine tercih etmesi beklenebilecektir.

**3. Bazı Marjinal Firmaların Dikey Şekilde Entegre Olmuş Bir Teşkilât İçinde Faaliyet Gösterememesi:** Bazı entegre olmuş şirketler, kendi perakende mağazalarının dikey şekilde entegre olmuş şirket içinde bağımsız olmaları halindeki kadar kârlı olmadıklarını tesbit etmiştir. Çünkü şirketin sahip olduğu perakende mağazaları için iyi sevk-ve-idareciler bulmak çok güçtür. Nitekim, bir mağaza sevk-ve-idarecisi kabiliyetlerini tahdit edebilen hiyerarşinin sadece bir üyesi olacaktır. Bunun yanında, şirkete ait bir mağazanın sevk-ve-idarecisi, bir bağımsız iş adamının kendi şahsi menfaati için yaptığı gibi, fazla mesai ve hafta sonu mesaisi için istekli olmayabilecektir. (\*)

**Bir Misâl : Dikey Entegrasyonun A.B.D. Çelik Endüstrisinde Fiyatlandırma Üzerine Etkileri :**

**I. Çelik Sanayiinde Dağıtım Şeklini Tâyin Eden Faktörler :**

Çelik sanayiinde dağıtım şeklini tâyin eden başlıca iki etken mevcuttur:

**1. Mâmûlün Özelliği :** Çelik yapımı, pik demir elde etmek için, demir cevherinin eritilmesi ile başlar. Pik demir ağırlığına göre piyasada nisbeten düşük fiyatlıdır. Keza kimyevî bileşimi basit ve standard bir karaktere sahiptir. Böylece pik demir simsarlar ve acentalar vasıtası ile satılmak için ideal bir mal olmaktadır.

Diğer taraftan, bir çelik fırınında farklı çelik çeşitleri yapılır. American Demir ve Çelik Enstitüsü (American Iron and Steel Institute) 18 kategori çelik tipini tefrik etmiştir. Şekillerine göre başlıca 4 tip

(\*) Fazla bilgi için bak : Valentine R. Ridgewag, «Administration of Manufacturer-Dealer System» «The Marketing System : Organization and Dynamics» içinde Vol. 2.



çelik mevcuttur: (\*)

- i. Raylar ve bina yapımına yarayan çelik tipleri.
- ii. Çelik levhalar, saclar, şeritler ve teneke-levhalar.
- iii. Çubuklar ve kol demirleri.
- iv. Borular ve tübler.

Teller ve raylar dışında, bu mâmüllerin pek çoğu diğer bir imâlât sanayiinde yarı mâmül olarak kullanılır. Bu sebeple çelik, müşterilerin teknik taleplerine göre istihsal edilir. Çelik fırınları, mâmüllerini toptancılar veya diğer bir mutavassıtdan faydalanmak yerine doğrudan doğruya müşteriye satarlar. Nitekim toplam satışların % 80'i doğrudan doğruya sınaî yoğaltıcıya ve ancak arta kalanı depo (Warehouse) adı verilen dağıtıcılara satılmaktadır. (Bu noktada şu husus açık olmalıdır ki, dağıtıcı depolar-Distributing Warehouses- hakikî bir pazarlama müessesesi olmaktan çok depo durumundadırlar.) Çelik şirketlerinin 30.000 kadar doğrudan satın alan müşterisi vardır.

Bunun yanında çeliği kullananlar da çok fazla adette değildir, onlar da temerküz ettiklerinden, çeliğin imâlâtçıdan sınaî müstehlike doğrudan satışı mümkün olur ve kolaylaşır. Keza çelik ağırlığına kıyasen düşük fiyatlı oluşu sebebi ile mutavassıtlar için kârlı bir mal da değildir.

**2. Müşterilerin Temerküz Etmiş Olması :** Çelik kullanıcıları yalnız az miktardaki sanayi kollarında değil, fakat aynı zamanda muayyen bir sanayi içinde de az miktardaki şirketler halinde temerküz etmişlerdir. Hakikaten meselâ, 1955 yılında ekonomi içi satın almaların % 23'üne sahip olan otomobil sanayii çeliğin belli başlı kullanıcısıdır, ve başlıca üç büyük imâlâtçı tarafından kurulmuştur: General Motors, Chrysler ve Ford. Bu sebeple çelik asla umumî piyasaya girmemektedir. Mutavassıtların bu muamelelerde hiçbir iştirâki olmadığı gibi, çelik şirketlerinin satıcıları da sınaî yoğaltıcı ile kendi şirketleri arasında sadece aracı (Contact Man) durumundadır.

Bununla birlikte nihai mâmüle daha yakın olan tel, tüb, boru gibi çelikler için piyasa böylesine fazla temerküz etmemiştir, ve bu malların dağıtımında, toptancılar ve mağazalar mevzii satıcılar olarak bulunabilecektir. (\*\*)

---

(\*) Simon N. Whitney, «Antitrust Policies, American Experience in Twenty Industries» 20-th Century Fund Inc., 1958 Volume: I, Ch 5, Sah, 253-254.

(\*\*) E. D. Mc Callum, «The Steel and Iron Industry in the U. S.» P. S. King and Son Ltd., London 1931 Sah. 189-196.

## II. Çelik Sanayiinde Pazarlama Kanalı :

Yüksek fırınlarda istihsal edilen pik demirin büyük bir kısmı mu-tavassıtların elinden geçmez ve fakat aynı şirketin diğer fabrikalarına nakledilir veya doğrudan doğruya uzaktaki sanayi kollarına sevk edilir. Maamafih toplam istihsalın % 85-90'ı yakındaki çelik fırınlarına taşınır ve sadece arta kalanı uzaktaki çelik fırınlarına nakledilir (\*). Pik demirin dağıtımındaki kadar fazla olmamakla beraber aynı durumu çelik mâmüllerin dağıtımında da görebiliriz.

Ağır demir sanayiinde pik demirin dağıtımı için küçük şirketler kadar büyük şirketlerde şimsarlardan ve acentalardan faydalanmaktadır. Diğer taraftan bu çeşit bir dağıtımı çelik şirketlerinin sadece küçük bir kısmı kabul etmektedir. Acentalardan ve şimsarlardan faydalanan çelik şirketleri nisbeten küçük çapta olanlardır. Bununla birlikte ihracatta hepsi de gerek şimsarları ve gerekse acentaları kullanmaktadır.

Genel olarak çeliğin dağıtımı ve fiyatlandırılması çelik yapanlar tarafından kontrol edilmektedir. Nitekim bunlar demir ve çeliğin pazarlama kanallarının % 50'ini ve toplam çelik satışlarının % 80'den fazlasını kontrol etmektedirler (\*\*). Bu imalâtçılar 1956 yılında sayıları 24 olan entegre olmuş büyük şirketlerdir ve bunların en büyüklelerinden 15'i 1954 yılında memleketin pik demir kapasitesinin % 89'una, külçe demir kapasitesinin % 86'sına, çelik haddehanelerinin % 84'üne sahip bulunmakta idi. (\*\*\*)

Endüstrideki diğer şirketler aşağıdaki gibi sınıflandırılabilir :

- i. Mâmüllerini dokümhanelere ve çelik yapan şirketlere satan, 25 yüksek fırın ile faaliyette bulunan 12 ticari pik demir müstahsili.
- ii. İhtiyacı olan pik demiri satın alan 56 yarı entegre olmuş çelik şirketi.
- iii. Haddelemek için yarı mâmül çelik satın alan 128 entegre olmamış şirket.
- iv. Takriben 3.000 gri demir, işlenebilir demir ve çelik dökümhanesi.

Dağıtımın oldukça temerküz ettiği sahalarda, imalâtçıların satış şubelerine kıyasla satışların büyük bir kısmını toplancılar yapmakta-

(\*) Simon N. Whitney, Adı geçen eser Sah. 253.

(\*\*) C. R. Daugherty, M. G. Chazeau, S. C. Stratton, «The Economics of the Iron and Steel Industry» McGraw-Hill Book Co., Inc., 1937 Volume: I, Sah. 77-80.

(\*\*\*) Simon N. Whitney, adı geçen eser Sah. 255.



dır. Tersine Pasifik eyâletleri gibi büyük çelik istihsal merkezlerinden uzak bölgelerde, ve Orta Güneybatı ve Orta Güneydoğu eyâletleri gibi demir ve çelik satışlarının önemsiz olduğu sahalarda satışların büyük kısmı toptancılardan ziyade satış şubeleri tarafından yapılmaktadır.

Diğer taraftan, bağımsız dağıtıcılar sadece çelik satmamakta, fakat asıl malları olan demir ve çelik yanında kok kömürü ve yakacak da satmaktadırlar. Çelik endüstrisinde sadece imâlâtçıların satış şubeleri ve satış ofisleri ihtisaslaşmış dağıtıcılardır. Çünkü çelik ve demir ağırlıklarına kıyasla kârlı mal değildirler.

### III. Fiyatlandırma :

Çelik sanayii oldukça temerküz etmiş, bu temerküz endüstride monopolden çok bir oligopol tesis etmiştir. Sanayinin halihazır bünyesini tâyin eden temel faktörler 4 grup içinde toplanabilir: (\*)

1. **U. S. Steel'in Gerilemesi** : 1901 yılından beri U. S. Steel'in nisbi durumu zayıflamaktadır. Bu trend iki Dünya Harbi arasında şiddetlenmiştir. Çünkü, her şeyden önce endüstri içindeki bağımsızlar 1920 den beri birleşmektedirler. İkinci olarak, çelik talebi, tedricen raylar, tabakalar ve bina yapım tipleri gibi ağır mallardan, saclar, şeritler gibi hafif mallara doğru kaymış, U. S. Steel Corporation'a kıyasla daha küçük şirketler kendilerini talebin bünyesindeki bu değişimlere daha kolayca itibak ettirmişlerdir. Bir üçüncü faktör, değişen teknolojinin etkisi olmuştur, ve yine U. S. Steel Corporation entegre olmuş rakiplerini mühim bir «lag» ile geriden takib etmiştir. Dördüncü faktör, fiyat birliğinin muhafazasını güçleştiren 1930 depresyonu olmuş, U. S. Steel Corporation gizli fiyat kırıcılarının baskısı altında fiyat liderliğini kaybetmiştir.

2. **İkinci Dünya Harbinin Çelik Fabrikalarının Satılması** : Harbin sonunda Harb Aktifleri İdaresi (War Asefts Administration) çelik sanayiindeki toplam yatırımın % 59'unu teşkil eden tamamı 770 milyon dolarlık yatırıma sahipti. Bu fabrikalar sanayinin büyük entegre olmuş müstahsillerine satıldı. Bu çelik sanayiindeki oligopolü kuvvetlendirmiştir.

3. **Demir Cevheri Yataklarının Temerküz Etmiş Olması** : Demir

(\*) Walter Adams, «The Steel Industry» 3 The Structure of American Industry» içinde Editör : Walter Adams, The Mc Milan Co., New York 1955, Ch. V, Sah. 156-166.

cevheri yataklarının mülkiyetinin temerküz etmiş olması da entegre olmuş müstahsillerin oligopol halinde kontrolüne destek olmuştur.

**4. Önde Gelenlerin İleriye Doğru Entegrasyonu :** Önde gelen müstahsillerin ileriye doğru entegrasyonu, keza, çelik oligopolünü şiddetlendiren bir faktör olmuştur. İleriye doğru dikey şekilde entegre olmakla, çelik şirketleri, bina ve gemi inşa etmeğe başlamış veya benzeri fabrikasyonlara girişmişlerdir. Eskiden çelik imalâtının iyi safhası entegre olmamış veya yarı entegre olmuş daha küçük bağımsız imalâtçılara terkedilmişti, bu sebeple, bu endüstrilerde entegre olmuş şirketlerin hâkimiyeti pik demir veya yarı mâmûl çelik istihsalindeki şirketlere kıyasla azdı. İleriye doğru entegrasyonla ilgilenme, 1939 yılında, temin edilmiş mahreçleri muhafaza etmek ve çeliği kullanan sanayi kollarındaki daha yüksek kâr hadlerinden faydalanmak için başlamıştır. Netice olarak, bu temayül çelik sanayiindeki oligopolü çeliği kullanan sanayi kollarına kadar genişletmiş ve yarı mâmûl çeliğin gittikçe artan bir kısmını çelik yapan şirketler içinde bırakmıştır. Diğer taraftan, yarı mâmûl çeliği kullanan şirketlerde, küçük bağımsız çelik yapımcıları ile dikey bir şekilde entegre olmağa temayül etmişlerdir. Böylece bağımsız çelik imâlâtçıları bu baskılar altında tedricen zayıflamışlardır.

**5. Serbest Girişteki Güçlükler :** Oligopol piyasa şartlarını destekleyen bir faktör daha ilâve edebilir ki, o da sanayiye serbest girişin tahditli olmasıdır. Giriş tahditlidir çünkü, çelik yapımı çok pahalıdır ve yatırım için çok fazla sermayeyi icabettirir. Bunun yanında, bağımsız çelik yapanlar entegre olmuş şirketlerin baskısı altındadırlar. Nihayet endüstride yatırımı korumak için yeter kâr imkânı mevcut değildir.

Bu beş faktörün bir sonucu olarak, endüstride oligopol piyasa şartları mevcuttur ve aşağıdaki temayüller bulunabilecektir: (\*)

- i. Fiyatlar yönetilir olmağa, ve talep ve arzın kısa devredeki değişmelerine karşı hassas olmağa meyleder. (Fiyat İstikrarı),
- ii. Rekâbet eden müstahsiller, oldukça uzun bir müddet, aynı fiyatı tatbik veya aynı fiyat farklarını muhafaza etmeğe temayül ederler. (Fiyat Birliği),

---

(\*) Gardiner C. Means, «Pricing Power and the Public Interest» Harper and Brothers Publishers 1962 New York Part. I, Ch. III, Sah. 20.



iii. Tek bir müstahsilin fiyat değiştirmekte lider sayılmasını sağlayacak uygun bir hava mevcuttur. (Fiyat Liderlięi).

Çelik sanayiinde fiyat müstakârdır, çünkü azalan talebin baskısı altında fiyat fleksibl değildir. Fazla talebin tesirine karşı fleksibl olsa bile, fiyat hızla arttırılamayacaktır. Çünkü endüstride daima bir fiyat lideri vardır, ve fiyat bir piyasa fiyatı olmaktan çok yönetilen bir fiyattır (Administered Price). Fiyat lideri aşağıdaki hususları dikkate alacaktır:

- i. Hızlı fiyat artışları, kârları çok hızlı arttıracaktır ki, bu yeni müteşebbislere endüstriye girmek için cesaret verebilecektir.
- ii. Fiyat artışları hükümetin ve halkın tenkidlerine uğrayabilecektir.
- iii. Artan fiyatlar müşterileri çelik endüstrisi aleyhine, fiyat artışlarının çelik müstahsillerinin onları sanayinin dışına atmak için izledikleri geçici bir politika olduğunu düşündürecek, tahrik edebilecektir.
- iv. Artan fiyatlar yüksek ücretler için talep doğurabilecektir.

Netice olarak, fiyat liderliği ve istikrarı mâmûlün benzerliği ile birlikte fiyat birliğine sebep olmaktadır.

**banka**

**meslek  
ve fikir  
dergisi**

**I. II. III.**

**Ciltleri Ciltli  
Olarak**

Dergi Adresinden  
Temin Edilebilir

I Cilt fiyatı 30 TL.  
II Cilt fiyatı 35 TL.  
III Cilt fiyatı 35 TL.

P. K. : 769 — Karaköy - İSTANBUL

1879'da elektrik ampulünü icad eden Edison



**EDISON'DAN  
BU YANA  
AMPULDE  
TEK MARKA :**

***EDISON***

**BOL IŞIK**



**AZ  
SARFIYAT**

53



## ALMAN BANKALARI ARASINDA REKÂBET ARTIYOR (\*)

Yazan : Robert KNOTHE

Çeviren : Necdet DURAKBAŞA

Ekim/1967 sayımızda, İngiltere'de banka faiz ve komisyonları ile ilgili bir rapor ve rapor üzerindeki bir mütalaâyı çeviri olarak okuyucularımıza sunmuş, yazının değerlendirilmesinde İngiltere'deki şartların gözönüne alınması gereğine dokunmuştuk. Aynı hususa dikkati çekerek, Almanya'da bankalar arası rekâbet ve bunun banka faizlerine etkisi hakkındaki bir yazıyı da tekliflerinize arz ediyoruz. **BANKA**

Alman Merkez Bankası (Deutsche Bundesbank), geçen Mart ayında, Bankacılık Federal Kontrol Bürosunun artık mevduata ve krediye uygulanacak azamî faiz hadlerini tahdit etmemesini kararlaştırdı. Bu karar, uzun ve bazan da şiddetli tartışmalardan sonra alınabildi. Ancak, sonunda, bankacıların çoğunluğunun karşı durmasına rağmen, Merkez Bankası, İktisat Bakanlığının tavsiyelerine uydu.

Bu, 1965 yılında 30 ay ve daha uzun süreli mevduatın ve 1966 yılı ortalarında 3 aydan uzun süreli 1 milyon DM, ya da daha fazla tutarda mevduatın faiz tahdidi kaydına tabi olmaması şeklinde ortaya çıkan temâyülün son adımıdır.

Geçen Nisanda, mevduat ve kredide azamî faiz hadlerinin tesbit edildiği 35 yılı aşkın bir devre son buldu. Bu devrenin ilkinde, 1932 - 1936 yılları arasında, bankalar arası bir anlaşma, daha sonra da Hükümet buyruğu olarak sözkonusu tahdit yapılmış idi. Bu durum, mevduata verilen azamî faiz tesbit edildiği için bir yandan rekâbeti önledi. Çünkü, hiçbir banka tesbit edilen azamî faiz haddinin altında faiz vermiyordu. (Aksine, bazan bankalar bu haddin üstünde faiz ödemeğe çabalamışlardır.) Öteyandan, bankalar ikraz faizlerinde, kredi talep edenin ve gösterdiği karşılıkların durumuna göre, azamî faiz haddinden daha az faiz uygulamaya yönelmişlerdir.

Kredilerdeki faiz hadleri reeskont haddini takip ettiği halde, mevduat faiz hadlerinde böyle bir durum sözkonusu olmamıştır. Mevduata

(\*) Banking'in Ağustos/1967 sayısından alınmıştır.

verilecek azamî faiz haddi, Bankacılık Federal Kontrol Bürosu tarafından Merkez Bankası ile anlaşık olarak ve çoğu kere uygulanacak faiz haddi üzerinde farklı görüşler ileri süren kredi müesseselerine de danışmak suretiyle tesbit edilmiştir. Meselâ, tasarruf sandıkları, tasarruf mevduatı için yüksek ve istikrarlı bir faiz haddini savundukları halde, ticaret bankaları, mudileri sermaye piyasasına çekmek için, düşük faiz hadleri tavsiye etmişlerdir. 1948 deki para reformundan bu yana, reeskont ve mevduat-kredi faizlerinin inkişâfı tetkik edilirse; kredi faizlerinin reeskont faiz haddini yakından takip ettiği, buna karşılık, mevduat faizlerinin kısmen ve gecikerek reeskont faiz hadlerindeki değişmelere uyduğu görülmektedir.

Hükümetin faiz hadlerini takyidi gereği hakkında şu sebepler ötenberi ileri sürülmüştür. İlk olarak; mevduata verilecek azamî faiz hadlerinin tahdidi, rekâbeti ve dolayısıyla banka iflâslarını engelliyeceği cihetle, mudiler lehine bir emniyet tedbiri olarak değerlendirilmiştir. İkincisi; kredide azamî faiz hadlerinin tahdidi, küçük ve tecrübesiz kredi talepçilerinin korunması bakımından zarurî görülmüştür. Öteyandan, en köklü delil olarak da; faiz hadlerinin sıkı bir şekilde reeskont hadleri ile ilgilendirilmesi, Merkez Bankasının para - kredi politikasının tesirliliğinin sağlanması bakımından önemli bir unsur olarak ileri sürülmüştür.

Merkez Bankasının son kararı, artık bu delillerin geçerli olmadığını doğrulamaktadır. Şimdi, sadece bir alanda, -faiz hadlerinde- bir tahdit; reklâm, yeni şubeler açılması, yeni hizmetler ihdası gibi diğer alanlarda bankaların bu külfetlere dayanırlığına bakılmaksızın ve mevduatın emniyetini de tehdit edici şekilde, daha ciddi bir rekâbete yol açmaktadır.

Bankacılık Federal Kontrol Bürosu, çoğu kere, bankaların yönetimini oldukça yakından izliyecek bazı yetkilere sahiptir. Kredilere uygulanan faiz hadleri konusunda, mürabahayı yasaklayan mevcut kanunların, kredi alanları koruyabileceği kanaati hakimdir.

Son olarak, Merkez Bankasının para-kredi konusunda desteklenmesi bakımından, faiz hadlerinin reeskont hadlerine otomatik olarak uydurulması zorunluğuna gelince; Merkez Bankası bu yönden, «ihtiyat nisbetlerinin tesbiti, açık piyasa muameleleri» gibi başka araçlara sahip bulunmaktadır.

Bu yeni durumun bankalar ve müşterileri üzerindeki etkileri ne olacaktır? Mevduat faiz hadleri hususunda, kredi müesseseleri, tröst'leri engelleyen Alman kanunlarının bankalar için tanıdığı imkândan yararlanarak, küçük mevduata aynı faiz hadlerinin uygulanmasını aralarında kararlaştırmışlardır. Daha güçlü mudiler, mevduatlarına serbestçe daha yüksek faiz sağlayabileceklerdir. Genel olarak, «sert para politikası» takip edildiği devrelerde, mevduat faizlerinin, Hükümetçe sabit tutulduğu



zamanlara kıyasla daha fazla yükseleceği, «yumuşak para politikası» devrelerinde ise, daha yavaş olarak, aşağı düşeceği tahmin edilmektedir.

Kredi faiz hadlerine gelince; bankalar, Bankalar Federasyonunun, küçük borçlulara, aynı faiz haddinin uygulanması yolundaki tavsiyesine muhtemelen uyacaklardır. Büyük müşterilerce ödenecek faizler, eskiden olduğu gibi, banka ve müşteri arasında kararlaştırılacaktır. Kredi faiz hadlerinin, kredi politikasına, reeskont faizlerine bağlı tutulduğu devrelere nisbetle, daha fazla tabi olarak gelişeceği tahmin edilebilir.

Sonuç olarak, «yumuşak para politikası» devrelerinde, faiz hadlerinin Hükümetçe tesbit edildiği zamanlara göre banka kârlarının geçici olarak daha ziyade azalacağı ve «sert para politikası» devrelerinde ise, daha fazla artacağı söylenebilir.

Büyük banka müşterileri için, bundan böyle, bankacılık işlemleri, diğer herhangi bir ticarî muamelede olabileceği gibi, daha büyük imkânlar sağlayacaktır. Bankacılığın tümü bakımından, değişikliklerin pek büyük olmayacağı söylenebilir.







## PİYASA DURUMU

Hazırlayan: Yıldırım KILKIŞ

### I — PİYASA HABERLERİ :

#### A. İç Ticaret :

İçinde bulunduğumuz devrede piyasalarımızda hareketler görülmekte, özellikle inşaat alanında yaz mevsiminde gelişemiyen bir canlılık müşahade edilmektedir. Hava şartlarının müsait devam etmesi yanında, tedavüldeki para hacminin artması ve ihracat mevsiminin açılması iç piyasalardaki canlılığın sebebi olarak sayılabilir.

Adana ve İzmir Borsalarında pamuk satışları hareketli bir seyir takip etmektedir. Üretimin özellikle kalite itibarıyla sınırlı bir manzara arz etmesi fiyatları teşvik etmektedir. Bu durumun sonucu olarak geçen yıl İzmir Borsasında ortalama 480 kuruştan muamele göre pamuk, bu yıl 550 kuruşa yükselmiştir. Mensucat Fabrikalarının talepleri ve ihracatçıların mübayaaları piyasada canlılık yaratmaktadır.

Karadeniz Bölgesinde fındık üzerinde cereyan eden hareket özellikle Trabzon'da daha canlı olmuştur. Kooperatiflerin ve tüccarın mübayaalarıyla, eldeki stokların eriyeceği ümit edilmektedir. İtalya ve İspanya'da fındık mahsülünün bu yıl az olması, ihrac için daha müsait bir dış piyasa fiyatı teşekkül edeceği kanaatini kuvvetlendirmektedir.

İzmir bölgesindeki çekirdeksiz kuru üzüm piyasası istekli ve hareketli olmakla beraber, Tarıfın müdahale alımları fiyat istikrarını sağlamaktadır.

Gıda maddelerindeki fiyat artışı temayülünü önlemek maksadile, Ticaret Bakanının tedbirler alınacağını beyan ettiği bilinmektedir. Bu tedbirlerin tesirli olacağı çok şüpheli görülmele ancak çok mahalli bazı etkileri olabileceği söylenebilir. Fiyat artışı eğilimi karşısında otomobil ve kamyon lâstiği fiyatlarının 12.10.1967 tarihinden itibaren % 15 ucuzlatılması ve ilgili firmaların bu indirimi derhal ilân etmeleri iyi karşılanmıştır.

Geçirdiğimiz devrenin ilgi çeken diğer bir olayı da zeytinyağ standardlarının 12.10.1967 tarihinde yürürlüğe girmesidir. Bu durumun karışık yağ satışlarını önlemesi ve diğer gıda maddelerinin de halkın sağlığı ile ilgili bu örneği takip etmesi son derece arzuya şayandır.

#### B. Dış Ticaret :

Geçirdiğimiz Ekim devresi Dış Ticaret'imizi bir çok bakımdan ilgilendiren hareketli bir devre olmuştur. XIX. uncu Kota ile ilgili olarak tahsisli ithal mal-

ları listesi, Anlaşmalı Memleketler ve İzmir Fuarı Kontenjan listesinde yer alan sun'î, sentetik iplik ve elyaf Kota'larının tevzii yapılmış, Anlaşmalı Memleketlerden yapılacak ithalât ile ilgili sanayici Kota'sının dağıtımı gerçekleşmiştir. Bunlardan başka XIX. Kota yatırımlarından tahsis talepleriyle Doğu Almanya yatırımını kontenjanlarının tevziatı için talepler tespit edilmiştir.

Dış Ticaret'imizi ilgilendiren diğer bir konu da ihracatta vergi iadesi ile ilgili kararname değişikliğidir. 30.9.1967 tarihli ve 12713 sayılı Resmî Gazete'de yayınlanan 68719 sayılı Kararname hükümlerine göre ihraç malları üzerinden iade edilecek vergiler ve mamül kalemlerine göre iade edilecek vergi yüzdeleri yeniden tespit edilmiştir. Özellikle hediyelik eşya, halı ve kilimler, % 10 vergi iadesine tabi tutulmuştur.

Diğer taraftan İVİK (İhracatta Vergi İadesi Komisyonu) nun görevleri sona erdirilmiş ve bu hususta Devlet Plânlama Teşkilâtı Müsteşarlığına bağlı «Yatırımları ve İhracatı Geliştirme ve Teşvik Bürosu» kurulmuştur.

1967 Ekim ayı zarfında Ankara'da Türkiye-Avrupa Ekonomik Topluluğu (AET) Ortaklık Konseyinin toplantılarında memleketimizin ihracatını ilgilendiren bazı kararlar alınmıştır. Bu kararlara göre, incir, kuru üzüm, pamuk ve tütün kontenjanları dışında, narenciye, yaş üzüm, şarap, dokuma mamülleri, halı, kilim, zeytinyağı, taze balık ihracatının AET ülkelerine yapılması halinde, diğer memleketlere tanınan tarife indirimlerinden yararlanmak mümkün olacaktır.

4.Ocak.1968'de ilân edilecek olan XX. inci Kota'nın hazırlıkları ilerlemektedir. İthal Kotalarile ilgili özel sektör talepleri toplanmış olup, bu taleplerin ithalâtçı ve sanayiciler arasında görüşülmesi 8.Kasım.1967'de Odalar Birliğinde başlayacaktır.

### C. Sanayi :

Dış Ticaret sahasında olduğu gibi, Sanayide de hareketli bir devre geçirmiş bulunuyoruz.

1967 Ekim ayı zarfında memleketimizde bir çok sanayi tesisleri faaliyete geçmiş ve sanayimizi yakından ilgilendiren montaj talimatnamesinde bazı değişiklikler yürürlüğe girmiştir.

Yeni sanayi tesislerinden başlıcaları şunlardır: Yıllık Kapasitesi 35.000 ton olan asbestli boru fabrikası, pek yakında Ankara'da faaliyete geçecektir.

Konya'da Sümerbank tarafından kurulmakta olan Krom-Manyezit fabrikasının montajının bitmek üzere olduğu öğrenilmiştir. Önümüzdeki bir iki ay zarfında işletmeye açılması beklenmektedir.

Kuruluş safhasında olduğunu daha evvelce bildirdiğimiz Nevşehir Dokuma Fabrikası içinde bulunduğumuz ay içinde tecrübe çalışmalarına başlayacaktır. 450 işçi ve 30 mühendis idarî elemanın görevleneceği bu fabrikada yılda 1,5 milyon metre ham bez ve 300 ton iplik imâl edilecektir.

Memleketimizde son yıllarda büyük bir gelişme gösteren montaj sanayii ile ilgili 14.4.1964 tarihli «Montaj Sanayii Talimatı» 29.9.1967'de Resmî Gazete'de yayınlanan bir ek talimatname ile geniş ölçüde değiştirilmiş bulunmaktadır. Bu değişikliği sebepleri arasında döviz tasarrufu, yan sanayiinin gelişmesinin sağlanması ve fiyat yükselmelerinin önlenmesi başlıca âmil olmuştur.

Montaj Sanayii Talimatının aldığı son şekile göre, döviz tahsisleri sınırlanmıştır ve Sanayi Bakanlığının yetkisi genişletilmiştir. Bakanlık yıllık döviz tasarruf nispetlerini her yıl tespit ve ilân edecek ve yan sanayiinin kurulması ön plâna alınacaktır. Montaj Sanayii ile ilgili bir kolda faaliyette bulunan bir



firma aldığı tahsis ile orantılı imalât yapmadığı takdirde, montaj müsaadesi iptal edilecektir.

## II — PİYASA HAREKETLERİ :

### A — Sanayi Mamûlleri :

#### 1 — Dokuma Sanayii Mamûlleri :

##### a) Yünlü Dokuma :

Mevsim itibarile canlanması beklenen yünlü dokuma piyasası, havaların iyi gitmesi sebebiyle hareket göstermemektedir. Stoklar yeterli olup, satışlar yavaştır. Fiyatlarda görülen artış, ham madde ve diğer maliyet unsurlarında husûle gelen yükselmeler sebebidir. Bununla beraber yılbaşına doğru bu piyasanın biraz canlanması beklenmektedir.

##### b) Pamuklu Dokuma :

Normal seyrine devam eden pamuklu dokuma piyasasında fiyatlar istikrarlı olup, bu durumun bir devre daha sürmesi beklenmektedir.

#### 2 — Züccaciye ve Pencere Camı :

##### a) Züccaciye :

İthâl mallarının gittikçe azalması dışında, yerli mamûllerin arzı yeterli olduğundan fiyat istikrarı devam etmektedir. Önümüzdeki devre biraz daha canlanması beklenen züccaciye piyasasında çeşit ve kalite gelişmeleri fiyatların biraz yükselmesine sebebiyet verebilir.

##### b) Pencere camı :

İnşaat hareketlerinin hızını devam ettirmesi, bu piyasada bazı çeşitlerde sıkıntı yaratmıştır. Çayırova fabrikasının ihtiyaçları karşılama çabası olumlu görülmektedir. Buzlu cam piyasası hâlen istikrarlı durumuna devam etmektedir. Fiyat hareketleri yoktur. Ancak Romanya ve Rusya menşeli camların % 25 fire verdiğinden şikâyet edilmektedir ve bu durumun fiyat artışı yaratması beklenmektedir.

### B — İnşaat Malzemesi :

#### 1 — Yuvarlak Demir :

Hareketli bir durum arzeden inşaat piyasasında talep artışının devam etmesi stokların çok azalmasına sebep olmuştur. Kütük tahsislerinin haddehane taleplerini tam olarak karşılayamamasına karşılık Rusya'dan 16.000 ton ithalâtın gerçekleştirileceği resmî makamlar tarafından beyan edilmiştir. Hâlen fiyat artışları görülmemekte ise de, Kasım ayı başında fiyatların biraz yükselmesi beklenmektedir.

6 mm. lik firkete	195 — 200	Krş.
6 mm. lik kangal	190	»
8 — 12 mm. lik yuvarlak	182 — 184	»
14 — 16 mm. lik lik	» 182	»

## 2 — Profil Demir :

Özellikle İktisadî Devlet Teşekküllerinin büyük alıcı oldukları profil piyasasında canlılık devam etmekte ve iş hacmi genişleme temayülü göstermektedir. Karabük ve diğer özel haddehanelerin üretim hacimleri piyasanın gelişmesine paralel bir seyir takip ettiğinden fiyat artışı müşahade edilmemektedir. Profil demir çeşitleri yeterli olmakla beraber, bazı U demirlerle 8 ve 10 luk I demirleri stokları azalmaktadır.

İmalâtçıların piyasa taleplerini karşılamak üzere dikkatli davranmaları dolayısıyla önümüzdeki devrede fiyatların istikrarlı durumunun devam etmesi beklenmektedir.

1967 Ekim ayı başında T demiri ve köşebent fiyatları şöyledir:

	T demirleri	Köşebent
25 × 25 × 3	270 Krş.	225 Krş.
30 × 30 × 3	280 »	225 »
35 × 35 × 3	270 »	235 »
40 × 40 × 4	270 »	235 »
50 × 50 × 5	265 »	215 »

## 3 — Çimento :

İnşaat piyasasındaki canlılığın devamı en şiddetli tesirini çimento piyasasında göstermiştir. Gerek arzın talebi karşılayacak seviyede olmaması, gerekse rivayet edilen bazı bayilerin istismarcı davranışları, çimento fiyatlarının bu devrede % 100 artmasına sebebiyet vermiştir. Fabrika teslimi 8,5 TL., tanzim satış bürolarında 10,25 TL. olan çimento fiyatı, Ekim ayı içinde toptan 15-17 TL. sına perakende 18-20 TL. sına yükselmiştir. Romanya'dan yapılması beklenen ithalâtın gecikmesi dolayısıyla arzın yetersizliği devam edeceğinden fiyatlardaki yüksek seviyenin değişmesi beklenmemektedir. Sanayi Bakanlığının radyo ve sair vasıtalarla halkı fazla fiyat vermemeğe davet etmesinin olumlu bir tesir yapması çok şüphelidir.

Beyaz çimento piyasasında arz yeterli olmakla beraber talep fazladır. Bu durum fiyatların 50 kuruş yükselmesine sebep olmuştur. Pınarhisar mamülleri 34-34,50 TL., Tarsus çimentosu ise 38-39 TL. sından muamele görmektedir. Önümüzdeki devrede, mevsimin gittikçe kışa yaklaşması taleple ve arzın dengesini muhafaza edeceği ve fiyatların istikrarlı olacağı ümit edilmektedir.

## 4 — Kereste :

Piyasa canlı olup, arzın yeterliliği fiyatların yükselmesine mani olmaktadır.

1967 Ekim ayı ortası itibarile kereste fiyatları şöyledir.

	(TL. m <sup>3</sup> )
Kök nar (kaba işler için)	580 — 650
Kök nar (doğramalık)	680 — 725
Çam (kaba işler için)	600 — 700
Çam (doğramalık)	800 — 950
Çıralı çam (üstün evsafli)	1000 — 1200

Önümüzdeki devrede kereste fiyatlarının istikrarlı durumunun devam etmesi beklenmektedir.



## 5 — Karo fayans :

Karo fayans piyasasındaki canlılık ile, arzın bol ve yeterli oluşu fiyat istikrarının devam etmesini sağlamıştır. Bu durumun önümüzdeki devrelerde de aynı kalması normaldir.

1967 Ekim ayı ortasında fiyatlar şöyledir:

Yerli ekstra	96 — 97 Krş.
Yerli standard	93 — 94 »
Yerli üçüncü	84 — 95 »
Yerli dördüncü	55 — 60 »

## C — Gıda Maddeleri :

### 1 — Bakliyat ve Pirinç :

Kış mevsimine girmenin tipik işareti olan okulların açılması ve yeni mahsûlün yakında piyasaya arzının beklenmesi, canlı durumda olan bakliyat piyasasının fiyatlarına tesir etmemiştir.

1967 Ekim ortası itibarile bakliyat fiyatları şöyledir:

Dermason fasulye	230 — 325 Krş.
Horoz fasulye	225 »
Nohut	170 — 230 »
Kırmızı mercimek	250 — 265 »
Yeşil mercimek	225 — 255 »

Bu durumun önümüzdeki devrede devamı beklenmektedir.

Pirinç piyasası da bakliyat piyasası gibidir. Yeni mahsulün bol olması pirinç fiyatlarının bir miktar gerilemesini sağlayacağı ümit edilmektedir.

1967 Ekim ayı ortasında Bersani 255-265 kuruştan, Karolin 290-330 kuruştan, Viyolin 295 kuruştan, Maratelli cinsi ise 215-240 kuruştan muamele görmüştür.

### 2 — Zeytinyağ ve diğer Nebatî Yağlar :

Zeytinyağ ve margarin piyasası normal hareketini devam ettirmektedir. Ancak arzın bol olması fiyatlara tesir etmemiş hatta bazı cinslerde 5-10 kuruş ilerleme görülmüştür.

1967 Ekim ayı itibarile margarinler 600-620 kuruştan, diğer nebatî yağlar 530-550 kuruştan, ay çiçeği yağı 450-550 kuruştan muamele görmüştür. Ayvalık rafine zeytinyağları ise 575 kuruştan muamele görmektedir.

Nebatî yağ üretim mevsimine girildiği için fiyatların, stokların elden çıkarılması sebebiyle biraz gerilemesi beklenmektedir.

### 3 — Beyaz Peynir :

Beyaz peynir piyasası normal hareketine devam etmektedir. Stok hareketleri gittikçe soğuk hava depolarına doğru yönelmektedir. Talep canlı olduğu için fiyatlarda cüz'i yükselmeler görülmektedir.

Bu durumun kış aylarında fiyatların daha artması şeklinde gelişmesi beklenmektedir.

1967 Ekim ortası itibarile fiyatlar şöyledir: (Teneke)

Tam yağlı	143 — 165 TL.
Yağlı	126 — 135 »
Yarım yağlı	105 — 112 »
Yavan	80 — 95 »

#### D — Altın Fiyatları :

1967 Ekim ayında altın fiyatlarının seyri şöyledir: (TL.)

	Cumhuriyet	Reşat	İngiliz
2.10.1967	100.50	178.—	124.—
9.10.1967	101.—	177.—	124.—
16.10.1967	101.—	176.—	123.—
23.10.1967	102.—	176.—	124.—

#### E — Toptan Eşya Fiyatları İndeksi :

1958 = 100 itibarile İstanbul toptan eşya fiyat indeksi, 1967 Eylül ayında 156,8 olmuştur. 1967 Ağustos ayı indeksi 155,9, 1966 Eylül ayı indeksi ise 149,6 idi.

#### F — Dış Ticaret :

1967 Ağustos ayına ait resmî istatistiklere göre ihracat ve ithalât rakamları şöyledir:

##### 1 — İhracat :

1967 Ağustos ayı ihracatı 218.609.000 TL. dir. 1966 Ağustos ayı ihracatına nazaran bu rakam 11.032.000.- TL daha azdır. 1967 Ocak - Ağustos devresi ihracatı ise 1966 yılının aynı devresine nazaran 66.786.000.. TL. daha fazla bir toplama ulaşmıştır.

İhracat kalemlerinde 1967 Ağustos ayında artış, 1966 Ağustos ayına nazaran krom cevheri ve pamuk kalemlerinde olmuştur. Azalma ise canlı hayvanlar, meyvalar, hububat, tütün ve diğer madenlerdedir.

1967 Ağustos ayında ihracatımız, 1966 Ağustos ayına nazaran Batı Almanya, A.B.D., Fransa, Hollanda, Irak, İsviçre, İtalya ve Lübnan'a artma; Avusturya, Belçika - Lüksemburg, Çekoslovakya, İngiltere, İsrail ve Rusya'ya azalma göstermiştir.

##### 2 — İthalât :

1967 Ağustos ayı ithalâtı 631.479.000.— TL. dir. Bu rakam 1966 Ağustos ayına nazaran 111.545.000.— TL. daha fazladır. 1967 Ocak - Ağustos devresi ithalâtı ile 1966 yılının aynı devresi mukayese edilince, içinde bulunduğumuz yıla ait devrede ithalâtın 306.242.000.— TL. gerileme kaydettiği görülmektedir.

1967 Ağustos ayı itibarile ithalâtımız 1966 Ağustos ayına nazaran akaryakıt, ilâç ve boya, makineler, nakil vasıtaları kalemlerinde artmış; mensucat ve iplikler, demir ve çelik ve buğday kalemlerinde azalmıştır.

1967 Ağustos ayı ithalâtı, 1966 Ağustos ayına nazaran A.B.D., Hollanda, İtalya ve Lübnan'dan azalmış, diğer bütün devletlerden artmıştır.



## Haberler:

### TÜRKİYE'DE SERMAYE - EMEK MÜNASEBETLERİ SEMİNERİ

Alp GÜRUS

«1960 yılındanberi daha kesif şekilde yürürlüğe girmekte olan sosyal mevzuatın, Sermaye - Emek münasebetlerini tanzim eden yeni müesseselerin, toplu iş sözleşmesi, grev ve lokavt'ın Türkiye'nin iktisadi ve sosyal gelişmesi üzerinde derin tesirleri görülmektedir. Toplu sözleşme, grev ve lokavt müesseselerinin tatbikatı, kamu oyunda büyük ilgi uyandırmış ve böylece sosyal problemler memleket ölçüsünde aktüel bir mesele haline gelmiştir.»

**İktisadi Araştırmalar Tesisi'nin** 20 - 27/Ekim/1967 tarihleri arasında İstanbul'da Tarabya Otelinde tertiplelediği seminerin programı takdim yazısında böyle denilmektedir.

Seminerde, aşağıdaki tebliğler hizalarında belirtiler uzmanlar tarafından verilmiştir.

20.Ekim.1967	Türkiye'nin İktisadi ve Sosyal Bünyesindeki Değişme	<b>Dr. Oktay Yenal</b> <b>Dr. Özer Öztuna</b>
21.Ekim.1967	Az Gelişmiş Ülkelerde Sermaye Teşekkülü, Ücret Haddi ve İktisadi Gelişme	<b>Doç. Dr. Kenan Bulutoğlu</b>
	Türkiye'de İşçi Sendikaları	<b>Av. Engin Ünsal</b>
22.Ekim.1967	Türkiye'de İşveren Sendikaları	<b>Dr. Şahap Kocatopçu</b>
	Türkiye'de Toplu Sözleşme, Grev ve Lokavt Rejiminin Hukukî Esasları	<b>Prof. Dr. Halit Kemal Elbir</b>
24.Ekim.1967	İşin Durmasına Sebebiyet vermeksizin İş Uyuşmazlıklarının Çözüm Metodları	<b>Dr. Jullus Manson</b>
	Toplu Sözleşme ve Ücret Haddi	<b>Dr. Hans Wehner</b>

25.Ekim.1967	Toplu Sözleşme Rejiminde İş- letme Sevk ve İdaresi Türkiye'de İş Uyuşmazlıkları, Grev ve Lokavtlar	Hanock Smith Doç. Dr. Nusret Ekin
26.Ekim.1967	Türkiye'de Tarım Sektöründe Sermaye - Emek Problemleri  Toplu Sözleşme Rejiminde Türk İmalât Sanayinin Prob- lemleri	Doç. Dr. Metin Kutal Dr. Toker Dereli  Doç. Dr. Haydar Kazgan Dr. Cudi Tuncer
27.Ekim.1967	Ortak Pazarda İstihdam Piyasa- sası ve Toplulukta Carî Toplu Sözleşme Rejimleri	H. Henze

Seminerin Prof. Dr. Demir Demirgil tarafından etraflı bir özeti yapılmıştır. Seminere gerek işveren, gerekse işçileri temsilen ve yerli yabancı 80 - 90 kişi katılmış, Sermaye - Emek ilişkileri bütün yönleriyle bir incelemeye tabi tutulmuştur.

Seminerin başarısından yana ilgilileri tebrik ederiz.

**VİNYLEX VİNYLEX VİNYLEX VİNYLEX**

# VİNYLEX

**SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ**

- |                                   |   |                                     |
|-----------------------------------|---|-------------------------------------|
| ● YER MUŞAMBALARI                 | ● SOFRA MUŞAMBALARI   | ● KONFEKSİYON :                     |
| ● SUN'İ DERİLER                   | ● BRANDA BEZLERİ  | ● SÜNGER YATAKLAR                   |
| ● MOBİLYA VE OTO<br>DÖŞEMELİKLERİ | ● OTO TABANLIKLARI  | ● SÜNGER YASTIK VE<br>MİNDERLER     |
| ● SÜNGERLİ<br>SUN'İ DERİLER       | ● PLASTİK LEVHALAR  | ● BAVUL VE ÇANTALAR                 |
| ● CİLT BEZLERİ                    | ● POLİÜRETAN SÜNGER<br>(Möble ve bitumum<br>döşeme işlerinde) | ● SÜNGERLİ KUMAŞLAR<br>(Laminasyon) |
|                                   |   | ● FABRİC TO FABRİC<br>(Kumaşlar)    |

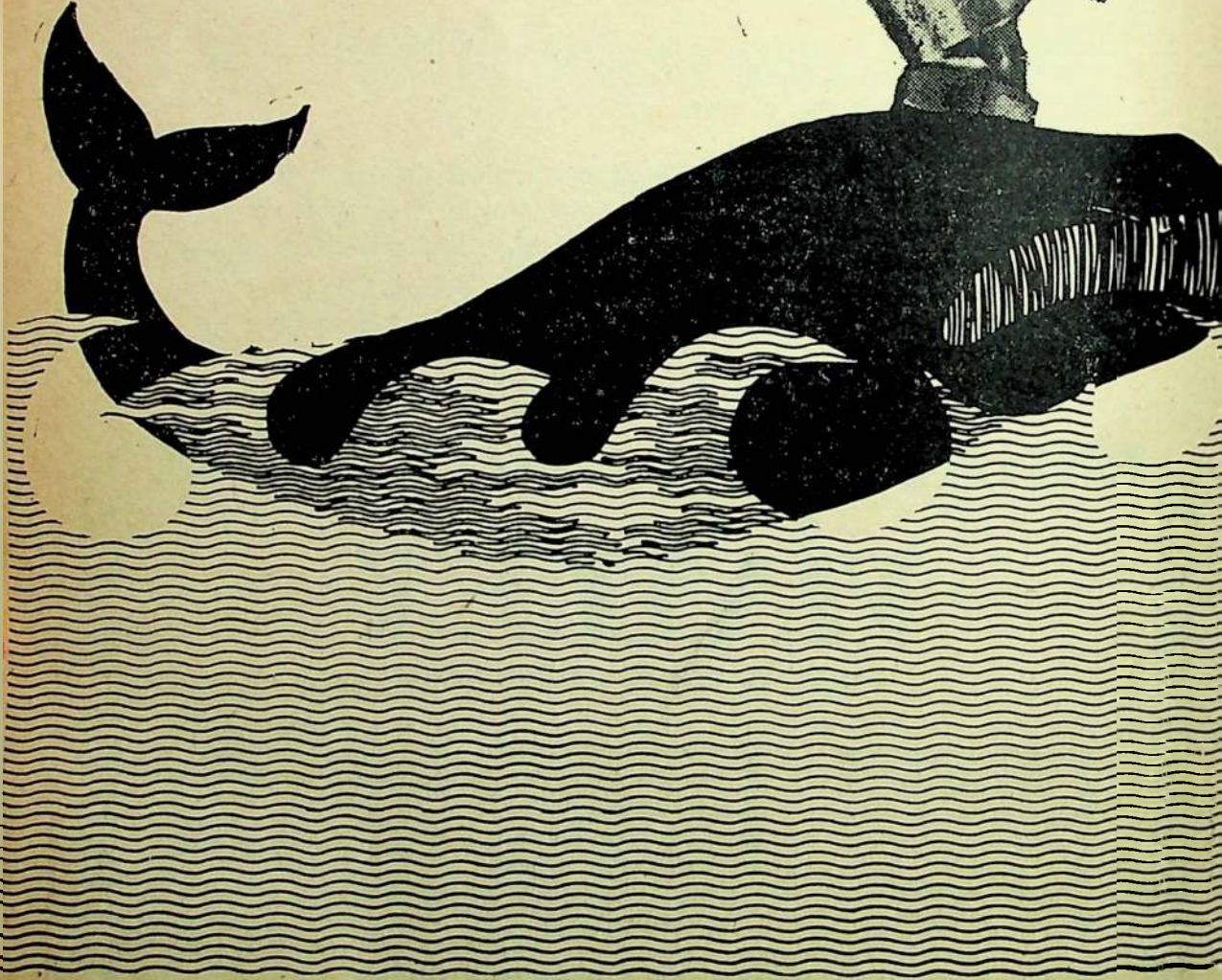
Tamamı Türk sermayesi ile kurulmuş olan, BALKANLARIN ve ORTA DOĞU'nun en büyük, ve modern Plastik Sanayi Fabrikası en üstün kaliteli mamulleri ile sayın halkımıza hizmetinde olmaktan şeref duyar.

FABRİKA : Kartal-Maltepe-İstanbul Telefon: 53 39 00

**VİNYLEX VİNYLEX VİNYLEX VİNYLEX**



**E.C.A. Takın**  
**ömür Boyu**  
**Rahat Edin**



**Türkiye Genel Distribütörü**  
**Elmor Ticaret ve Mümessillik Ltd. Şti.**

Necatibey Caddesi Gür Han No. 42 Kat: 5

Karaköy — İstanbul

Telefon : 49 04 51 — Çift Hat



HER TURLU  
BANKA İŐLERİNİZ ve  
IKRAMİYELİ TASARRUF  
HESAPLARINIZ İÇİN



TİCARET BANKASI

İŐİNİZİN ve TALİHİNİZİN ANAHTARIDIR

**TÜRK  
TİCARET  
BANKASI**



SAYIN  
HALKIMIZIN  
GÖSTERMİŞ  
OLDUĞU TEVECCÜH  
SAYESİNDE

**MEVDUATIMIZ**

milyar lirayı aştı...

BANKAMIZA  
GÖSTERİLEN GÜVENE  
SÜKRANLARIMIZI  
SUNARIZ....

**ZİRAAT BANKASI**

# banka

meslek  
ve fikir  
dergisi

Sevgili Okuyucularımız	3	Banka Dergisi
Özel Yüksek Okullar Meselesi	5	Dr. Mustafa A. Aysan
Komünist Rejimin Elli Yılı	11	Ali Şakir Aġanođlu
Türkiye'de Bankacılığın Yapısı ve Sorunları (Türk Banka Sistemi)	20	Hikmet Keyman
Bankalarda Para ve Kredi Nakline Aracılık İşleri	30	Vedad Omır
Amerikan Bankacılık Sistemi (Çeviren: Necdet Durakbaşı)	35	R. C. Spyer
Türkiye'de İşçi Sendikaları Piyasa Durumu	42	Engin Ünsal
	58	Yıldırım Kalkış
Banka Kredilerini Tanzim Komitesi Kararları	63	Banka Dergisi

aralık - 1967

cilt : 4 sayı : 12





GELECEĞİ  
İÇİN

**SİZE**

**GÜVENİYOR**

SİZ DE  
**AKBANK'a**  
GÜVENİN

**1967**  
**YILINDA**

**5 MİLYON**  
**AKBANK**

SICAK ve SOĞUK YEMEKLERİNİZDE

ANKARA REKLAM



TATLILARINIZDA

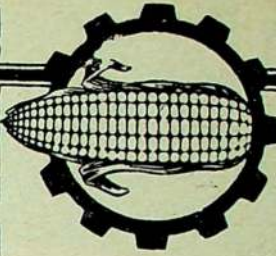


KIZARTMALARINIZDA



SALATALARINIZDA

Adayar

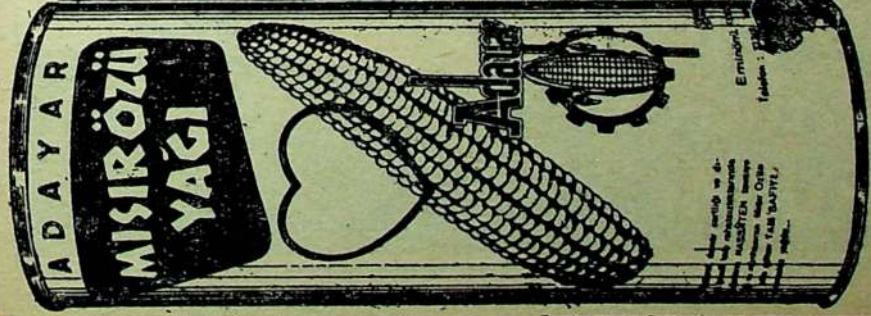


HAKIKİ MISİRÖZÜ YAĞI

YÜZDE

YÜZ

SAF





## SEVGİLİ OKUYUCULARIMIZ

Kasım ayı her bakımdan yüklü geçti, Üniversitelerin açılışı dolayısıyla «**Üniversite Mes'ele**si», bu defa «**Özel Yüksek Okullar Mes'ele**si» olarak ortaya çıktı. Aslında, dert daha derinlerde, Üniversite'nin kendi bünyesinde ve ne yazık ki Üniversitelerimiz, Yurdun en yüksek zihni seviyesini temsil ettikleri halde, kendi mes'elelerini çözmek gücünden yoksun görünüyorlar.

Daha 1964 yılı Aralık ayında Dergimiz görüşü olarak, «**Üniversite Mes'ele**si»ne değinmiş ve bu arada «**Özel Yüksek Okullar Mes'ele**si» ne bir an önce eğilmek gereğine dokunmuştuk. Yıllar geçti, ne üniversite meselesi, ne de tabii olarak özel yüksek okullar meselesi bir çözüme bağlanabildi. Dr. Mustafa A. Aysan bu sayımızda Üniversitenin bir öğretim üyesi olarak meseleyi yeniden eleştirmekte ve bazı çözüm yolları teklif etmektedir.

\*\*

Geçen ay Komünist Rejim Rusya'da 50 yılın doldurdu. Bu vesile ile rejim leyh ve aleyhinde görüşler bütün dünya basınında ve basınıımızda yer aldı. Şakir Ağanoğlu bu husustaki düşüncelerini, «**Komünist Rejimin 50 yılı**» makalesinde sizlere sunmaktadır.

Gerçek şudur ki; Komünist Rejim Sovyet Rusya'da başarılar elde etmiştir. Ancak ne pahasına!

Tüm rejimler, halkların maddi ve manevi mutluluğu için birer araçtan ibaret olduğuna göre, işin bu açıdan değerlendirilmesi, Komünist Sistemin başarılarını büyük ölçüde gölgelemeyecek midir?

Her aşırı devlet müdahalesinin kişilik haklarından ve hürriyetlerden bir kısmını alıp götürdüğünde şüphe yoktur. Ve her şeyin devlet olduğu bir rejime yönetilecek en ciddi tenkit, bu bakımdan yapılacaktır.

Sınırı, Yurdun iktisadi şartlarına göre değişecek devlet müdahalesi, basit ve o kadar da mükemmel formülünü, muhakkak, Atatürk'ün «**Halkın Yapamadığını Devlet Yapar**» parolasında bulmuştur.

\*\*

Yine Kasım ayı içinde eskinin en sağlam parası sayılan sterling devalüe edildi. Sterling'in devalüasyonunun diğer ülkelere ve Yurdumuza olan etkilerini, gelecek sayımızda etraflı şekilde sütunlarımızda bulacaksınız.

\*\*

Kıbrıs Dâvası geçen ay sonlarında tehlikeli bir noktaya geldi. Bunun bankacılığımız üzerinde menfi etkileri görülmeğe başladı. Bir kısım bankalar yine para darlığı (likidite sıkıntısı) çektiler ve çekiyorlar.

Bankacılık sistemimizin en ufak krizlere karşı dahi mukavemetsiz bulunduğu hakkında görüşlerimizin gerçekleşmemesini bankacılığımız adına temenni ediyoruz.

\*\*

Geçen sayımızda İktisadi Araştırmalar Tesisi'nin 20-27/Ekim/1967 tarihleri arasında İstanbulda tertiplediği «**Türkiyede Sermaye - Emek Münasebetleri**» konulu seminerden söz etmiştik.

Emek, ötedenberi Dergimizin hassasiyetle üzerinde durduğu bir istihşâl unsuru olmuştur. Bu bakımdan, Genel - İş Sendikası Etüd ve Araştırma Bürosu Müdürü Avukat Engin Ünsal'ın «**Türkiyede İşçi Sendikaları**» üzerindeki etüdünü sütunlarımıza alıyoruz. Tebliğin sizlerce de dikkate değer bulunacağı inancındayız.

Dergimiz bu sayısı ile IV. cildini tamamlamaktadır. Her yıl olduğu gibi Ocak/1968 sayımıza ilâve olarak, geçen yıl Dergide çıkan yazıların yazar ve konulara göre bir fihristini takdim edeceğiz. Böylece, bankacılık üzerine yeni bir eser, bir «Banka Cildi» daha sağlanmış olacaktır.

Derginiz önümüzdeki yıl daha kesif bir faaliyete girecek, daha ilmi çalışmalar yapacak, yazı kadrosunu yeni değerlerle takviye edecektir.

Ancak, bunların yapılabilmesi ne çare ki, Derginin malî bünyesinin güçlendirilmesine bağlıdır. Geçen yıl artan baskı ve kâğıt masraflarını, artan sahife sayısını dergi fiyatına aksettirmemeğe savaştık. Vadimizde de direndik. Reklâm gelirlerinde bir artış sağlayarak artan masrafları karşılayabileceğimizi ummuştuk. Ne yazık ki mümkün olamıyor! Daha iyi hizmet verebilmek tercihini yaptığımızdan Ocak/1968 sayımızdan başlayarak Derginin fiyatını 3,5 TL. ya çıkarmağı kararlaştırmış bulunuyoruz. Yılbaşından sonra süresi dolacak abonelerimizin, aboneleri bitene kadar, hakları şüphesiz saklıdır. Öteyandan, Dergi, bundan böyle, daima, 4 forma (64 sahife) olarak çıkacaktır. Esasen, daha az bir hacimle, amaçlarımızı gerçekleştirmek mümkün olamıyor. İstemeksizin yapmak zorunda kaldığımız bu fiyat artırımında bizi haksız bulmayacağımızdan, mesleğinizin dergisine, sizin derginize desteklerinizi esirgemeyeceğinizden eminiz.

Yeni yılın Dergiye getireceğı yenilikleri gelecek sayımızda açıklayacağız.

Herşey için teşekkürler,

Sevgi ve Saygılarla  
BANKA Dergisi

---

**BANKA**

AYLIK MESLEK ve FİKİR DERGİSİ  
ARALIK - 1967 - CİLD 4 SAYI : 12

---

**Sahibi :** Banka Yayınları ve Kültür Ltd. Şti. adına: Dr. Nezh H. Neyzi,

**Yazı İşleri Müdürü :** Yıldırım Kılış

**Basıldığı Yer :** Yenilik Basımevi

**İdare Yeri :** İmam Sok. No.: 1-Kat: 2 - Beyoğlu

**Yönetim Komitesi :** Prof. Dr. Zeyyat Hatiboğlu, Necdet Durakbaşa, Dr. Mustafa A. Aysan, Alp Gürus, Dr. Nezh H. Neyzi

**Ankara Temsilcimiz :** Hikmet Keyman

**Abone :** Yıllık 30 TL., Altı Aylık 15 TL.

**İlan Tarifesi :** Arka Dış Kapak 700 TL., Arka İç Kapak ve 2. Sahife 500 TL., Ön İç Kapak ve 1. Sahife 600 TL., İç Sahifeler 400 TL., Abone ve ilân bedelleri Derginin T. C. Ziraat Bankası Beyoğlu Şubesindeki 768 numaralı ve T. İş Bankası A. Ş. Parmakkapı Şubesindeki 271 numaralı hesabına gönderilebilir.

BANKA, bankacılık alanında her çeşit görüşe açıktır. Dergimize gönderilen yazılar yayınlansın yayınlansın iade olunmaz. Yayınlanan yazılar rızamız olmadan iktibas edilemez. Haberleşmelerin, «BANKA, Aylık Meslek ve Fikir Dergisi P. K. 769 Karaköy - İstanbul» adresi ile yapılmasını rica ederiz.



## ÖZEL YÜKSEK OKULLAR MESELESİ

Dr. Mustafa A. AYSAN

Resmî üniversite öğrencilerinin aldığı boykot ve Ankara'ya yürüyüş kararlarıyla «Üniversite Meselesi» yeniden kamu oyunda tartışılmaya başlanmıştır. Yüksek özel okulların protestosu şeklinde görülen meselenin temelinde üniversite meselesinin bulunduğu açıkça görülebilmektedir. Üniversitenin temelden reformu ile ancak çözümlenebilecek meseleler ortada durdukça, zaman zaman çeşitli sebep ve görünüşlerle, öğrenci - üniversite - öğretim üyeleri ilişkilerinde birçok rahatsızlıkların çıkması, önlenemez gibi görünmektedir. Geçmişte harçların arttırılmasını protesto, ya da üniversiteye daha fazla öğrenci alınmasını sağlamak gibi görünüşlerle ortaya çıkan temel mesele, bu sefer özel okulların protestosu şeklinde belirmektedir.

Daha Aralık 1964'de, bu derginin 9 uncu sayısı (Cilt: I) başındaki «Sevgili Okuyucularımız» yazısı şöyle son bulmuştu:

«Her yıl Üniversite'nin açılışı vesilesiyle, öğrenci ve Üniversite mes'eleleri su yüzüne çıkar, bazı şikâyetler duyulur; sonra zaman, bunların çoğunu alıp götürür ve ortalık durulurdu. Bu yıl dertler, Üniversite'nin an'anevi açılış törenine engel olacak kadar sivrilmiş, artık bastırılmaz bir hal almıştır. Dergimiz..... iyi çalışan bir üniversitenin, demokratik düzenin zarurî bir müessesesi, bir nevi teminatı olduğunu gözönüne alarak bu husustaki ortak görüşünü ortaya koymağı vazife bildi.....»

Bu temel görüş, daha Aralık 1964'te Üniversite'de kendi organlarıyla temel reformlar yapılmadan, çeşitli şekillerde ortaya çıkan rahatsızlıkların devam ve zaman zaman tekrar edeceği noktasında toplanmaktaydı. O zamanki önsezimizin gerçekleşmiş olması, temel meseleye çözüm bulunamamış olduğunun, bir delilini teşkil etmektedir. O zaman özel yüksek okullarla ilgili görülen temel meselelere şu şekilde değinilmişti:

«2 — Üniversitenin kendi geleceği de içinden yetişen yeni öğretim üyelerinin üstün vasıflı olmasına bağlıdır. Üniversitedeki asistan ücretleri, mezunların en iyilerini çekemeyecek kadar düşüktür. Bu konuda idealizm, şimdiye kadar önemli bir rol oynamıştır, ileride de oynayacaktır. Ancak idealizmin de bir sınırı vardır ve bulunduğumuz şartlar içinde, mezunların en iyileri daha yüksek ücretli alanlara, Üniversite dışına doğru itilmektedir. Üniversitede kalanlar ise güç geçim şartları altında, gerek asistanlıkta ve gerekse daha yüksek kademelerde, çeşitli şekillerde -ki özel yüksek okulları da bu yollardan birisi saymak lazımdır- geçim sağlama yollarını araştırmakta, bunları bulmakta ve fakat bu yollar, ilmi çalışmaların aleyhine olmaktadır. En başta bu durumun önlenmesi gerekir.»

Özel yüksek okullar meselesinin, üniversitenin diğer bir temel meselesile ilgisi, başka bir paragrafta ele alınmaktadır:

«3 — Öğrenci de en az öğretim üyesi kadar müessesenin aslı unsurlarından biridir ve bu önemine göre değerlendirilmelidir. Öğrenci, türlü dertleri, türlü düşünceleri, türlü iç kaynaşmaları olan ateşli, genç bir kimsedir. Hocalarıyla devamlı temas halinde olmak, onlarla sadece derslerde değil, her zaman, sosyal, kültürel ilişkiler kurmak, onlarla birlikte ve onların kılavuzluğu altında araştırmalar yapmak ister. Üniversitedeki öğrenci - öğretim üyesi oranı, bu çeşit münasebetleri çok güçleştirmektedir.

4 — Yalnız Üniversitede okuyabilecek, araştırma yapabilecek güçteki öğrencilerin Üniversiteye girebilmelerine imkân verecek bir sistem bulunmalıdır. Lise mezunlarına «yedek subaylık hakkı» verilmemesi, Üniversiteye bu yetiklikte olmayan öğrencilerin sızmalarını çok arttırmıştır...

Özel yüksek okul meselesi de -bu okulları besleyen kaynak, daha çok bu çeşit öğrenciler olduğundan- bu arada ele alınıp bir yoluna konulmak icabeder.»

Bu dergide o zaman da belirtildiği gibi malî kaynaklarını devlet bütçesinden alan üniversitelerimiz ve yüksek öğrenimde gençliğin özel okullarla ilgili rahatsızlıkları bu iki temel meselede toplanabilir: Ücreti düşük olan öğretim üyesinin ek malî imkânlar arama yönündeki çabalarıyla, yüksek öğrenim yapabilmek için para ödemeye razı olan gençlerin yüksek öğrenim imkânları arama çabaları aynı noktada birleşmekte, bu iki ihtiyaç, kurulan özel okullarla karşılanmaya çalışılmaktadır. Ancak, bu iki ihtiyaç karşılanırken, devlet üniversitelerinin verdikleri diplomalara eş değerde diploma vermekle beraber, bütün zamanını görevli olduğu okula veren bilim adamlarına sahip olmayan, bu sebeple araştırma ve bilim adamı yetiştirme faaliyeti bulunmayan, yetiştirdiği öğrencilerin vasıfları hususunda şüpheler uyandıran bir çok özel yüksek okullar kurulmaktadır. Yüksek öğrenim yapan bütün gençlerimiz bakımından daha olumsuz bir sonuç da, bu düzen içinde özel okullarda, devlet üniversitelerinin bilim ve araştırma elemanları tarafından ders verilmesi sebebiyle, öğrencilerin yukarıda ifade edilen ihtiyaçlarının devlet üniversiteleri içinde dahi karşılanamamasıdır. Bu sebeplerle, mesele, hem özel yüksek okullarda, hem devlet üniversitelerinde alınacak etkili tedbirlerle enerjik şekilde ele alınmalı, çözümlenmelidir.

Zannediyorum ki, meseleye özel okulların yerilmesi, ya da savunulması görüş açısından bakılarak, faydasız tartışmalar yapılmaktadır. Alınacak bütün tedbirlerin, yüksek öğrenim gençliği ile onların öğretmenlerinin yukarıda ifade edilen iki başlı meselesine çare bulması gereklidir. Bu yazımın amacı, şu veya bu taraftaki görüşleri savunmaktan ziyade, bu konuda uygulanabilir ve etkili tedbirlerin karar organlarının nazarlarına sunulmasıdır.

Şunu en başta tesbit etmek isterim ki, bu konudaki mevcut düzenin değişmesi şarttır ve mesele, hem yüksek öğrenim gençliğinin, bu sebeple hem de yurdumuzun sosyal ve ekonomik kalkınma davasının geleceği ile ilgilidir. Orta öğretim sistemimizde bir ayarlama yap-



maz isek; orta öğretimini bitiren gençlerin bir önemli oranına yüksek öğrenim imkânlarını tamamen kapatamayacağımız gibi, öteyandan, üniversite öğretmenlerinin belki de bazı hallerde kendi sağlığı ve daha önemlisi ilmî değerinden fedakârlık pahasına, özel yüksek okullarda ders vererek maddî ihtiyaçlarını karşılamak zorunda bırakılmasına da ilgisiz kalamayız. Bu sebeple alınacak tedbirler karşılıklı bu iki alandaki problemi çözümlemelidir. Bu tedbirler, şunlar olabilir:

1. Liselerden mezun olduktan sonra devlet üniversitelerine giremediği halde yüksek öğrenim yapabilmek için bir bedel ödemeye razı olan yüksek sayıda öğrenci olduğu, özel yüksek okullar ve bu okullarda kayıtlı öğrenci sayısındaki artışlarla ortaya çıkmış bulunmaktadır. Bu geniş malî kaynaktan devlet üniversitelerinin de faydalanmalarına imkân verecek bir düzen kurulmalıdır. Bu suretle devlet üniversiteleri ile özel yüksek okullar arasındaki «rekâbet» açık ve âdil bir hale getirilmiş olacaktır. Bu düzen, şöyle kurulabilir:

a — Her devlet üniversitesi bir tesis kurulmak suretile malî bakımdan da muhtariyete kavuşturulmalıdır. Bu tesisin çeşitli gelir kaynakları arasında devlet yardımları da bugünkü ölçü ve oranlarda devam etmelidir. Ancak harcama, üniversitenin kendi organlarıncaya yapılmalıdır.

b — Üniversite kayıt, devam ve sınav harçları birleştirilerek, artırılmalı, bir «öğrenim ücreti» haline getirilmeli ve bu ücret yaklaşık olarak, bir öğrencinin üniversitede bir yıl okutulmasının maliyetine eşit olmalıdır. Bu ücret, her yıl, her öğrenciden alınmalıdır. Öğrenci başına yüksek öğrenim maliyetinin ve dolayısıyla sözü edilen «öğrenim ücreti» seviyesinin tayin edilmesi bazı teknik güçlükler çıkarırsa da, bildiğimiz maliyet hesaplama usulleri bu konuda yaklaşık bir ücret tutarının hesaplanmasını sağlayacaktır.

c — Resmî üniversitelerin gelir kaynakları, kurulacak tesise kişi ve kurumlardan bağış ve yardımlar sağlanması suretile de arttırılmalıdır. Bu konuda çeşitli resmî kuruluşlarca türlü derneklere, türlü şekillerde yapılan yıllık bağışların üniversite tesislerine tahsis edilmesi düşünülebilir. Ayrıca, özel kişi ve kurumların bu amaçlarla yapabilecekleri önemli bir miktarda yardım ve bağış kaynakları, üzerinde iyi çalışıldığı takdirde, sağlanabilir ve sağlanmalıdır.

d — Yukardaki yollardan sağlanacak gelir kaynaklarından, her yıl, her üniversitenin kabul edebileceği belirli giriş testi puanlarına göre tayin edilecek öğrencilere «öğrenim ücreti» bursları verilebilmesini sağlayacak bir miktar, «burs fonu» olarak tespit edilmelidir. Bu burslar, karşılıksız verilebileceği gibi, öğrencinin mezuniyetinden belirli bir süre sonra başlamak üzere düşük seviyeli taksitlerle geri ödenmesi ön görülen öğrenim kredileri şeklinde de olabilir. Bursların kredi şeklin-

de olması, 5-6 yıl gibi belirli bir süre sonra, mali kaynak tüketimini büyük ölçüde azaltacağından, diğer deyişle, yıllık burslardan önemli bir kısmı, ilk 5-6 yıldan sonra, önceki dönemlerde verilmiş burslardan yapılan tahsilât ile karşılanacağından, karşılıksız burs verme şekliinden daha iyi olacaktır. Bu konuda Kredi ve Yurtlar Kurumu ile Üniversiteler işbirliği yapabilecekleri gibi, her üniversite tesisi kendi burs fonunu bağımsız olarak kurup işletebilir. Uygulamada çabuk sonuçlar alınması ve her resmî üniversitenin kendi şartlarına göre burs düzenini kurabilmekte esneklik kazanmasının sağlanması bakımından, her üniversitenin kendi burs fonunu kurup çalıştırması şekli tercih edilmelidir.

e — Üniversite tesislerinin artan gelir kaynaklarından geri kalan kısmı, öğretim üye ve yardımcılarının ücretlerinin arttırılması ve üniversitelere öğretim vasıtaları sağlanması işine tahsis edilmelidir. Öğretim üye ve yardımcılarının ücret seviyeleri üniversitelerin kendi organları tarafından bağımsız olarak tesbit edilmelidir. Bu tür bağımsızlığın kötüye kullanılmasından endişe edilmemelidir. Çünkü, bu bağımsızlığı kötüye kullanan üniversite organları, kendi üniversitelerinin ömrünü sınırlayacaktır. Bu konuda onları yetkili kılmaktan başka her türlü yol, üniversite özerkliği müessesesini zedeleyecektir. Üniversitelere dersane, idare binaları gibi öğretim vasıtalarını sağlamak işi de yine üniversitelerin kendi organları tarafından düzenlenecek uzun vadeli plânlara göre yapılmalıdır.

f — Bunlar yapıldıktan sonra, üniversite öğretim üye ve yardımcılarının, üniversite dışında herhangi bir görev kabul etmeleri yasaklanmalıdır. Bütün öğretim üye ve yardımcıları, bütün zamanlarını üniversiteye tahsis etmeli ve üniversitedeki belirli görevleri devam ederken, dışardan hiçbir görev kabul etmemelidirler.

Üniversite öğretim üye ve yardımcılarının yapmak zorunda buldukları tatbikat araştırmaları ve üniversite yetkililerince tayin edilecek yer, zaman ve şekillerde yapacakları üniversite dışındaki her türlü çalışma ve araştırma işlerinin usulleri, ayrıntılarıyla, her üniversitenin yetkili organlarınca tayin ve tesbit edilmelidir.

2. Devletimizin malî kaynakları, sadece yüksek öğrenim alanında değil, devletin yapmak zorunda bulunduğu bütün kamu hizmetlerinde, ihtiyaçlarla aynı hızda arttırılamamaktadır. Bu sebeple özel yüksek okulların kapatılması, devletleştirilmesi, ya da yasaklanması yollarına gidilmemelidir. Ancak, bu okulların bu günkü durumları ile devam etmelerine de izin verilmemelidir. Meselenin bu tarafından alınacak tedbirler şunlar olabilir:

a) Bu okullarda bütün öğretim üyelerinin bütün zamanlarını, bu öğretim kurumlarına tahsis etmeleri sağlanmalı ve dışarda başka herhangi bir iş görmeleri kanunla yasaklanmalıdır. Resmî üniversitelerden



yetişmiş ilim adamlarına ders verdirmek istedikleri takdirde bu öğretim üyesinin bütün zamanına gerekli bedeli ödeyerek onları işe almalıdırlar. Bu ücret seviyeleri, Özel Yüksek Okulların yetkili organlarınca tayin ve ilgili öğretim üyesiyle anlaşma suretiyle tesbit edilmelidir.

b) Öğrencilerden alınacak ücretler ve kayıt - kabul şartları da yine yetkili organlarca serbestçe tayin edilebilmelidir.

c) Özel Yüksek Okullarda ders verebilecek öğretmenlerin vasıfları, resmî üniversiteler için konulan esaslara uygun olmalıdır.

Yukarıdaki çözüm yolunun tek çıkar yol olduğunu öne sürecek değilim. Ancak, Özel Yüksek Okullarla ilgili tartışmada, hem resmî üniversitelerde ve hem de Özel Yüksek Okullarda öğrenim gören bütün öğrencilerle, hemen bütün öğretim üyelerini, geniş ölçüde bütün kamu oyunu, rahatsız eden olumsuz bir durumun varlığını inkâr etmeye imkân yoktur. Bu mesele, yüksek öğrenimle ilgili bütün çevrelerin dikkatini üzerine çekmiş bir derin yara halini almıştır. Yukarıdakine benzer çözüm yollarının ortaya atılıp, üzerinde tartışılarak hızla bir karara doğru gitmek şarttır. Bu karar verilmedikçe ve hele ilgili çevrelerden, örnek olarak Millî Eğitim Bakanlığında, bir meselenin varlığını dahi kabul etmeyen görüşler ortaya çıktıkça, yara derinden derine işleyecek ve bütün bu çevrelere zarar vermekte devam edecektir. İşin üzücü tarafı çoktandır üzerinde yazılıp çizildiği halde tutarlı bir çözüm yoluna gidilememiş olmasından, en çok resmî üniversitelerin müessese olarak zarar görmekte bulunmasıdır. Çünkü, içinde bulunduğumuz düzende, gelirini artırmak isteyen öğretim üyesi onu arttırabilmekte, yüksek öğrenimini paralı yapmak isteyen lise mezunları yüksek öğrenim diplomaları elde edebilmektedir.

Gelişmeyen, bir sürü meselesi yüz üstü kalan, öğrencileri ilgi görmeyen, uzun vadede yüksek öğrenim kurumunun en esaslı temeli olan tabbikat araştırmaları yürütülemeyen, uzun yıllar boyunca kapasiteleri genişletilemeyen resmî üniversitelerdir. Oysa, bu kurumlar, hızla ekonomik ve sosyal kalkınmaya ihtiyacı olan bir memleketin herşeyin üstünde tutulması gereken kurumlarıdır. Öğrenci pretostoları ile görüldüğü gibi bu davanın sahibi, yine büyük ölçüde resmî üniversite öğrencileri olmuştur. Bir Millî Eğitim Bakanlığı, Resmî Üniversitelerimizin türlü organları, Basını ve Parlementosu olan Yurdumuzda; davayı en başta bunların ele alması gerekmez miydi? Onların ilgisi ancak, gençlerin protestolarından sonra gelebilmiştir. Ve ne kadar üzücüdür ki; halâ Bakanlık «Özel Yüksek Okullar meselesi yoktur» görüşündedir.

Banka Dergisi, 1964/Aralık sayısında şöyle söylüyordu :

«Bütün eksiklikler ve güç şartlara rağmen yurdumuzun seçkin kişileri Üniversitede toplanmış bulunmaktadır. Bu konularda çözüm yolları bulmak, onlar

için herkesten daha kolaydır. Ancak, daha fazla gecikmenin mümkün olamayacağını son olaylar da göstermiştir. Reform, şimdi çok kullanılan, çeşitli sebeplerle uygulanması bir türlü mümkün olmayıp, bütün aydınlar tarafından şiddetle özlenen tedbirlerin adı olmuştur. Ancak üniversite muhtariyetinin değerine gönülden bağlıysak, üniversitede kendi organları ile yapılacak hakikî bir reformu geciktirmemeliyiz. Bunun için gerekli tedbirleri hazırlamak, sonra uygulamak hepimizin millete karşı borcudur. Tehlike çanlarına daha fazla kulaklarımızı kapamamalıyız, kapayamayız.»

Özel okullar meselesi ile ilgili olarak da yukarıdakiler ne kadar doğrudur? Zannediyorum ki, 1965 yılı içinde, orada teklif edilen konularda çalışmaya başlanıp, bir reform gerçekleştirilse idi, belki bugün özel okullar meselesi olmayacaktı.

Üniversiteden halâ bir çözüm yolu teklifi gelmemiştir. Özel okullar meselesi, reform ihtiyacının diğer bir görüntüsünden ibarettir. Bu görüntü, bazı temelsiz tedbirlerle geçitirilse bile, reform ihtiyacı, önümüzdeki yıllarda başka şekillerde ortaya çıkacaktır. Ve her ortaya çıkışta biraz daha şiddetlenerek...

**VİNYLEX VİNYLEX VİNYLEX VİNYLEX**

# VİNYLEX

**SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ**

- YER MUŞAMBALARI
- SUN'İ DERİLER
- MOBİLYA VE OTO DÖŞEMELİKLERİ
- SÜNGERLİ SUN'İ DERİLER
- CİLT BEZLERİ

- SOFRA MUŞAMBALARI
- BRANDA BEZLERİ
- OTO TABANLIKLARI
- PLASTİK LEVHALAR
- POLİÜRETAN SÜNGER (Möble ve bilumum döşeme işlerinde)

#### **KONFEKSİYON :**

- SÜNGER YATAKLAR
- SÜNGER YASTIK VE MİNDERLER
- BAVUL VE ÇANTALAR
- SÜNGERLİ KUMAŞLAR (Laminasyon)
- FABRİC TO FABRİC (Kumaşlar)

Tamamı Türk sermayesi ile kurulmuş olan, BALKANLARIN ve ORTA DOĞU'nun en büyük ve modern Plastik Sanayi Fabrikası en üstün kaliteli mamulleri ile sayın halkımızın hizmetinde olmaktan şeref duyar.

**FABRİKA : Kartal—Maltepe—İstanbul Telefon: 53 39 00**

**VİNYLEX VİNYLEX VİNYLEX VİNYLEX**



## KOMÜNİST REJİMİN ELLİ YILI

Ali Şakir AĞANOĞLU

Sovyet Rusya, geçen Kasım ayı içinde dünya basınıni geniş çapta işgâl etti. 7 Kasım, 1967 günü komünist ihtilâlinin ellinci yıl dönümünü kutlayan Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği, elli yılda sosyal, kültürel ve iktisadî gelişmeleri bakımlarından, iç politikası ve dış siyaseti yönleriyle eleştirmecilerin dikkatlerini üzerinde toplamış; her memlekette ve her dilde binlerce etüd ve yazıya konu teşkil etmiştir.

Bolşevik İhtilâli, aslında 25 Ekim, 1917 günü başlamıştı. O gün, ihtilâlciler, Leningrad'da Kış Sarayını işgâl ederek orada toplanmakta olan geçici Kerenski Hükümetini devirmiş, ve Lenin'in başkanlık ettiği Halk Komiserleri Sovyeti adını taşıyan ihtilâl Hükümeti idareyi ele almıştı. İhtilâlden kısa bir zaman sonra, Rusya'nın kullandığı Julian takviminin batı âlemince kullanılan Gregorian takvimile değiştirilmesi üzerine ihtilâlin başlangıç tarihi 7 Kasım olarak tesbit edilmiştir.

1917 den bu tarafa elli yıl geçti. Bu zaman, binlerce yıllık insanlık tarihi içerisinde bir soluk alma ânı kadar kısa bir süre sayılır. Yüz yıllar boyunca insan topluluklarının çalışmalarını düzenleyen, yaşayışlarına şekil veren çok çeşitli idare tarzları tecrübe edilmiştir. Coğrafya ve tabii çevrelerin değişikliklerine göre sosyal düzenler de kısa veya uzun süreli olagelmıştır. Komünizmin, elli yıllık tatbikattan sonra yerleşip yerleşmediğini tayin etmek mümkün değildir. Rejimin, başladığı noktadan ileri gittiğini gösteren emarelerden daha çok gerilediğini ifade eden alâmetler müşahade olunmaktadır.

İhtilâli yapmış olan nesil tasfiyeye uğramıştır. Bu bir tabii tasfiyedir. Bugün, ihtilâl sırasında çocuk yaşta olanlar ve henüz doğmamış bulunanlar, ikinci jenerasyon olarak iş başına gelmiştir. Devir aldıkları düzeni, tecrübelerin ve zaruretlerin etkileri altında bir takım değişiklikler yaparak yürütmek yolundadırlar.

Marksizim, insan hayatına yeni bir veçhe vermek, çalışan topluluğu maddeten ve mânen kalkındırmak ve ona her türlü hürriyet ve refah imkânlarını sağlamak iddiasında idi. Lenin ve arkadaşları, Rus köy-

lüsünü ve işçisini içinde buldukları sefaletten kurtaracaklarını vaad etmişlerdi. İhtilâl liderlerinden Leon Troçki, Marksizmin insanın fiziki yapısına sıhhat ve âhenk sağlayacağını, bedenî kabiliyet ve kudretini ölçüsüz derecede geliştireceğini; vasat kabiliyette bir insan tipinin fikir gücü itibarile Aristo, Göte ve Marks seviyesine yükselebileceğini iddia etmişti. Marksizmin bu ütopyası çoğunluk tarafından anlaşılmış veya tahayyül edilmiş değildi. Rus halkı, içinde bulunduğu hayat şartlarının daha kötüsünün olamayacağı mülâhazasile ve belki biraz iyi olur ümidile ihtilâlcilere inanmıştı.

Ancak, daha ihtilâlin başında bu yeni düzeni tutturabilip tutturamayacakları hususunda ihtilâl liderleri şüphe içinde idiler. Kapitalist âlemin büyük bir dalga halinde gelip kendilerini süpüreceği endişesini duyuyorlardı. Lenin, kurdukları ihtilâl idaresinin, en az (Paris Komünü) kadar devam edebilmesini - ki, bu idare 1870-71 Fransız Alman harbinden sonra, Alman ordularının Paris'i işgâli sırasında kurulmuş ve Marksist ideolojiyi esas almış bir idare idi. Yetmişbir gün iktidarda kalabilmiş, kurulan Üçüncü Fransız Cumhuriyeti idaresi tarafından tasfiye edilmişti. - ve kapitalist âlem üzerinde yeterli bir etki yapmasını temenni ediyordu. Çetin şartlar altında yapılmış olmasına rağmen ihtilâl tutundu. Tutunabilmesi için çeşitli sebepler vardı. Zaten sefâlet içinde olan Rus halk kütleleri uzayıp giden savaş yüzünden daha çok sıkıntıya düşmüştü. Batıda Alman cephesindeki mağlubiyetler Rus ordularının mâneviyatını bozmuştu. İhtilâlciler «Millî Bütünlük ve Sulh» vaad ediyorlardı. Köylüler, işçiler ve askerler kurtuluş ümidini ihtilâlcilerin arkasında gitmekte buldular. Kısa zamanda Rusya'ya yayılan ve tutunan Bolşevik idaresini, «Sosyalizmin Zaferi» olarak ilân ettiler.

İş başına gelir gelmez hummalı bir çalışma başladı. Sosyalist düzenin temel icraatına girişildi. Üç dört ay içinde köklü değişiklikler yapıldı. Devlete, kiliseye ve şahıslara ait büyük ziraat arazisi müsadere edildi, ve köylüye dağıtılmak üzere, (volost) denilen toprak komisyonlarına tevdi edildi. Sinaî ve ticarî tekmil istihsal ve satış müesseseleri ve vasıtalarına el kondu. Kadınların, çocukların ve maden işçilerinin özel hakları korunarak günlük sekiz saat mesai sistemi kuruldu. Her çeşit sosyal mevki, ünvan ve sınıf fark ve imtiyazları kaldırıldı. Çalışan her şahsa sosyal güvenlik temin edildi. İhtiyaç maddeleri ve hizmetler için belirli bir fiyat düzeni kuruldu. Bankalar ve sigorta şirketleri devletleştirildi. Çarlık devrine ait iç ve dış devlet borçları hükümsüz sayıldı ve red edildi. Ailede sivil nikâh esas tutuldu. Tekmil doğumların tes-cil edilmesi mecburiyeti kondu. Meşru gayrimeşru tekmil çocuklara eşitlik tanındı. Karı veya kocadan birinin talebile boşanma mümkün hale getirildi. Eğitim seferberliği açıldı. Her kademede eğitim ve öğre-



tim müesseseleri ücretsiz olarak halkın hizmetine açıldı. Kilise ile devlet idaresi ayrıldı.

Birbirini takip eden kanun ve kararnamelerle kurulmasına gayret edilen bu yeni düzenin nasıl netice vereceğini kimse lâyükile tahmin edemiyordu. Sosyalizm edebiyatının faydalarını tahayyül ve terennüm ettiği yeni düzen işte Rusya'da kuruluyordu. Yaşamayı insanlara zevk ve auniyayı cennet haine getirecekti.

Gerçek böyle olmadı. Yüzyıllar boyunca insan hayatına şekil veren itiyat ve geleneklerin, kökleşmiş kaide ve nizamların birden yıkılmak istenmesi tepkiler doğurdu. Her taraftan şikâyetler gelmeğe ve rejimin yürümesine karşı çeşitli engeller yükselmeğe başladı.

Marksizmin tatbik sahasına konulması demek olan Rus ihtilâlinin elebaşısı Lenin'di. Yeni rejime Marksizm-Leninizm adı verildi. Nikolai Lenin 1870 yılında doğmuştu. Aşağı kademede asil sınıfa dahil bir öğretmenin oğlu idi. Genç yaşta sosyalizmi benimsemiş ve ihtilâlciler arasına katılmıştı. Bu hareketinin başlıca sebebi ise, büyük kardeşinin Çar Üçüncü Aleksandr'a karşı bir suikast hareketine katılmış ve bu yüzden idam edilmiş olması idi. Lenin'in iki ayrı şahsiyet taşıdığı söylenir. Bir tarafı, insanlığa iyilik yapma hisleriyle dolu şefkatli bir insan... diğer cephesinin ise, düşündüklerini gerçekleştirmek ve maksadına ulaşmak için suçlu veya mâsum ayırd etmeksizin yüzbinlerce insanı feda edecek kadar gaddâr bir kimse olmasıdır. Bu iki yüzlü davranış Lenin'de ve ihtilâl arkadaşlarında, iç harplerin devam ettiği 1917 - 1922 yılları içerisinde gayet açık olarak görülür.

Yeni rejime karşı baş kaldıran ve batı ülkelerinden teşvik ve yardım gören mukavemet hareketleri, Troçki'nin kurduğu Halk Ordusu - Kızıl Ordu - tarafından memleketin her tarafında bastırıldı. 1922 de Rusya'nın her tarafında rejimin hakimiyeti sağlandı. Eski Rus Çarlığı yerine bölge bölge kurulan Sovyetlerin Birliği, Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği kaim oldu. 1924 de ölümüne kadar Lenin'in son bir kaç yılı hastalıklarla geçer. Devam eden iktidar mücadelesini Stalin kazanır ve Lenin'den sonra idareyi ele alır.

Stalin, kendi anladığı tarzda bir sosyalizmi Rusya'da gerçekleştirebilmek için, Lenin'den çok ileri giderek ve belki tarihin hiçbir devrinde görülmemiş bir dikta rejimi, bir zulüm idaresi kurmuştur. Köylü ve şehirli halk topluluklarının kafalarına ve gönüllerine yerleşmiş olan eski düşünce ve inançları silmek ve onların yerine sosyalizmi yerleştirmek kanun ve nizamlarla sağlanamıyordu. Toplum hayatına şekil ve mânâ veren kökleşmiş müesseseler vardı. Din ve kilise bunlardandı. Şark kilisesi, Ortodoks mezhebi halkın yeni rejime karşı mukavemetini besleyen müesseselerden biri idi. Avrupa hiristiyanlığı Lüter ve Kalven'in getirdikleri yeni fikirlerle Onaltıncı yüzyılın birinci yarısından

itibaren reformasyon devresine girmiş, protestan ve prespiteriyen mezhepleri Katolik bütünlüğünü sarsmış ve Hristiyan dinine bağlı milletlerde bir fikir gelişmesi, bir rönesans çağı açmıştı. Ortodoks mezhebi ise, değişmeyen dogmalarile Rus halkını muhafazakâr ve geri bir hayat felsefesi içinde tutuyordu. Rusya'da hristiyan halkın yüzde doksan çoğunluğunu da Ortodokslar teşkil ediyordu.

Stalin'in kiliseye karşı şiddetli bir mücadele açmış olması yersiz değildir. Sosyalizmi bir din, bir mezhep haline getirmek ve halk kitlelerini bu yeni inanç arkasında sürüklemek lâzımdı. Kilise ise bu yeni inanca karşı idi. Mukavemet yuvaları olarak görülen binlerce kilise köylerde ve kasabalarda tahrip edildi. Onbinlerce papaz çalışma kamplarına sürüldü ve imha edildi.

Alman devlet adamı Bismark, politikayı «imkân bulma sanatı» olarak tarif etmişti. Stalin, tarihi maddeciliği kendi anlayışına göre Rusya'da yerleştirmek için her imkânı kullanmayı, her usûle başvurmaya mübah sayan bir politikanın sahibi olmuştur. Lenin, sağlığında hiç düşünmemiş olacağı bir payeye ölümünden sonra yükseltiştir. Cesedi mumyalanmış; camdan bir tabuta konarak Moskova'da, Kızıl Meydana hâkim, kızıl granitten yapılmış bir mozoleye yerleştirilmiştir. O artık yeni çağın peygamberidir. Halk bu sembolün arkasından sürüklenecektir. Onun dilile ifade edilecek sosyalizm umdelerinin ve ihtilâl prensiplerinin herkes tarafından bellenmesi; her gönüle komünist düzenin bir inanç olarak yerleşmesi istenecektir. Lenin'in mezarını her yıl milyonlarca insanın ziyaret etmesi bir usûl haline getirilecektir. Moskova yeni devrin mukaddes şehri olmak durumundadır. Komünizmin dünyaya yayılması çalışmaları bu merkezden ilham ve kuvvet alacaktır.

Karl Marks ve arkadaşları, sosyalizmin iktisadî sahada tatbikatının mümkün ve faydalı olup olamayacağı hususlarında tereddüt içinde idiler. Lenin ise ihtilâl yolu ile sosyalizmin her sahada gerçekleştirilebileceğine inanmıştı. Hayatının bir kısmı sürgünde, Batı Avrupa ülkelerinde geçmişti. Rus halkına getirmek istediği yeni hayat tarzı, gelişmiş memleketlerde orta sınıf halkın sahip olduğu refah olsa gerektir. Kendisi bu hayatı benimsemiş görünür. Kılık kıyafeti ve yaşayış tarzı batılı bir burjuvaninkine benzer. Yüzlerce heykel ve tabloları için model alınmış kıyafetlerinde kravatlı, setre pantolonlu bir burjuva efendisinin zevk ve üslûbu müşahade edilir.

Reaksiyonlar başlayınca, bilhassa iktisadî düzenin islâhı için 1922 yılında alman tedbirler, Yeni İktisadî Politika (N E P) diye adlandırılmış olmakla beraber hakikatta eski sisteme dönüş demektir. Ziraat topraklarının aile mülkleri halinde köylüye dağıtılması, küçük esnaf ve sanatkârlara şahsî iş ve teşebbüslerinde serbestlik ve özel mülkiyet hakkı tanınması, eşya ve hizmetlerin para ölçüsü ile değerlendirilmesi



ve mübadelenin para ile yapılması prensipleri geri getirilmişti. Yeni den baş vurulmasına mecburiyet duyulan bu usûller ise, binlerce yıllık tecrübelerden sonra insan topluluğunun yaşayışına ve medeniyete temel teşkil eden, ve fakat sosyalizm edebiyatında kapitalist düzeni diye adlandırılan prensipler mecmuası idi. Daha Lenin'in sağlığında başgösteren bocalama ve dönüş manevraları bu yeni rejimin kurucu ve yöneticilerinin kafalarında tereddütler yaratmıştı.

Lenin'den sonra iktidarı ele alan Stalin, komünizmi mutlak surette gerçekleştirmek için müsamahasız bir icraata girişmişti. Her engeli kırıp yıkmayı meşru gören bir dikta rejimi kuruldu. Adına proleterya diktatörlüğü kondu. Fakat kendi kendini yiyen bir diktatörlüktü bu. Ziraî kollektivizasyona karşı oldukları için onsekiz milyon kadar köylüyü imha ettiğini Stalin bir sohbetinde şahsan Çörçil'e ifade etmişti. Yirmidokuz yıl iş başında kalmış olmasına rağmen Stalin'in gerçekleştirmek istediği sosyalizmin Rusya'ya maddeten ve mânen fazla bir şey kazandırmadığı anlaşılıyor. Stalin'in ölümünü müteakip iktidarı ele alan Kruçef, kısa bir süre sonra Stalin'i açık ve ağır bir dille takbih etmiş; memlekete ve rejime yaptığı fenalıkları sayıp dökmüş, ve Lenin'in yanına konmuş olan mumyası oradan alınarak başka bir yere gömülmüştür.

Stalin'den sonraki Sovyet idarecilerinin sosyalizmi başka türlü tefsir ve tatbik etmeğe başladıkları müşahade edilmektedir. Halk kitleleri üzerinde baskı ve şiddet usûllerinden vazgeçildiği anlaşılmakta, teknik ve iktisadî sahalarda ilerlemenin hızlandığı müşahade edilmektedir. 1953 - 1964 yılları arasında Komünist Partisi Genel Sekreteri ve Başbakan olarak iktidarda bulunan Kruçef'in idare devresi de tek bir liderin idaresi niteliğini taşır. 1964 den sonra ise, kollektif bir idare tarzının kabul edildiği, parti ve devlet idaresine daha fazla itidal ve müsamahanın hakim olduğu müşahade edilmektedir.

Elli yılda neler yapılmıştır?

Komünizm propagandası, Rusya'da 1917 den sonra, yeni rejimde yapılanları, Çarlık Rusya'sının durumu ile kıyaslayarak değerlendirme usûlünü benimsemiştir. Çarlık devrinde Rusya, Avrupa'nın en geri kalmış halklarının yaşadığı bir ülke idi. O devrin sosyal ve iktisadî şartlarla karşılaştırılınca, son elli yıl içerisinde yapılan değişiklikler ve kaydedilen ilerlemeler komünist rejimin icraatı lehine hüküm verilmesine âmil olur. Ancak, Rusya'nın bugünkü durumu, demokrasi düzeni ve hürriyet içerisinde olan diğer memleketlerin Birinci Dünya Savaşından sonraki devrede kaydettikleri sosyal, kültürel ve teknik ilerlemelerle ve ulaştıkları iktisadî refah ile mukayese edilirse, hiçbir zaman komünist rejimin tatbikatı lehine bir netice çıkarmak mümkün olmaz. Batı ül-

keleri Rusyadan çok daha hızlı kalkınmışlar ve daha yüksek bir refah seviyesine ulaşmışlardır. Rusya ise, yer yüzünde en zengin tabii servet kaynaklarına sahip bir ülke olmasına rağmen, bu kaynakları yeterli kadar değerlendirememiş; elli yıl önce ulaşılacağı vaad ve iddia olunan refah sağlanamamıştır.

Elli yıllık icraatın müsbet ve menfi yönleri vardır. Halkın faydasına yapılmış işler az değildir. Elli yılda Rusyanın nüfusu bir misli artmış ve bugün 235 milyona çıkmış bulunuyor. Çalışma çağında olan herkes bir iştedir. İşsizlik yoktur. Haftada beş gün çalışma ve iki gün istirahat esasına göre bir iş düzeni kurulmuştur. Ücretler ve hayat standardı yükselme yolundadır. Lâkin, bir ailenin geçinebilmesi için kadın erkek herkesin çalışması gerekmektedir. Kadınlar için emeklilik yaşı 55, erkekler için 60'dır. Emekli maaşı, son alınan ücretin % 50 ilâ % 100 ü arasında değişen mikdarlar arasındadır. Sağlık hizmetleri memleketin her tarafına yayılmıştır. Hastahanelerin imkânları ve hizmet kalitesi batı Avrupa standardının çok altında olmakla beraber kasaba ve köylere kadar memleketin her yerinde halkın parasız bakım ve tedavisi sağlanmaktadır. Elli yıldır Rusya bir eğitim seferberliği içindedir. Çarlık devrinde Rusya'nın kültür faaliyeti çok zayıftı. Halk kütleleri asgarî bir eğitimden mahrumdu. O devirde erkek nüfusun dörtte üçü, kadınların onda dokuzu okur yazar değildi. Her kademedeki okullarda eğitim yapan öğretmen sayısı 300 bin kadardı. Bugün 2,5 milyon öğretmen mevcut olduğu, 48 milyon insanın okullara devam ettiği, bunlardan 4 milyonun yüksek okul ve üniversite öğrencisi olduğu bildirilmektedir. İlmî araştırmalara ayrı bir önem verilmektedir. 1958 yılında, Sibirya'nın Novosibirsk şehri yakınlarında yeni bir ilim şehri (Akademgorok) kurulmuştur. Burada, üstün kabiliyetleri dolayısıyla seçilmiş iki bin genç çeşitli ilim dallarında eğitim görmekte ve araştırma yapmaktadır. Kurulan bu ilim merkezinin matematik, elektronik cihazlar, nükleer fizik, kimya, hidrodinamik, nazari ve tatbiki mekanik, jeoloji, kimyasal oluşumlar ve astronomi üzerinde çalışmalar yapılan onbir enstitüsü vardır.

Sosyalizmin Rusya'da yapmak istediği değişiklik, Rus halkını sınıflı bir topluluk ve Rusya'yı ileri sanayici bir ülke haline getirmektir. Bu sahada büyük başarılar sağlandığı bir gerçektir. Bugün Rusya, çelik, elektrik enerjisi ve petrol istihsalinde, Amerikadan sonra en ileri memleketlerdir. Nükleer teknolojide ve feza araştırmalarında ise en ileri merhalede olduğu anlaşılıyor. Nükleer silâh gücü dolayısıyla Rusya, dünya siyasetinde müessir bir rol oynamakta, nüfuz ve tesirini her tarafta hissettirmektedir. Elli yıllık komünist rejim, devlet olarak Rusya'ya büyük bir güç ve kuvvet kazandırmıştır.

Lâkin, sosyal bünye, yaşayış tarzı ve iktisadi refah bakımlarından



Rus halkını diğer ülkelerin halkları ile mukayese edince, Marksizmin başarılı bir sosyal düzen olduğunu söylemek mümkün değildir. Demokratik idarenin temel prensibi, idarenin vatandaşı bunaltmamasıdır. Rusya'da halk kitleleri henüz ferah ve endişesiz bir yaşayışa kavuşmuş değildir. 13 milyona yakın adette olduğu tahmin edilen Komünist Partisi üyeleri, kanun ve nizamların üstünde imtiyazlı bir duruma sahiptir. Geri kalan halk ise durumundan emin değildir. Gizli polis teşkilâtı daima korkulan bir kuvvettir. Rejimi benimsemeyenler, aykırılıklarının derecesine göre âsi, haydut veya manyak telâkki edilmekte; davranışlarının mahiyetine göre hapisanelere, çalışma kamplarına veya akıl hastahanelerine gönderilmektedir. Günlük hayat monotondur. Halk her vesile ve vasıta ile rejimin propagandası altında tutulmaktadır.

Rusya dışına çıkabilmek, başka ülkelerde seyahat edebilmek çok mahdut sayıda kimseye tanınan bir imtiyazdır. Sovyet vatandaşlarının Rusya içerisinde seyahat edebilmeleri dahi özel bir seyahat vesikası almaları ile mümkün olabilmektedir. Alkolizm yaygın haldedir. Geçim imkânları sınırlıdır. Beslenme maddeleri muayyen çeşitlere inhisar etmektedir. Et, süt, süt mamûlleri, sebze ve meyvalar tedariki kolav olmayan ve hasreti çekilen nâdir maddelerdir. Diğer istihlâk maddeleri, giyim ve ev eşyaları da bol ve ucuz değildir. Her çeşit ihtiyaç ve istihlâk maddesinin kalitesi düşüktür. Kötü ve düşük kaliteli imâl edildiği için satılmayan ve depolarda çürüyen 30 - 40 milyar lira değerinde emtia stoku mevcut olduğu söylenmektedir. Mesken sıkıntısı devam etmektedir. Bir aileye ortalama on metre kare kadar mesken isabet etmektedir. Moskova gibi büyük şehirlerin çevrelerinde dahi gece kondukların yayılmakta olduğu söylenmektedir. Ağır sanayi geliştirilmiş ise de yıllık otomobil istihsalı 250 binden azdır. 228 kişiye bir motörlü vasıta isabet etmektedir. İtalyan Fiat firması ile anlaşma yapılmış ve Rusya'da büyük bir Fiat otomobil fabrikasının kurulmasına başlanmıştır. 1970 yılında istihsale geçecek olan bu fabrika halk tipi küçük arabalar yapacak, ve Rusyada otomobil istihsalını bugünkünün üç misline çıkarmış olacaktır. Komünist ihtilâlinin ellinci yılını kutlama törenleri için dört gün bayram ilân edilmisti. Bu müstesna günlerde Rus halkını memnun etmek üzere, lüks telâkki edilen bir kısım ithal eşyasının, ezcümle İngiliz kumaşları, İtalyan ayakkabıları ve transistörlü Japon radyolarının mağazalarda satışa arz edildiği söylenmektedir.

Genel olarak iş verimi ve işin kalitesi düşüktür. Meslek ve zümrelerin kazançları da pek farklıdır. Köylü ve işçiler, elli yıl önce olduğu gibi, refah kademelerinin en alt basamağında bulunmaktadır. Bir fabrika işçisinin aylık ortalama bin lira kadar ücret almasına mukabil, fabrika müdürü, mühendis, teknik eleman ve profesör gibi entellektüel sınıf içerisinde yer alanlara ayda on, onbeş bin lira arasında değişen üç

retler verilmektedir. Elli yıl önce, yeni rejimin, «Herkes ihtiyacı ölçüsünde imkân ve refah sağlayacağı...» iddia edilmişti. Bugün ise, her şahsın «kabiliyet, çalışma ve verim derecesine göre bir karşılık alacağı...» temel görüş ve anlayışına dönülmüştür. Yaradılıştaki bedeni ve fikri kabiliyetleri eşit olmayan ve hayatları boyunca aynı verimlilikte çalışmayan insan oğullarına eşit seviyelerde refah sağlamanın mümkün olmayacağı komünist âlemde de öğrenilmiş ve kabul edilmiş bulunuyor.

Kalkınma, fertlerin çalışma güçlerine ve heveslerine dayanır. Şahısların güçlü ve verimli çalışmaları ise yaptıkları işlerden elde ettikleri maddî ve mânevî tatminkârlığa bağlıdır. Stalin'den sonraki Sovyet idarecileri Rus halkını baskı ve zor altında çalıştırmak yerine hoş tutmak ve tatmin etmek yolunu tercih etmektedirler. Rejimin bir kısım prensipleri değiştirilmektedir. Tarım sahasında, köylü ve müstahsilere muayyen ölçülerde toprak üzerinde mülkiyet hakkı ve serbest istihsal imkânı tanınmıştır. Bu hal istihsalı hızlandırmıştır. Ekonominin temeli sayılan ziraatın daha fazla geliştirilmesi için birtakım tedbirler düşünülmektedir. Hazırlanan yeni bir beş yıllık kalkınma plânında tarım sahasına 500 milyar liralık yatırım yapılması tasarlanmıştır. Diğer taraftan, sınaî tesislerin verimlerinin artırılması için fabrika idareci ve işçilerine kâr hissesi - prim - verilmesi hususunda Harkof Üniversitesi profesörlerinden Evsai Liberman'ın 1962 yılında ortaya koyduğu fikir bugün Rusya sanayiinin üçte birini teşkil eden 5500 fabrikada uygulanmaktadır. İdareleri Merkezi Plânlama Dairesinin kontrolünden çıkarılarak kendi personelinin inisiyatifine bırakılan bu fabrikalarda gerek istihsal hacmini geliştirmek ve gerek istihsal edilen eşyanın kalitesini yükseltmek bakımlarından büyük terakkiler kaydedilmektedir. Ağır sanayi yanı sıra istihlâk eşyasının miktar ve çeşitlerini artırmak hususunda girişilen gayretler başarılı olmaktadır. Mağazalarda eşya teşhirine; vitrinlerin çeşitli emtia ile donatılmasına ve itina ile ışıklandırılıp cazip gösterilmesine önem verilmektedir. Radyo ve televizyon ile ve basın yolu ile reklâmlara başlanmıştır. Halbuki, Stalin devrinde bu kabil işlere âdî kapitalist oyunları gözile bakılır ve hiçbirine yer verilmezdi.

Söz ve yazı hürriyetleri üzerindeki baskı hafifletilmektedir. Açıkta açığa rejimi tenkit edenlere karşı müsamaha gösterilmemekle beraber, her çeşit güzel sanat kolunda çalışanların, rejimin propagandasına âlet olmaktan başka istikâmetlerde de sanatın gelişmesi, ve sanatkârın kendi düşünce ve ilhamlarıyla başbaşa bırakılması gerektiğini savunanlara karşı bir ses çıkarılmamaktadır.

Komünizmin ihtilâlcî ölçülerine sıkı sıkıya bağlı olanlar, Sovyet Rusya'nın bugün rejimde yaptığı yenilikleri (revizyonist) bir tutum,



Marksizmden ayrılma, kapitalizme dönüş olarak nitelemektedirler. Bu zaaflarından ötürü de Moskova'daki idarecileri suçlamaktadırlar. Mao'nun anlayışına göre, ihtilâlcı komünizmi uygulayan Çin, Rusya'ya cephe almıştır. Arnavutluk da Rusya ile ilişkisini kesmiştir. 1954 yılından bu yana Rusya'nın özellikle sosyalizme temayülü olan geri kalmış ülkelere kredi ve hibe şeklinde yaptığı mâli yardım 60 milyar lirayı bulmaktadır. Küba'ya yapmakta olduğu yardım ise yıllık 2,5 - 3 milyar lira arasındadır.

Halen nüfusları bir milyarı aşan ondört memlekette komünist rejim uygulanmaktadır. Bunların hepsinde Komünist partiler halkın reyini ile, serbest seçim ile iş başına gelmemiştir. İhtilâl yolu ile, kuvvet kullanarak komünist guruplar iktidarları ele geçirmişlerdir. Son yirmi yıl içinde kurulmuş olan komünist rejimler Rusya'dan müzaharet, teşvik ve yardım görmüşlerdi. Lâkin, bugün bunların hemen hepsi Rusya'dan ayrı bir yolda yürümektedir. 750 milyon nüfuslu Çin, Moskova ile ilişkisini kesmiştir. Mao kendi anlayışına göre bir ihtilâlcı rejim uygulamakta; ve bir kısım Asya ve Afrika memleketlerini tesir sahasına almak ve arkasından sürüklemek gayreti içinde bulunmaktadır. Daha mutedil olan sosyalist ülkeler ise, kısa bir süre içerisinde daha fazla başarı sağlayan Yugoslavya üzerine dikkatlerini çevirmişlerdir. Bu memlekette uygulanan sosyalizmi örnek almak isteyenler vardır.

İhtilâlin ellinci kutlama bayramına dâvet edildikleri halde Çin ve Arnavutluk katılmamışlar ve tebrik dahi göndermemişlerdir. Küba, Kuzey Kore ve Kuzey Vietnam devletleri de, devlet başkanları yerine ikinci veya üçüncü derecedeki adamlarını temsilci göndermişlerdir.

Bu durumda, Sovyet Rusya idarecilerinin, Rusya'nın artık sosyalizmin ana vatani ve Moskova'nın Marksizmin ilham ve hareket kaynağı olmadığını anlamış olmaları gerekir. Elli yıllık Rus tecrübesi, sosyalizmin zor ve şiddet altında insanlığa kabul ettirilemediğinin örneğini veriyor. Rejimin hangi prensiplerinin ısrarla uygulanması, ve hangilerinin değiştirilmesi gerektiği hususları bugünkü idarecileri derin derin düşündürmektedir. Önümüzde sükûnetle gerçekleştirmemiz gereken reformlar var, diyorlar. Parti Genel Sekreteri Brejnev, 1960 dan sonra Kennedy'nin Amerika'da açtığı yeni çığıra benzeterek Rusya'da rejimin bir «Yeni Cephe» kurma yolunda olduğunu ifade etmiştir. Sovyet idaresinin bugünkü temayülü, Marksizmin, dogmalarından ayrılma, batı medeniyetine ve kültürüne esas teşkil eden insan hak ve hürriyetleri düzenini tedricen de olsa geri getirme. istikâmetindedir. Bu temayülün nasıl gelişeceğini de zaman gösterecektir.

# TÜRKİYE'DE BANKACILIĞIN YAPISI VE SORUNLARI

(Türk Banka Sistemi)

Hikmet KEYMAN

## I — Konuya başlarken:

Her memlekette para ve kredi gibi iki mühim manivelayı sevk ve idare eyleyen bankalar, ekonominin en hassas ve nazik kesiminde çalışan nevi kendine mahsus, millî ekonomide hayati önemi olan iktisadi kuruluşlardır.

Bankacılık başlangıçta serbest bir ticaret gibi mütalea olunmuşsa da, sonraları bu teşekküllerin, ekonomideki büyük öneminin anlaşılması, zamanla değerini daha iyi göstermiş ve arttırmış bulunmaları dolayısıyla, kanun koyucular bankacılık ile ilgilenmişler; bankacılık faaliyeti üzerine özel kanunlar çıkarılmış, mevzuat vücade getirilmiş, devlet mürakabesi kurulmuş, memleketlerin bankacılık ve ekonomi siyasetlerine göre bankaların millileştirilmesine veya devletleştirilmesine kadar gidilmiştir.

Bankacılık san'atı üzerinde yaptığımız bu kısa ve toplu tanım ve açıklamadan anlaşılmaktadır ki, bankacılık serbestçe icra olunan alelade bir ticaret kolu ve kâr kurumu olmayıp, faaliyetleriyle millî ekonomilerde rol oynayan ve âdeta kamu hizmeti gören önemli iktisadi kuruluşlardır.

Bankacılığın esas sorunlarını, bankacılık siyaseti, banka işlemleri ve işletme tekniği, bankaların teşkilâtı ve bankacılık hukuku olarak ifade eylemek mümkündür. Bu sorunların başında bankacılık siyaseti gelmekte olup, geniş anlamda, banka sistemini ve kredi siyasetini kapsar. Ve bankacılığın yüksek sorunları olarak deyimlenebilir. Söz konusu ettiğimiz öteki sorunlar daha ziyade, teknik nitelikte bankacılık konularını kapsamaktadır.

Bir memlekette cari banka sistemi ve kredi siyasetini düzenleyen, yönveren faktörlerin başında, millî ekonomi siyasetinin icap ve ihtiyaçları gelmekte olup, bankaların, kuruluş ve çalışmalarına, bu yönde istikâmet vermeleri, millî ekonominin gelişmesinde yararlı bir sistem ve uygulama içinde bulunmaları icap eylemektedir. Şüphesiz ki, bu keyfiyet iktisaden gelişmemiş veya gelişme çabası içinde olan ülkeler ve Tür-



kiyemiz için bir kat daha önemli bir sorundur.

Bu gerek, çeşitli ülkelerde ekonomi siyasetlerinin eğilimlerine göre bankaçılığın millileştirilmesine veya devletleştirilmesine kadar gitmektedir. Bizim karma ekonomi sistemimizde ise, iktisadî plânlamamız içinde yönvermek ve düzenlemek kabildir.

Bu yazımızda, bankaçılığımızın yapı ve sorunlarını ilişkileriyle inceleyerek, Türk Bankacılığının tekâmülü için düşünülebilecek hususların belirtilmesine çalışılacaktır.

## II. — Türk Banka Sistemi :

Bir memlekette çeşitli alanlarda çalışan bankaların meydana getirdikleri taazzuv ve manzume ve aralarındaki ilişkiye; o memleketin Banka Sistemi ve bankalarca uygulanan kredi işlemlerinin genel biçim ve bütününe de, o memlekette carî «Kredi Sistemi» denilmektedir. Bir memleketin banka ve kredi sistemi ile ilgili genel bankaçılık siyaseti ise, o memleketin sosyal ve ekonomik koşullarına ve özellikle, memleketin milli ekonomi siyaseti, bankaçılık mevzuatı, Merkez Bankasının nizam ve siyaseti, piyasaların ticarî örf ve adetleri, malî güçleri, kredi ihtiyaçları, halkın adetleri, tasarruf itiyad ve gücü, kredi piyasalarının yapısı ve durumu, devletin malî durumu ve siyaseti gibi türlü faktörlerin etkisine bağlı olup bunların bir neticesidir.

Türk Banka Sistemini, banka teşkilâtının ortasında bir ana banka olarak T.C. Merkez Bankası olmak üzere, karma ekonomiye mütenazır şekilde;

A. — Kamu sektörüne ait devlet bankaları ve özel kanunlarla kurulmuş bankalar,

B. — Özel Sektör Bankaları:  
olarak iki grupta toplamak kabildir.

T.C. Merkez Bankası memleketin «Tedavül Bankası»dır. Memlekette para piyasasının düzenlemesi bu bankaya tevdi edilmiş bulunmaktadır.

A. — Kamu Sektörüne Ait Devlet Bankaları ve Özel Kanunlarla Kurulmuş Bankalar :

Bu grup bankalar, T. C. Ziraat Bankası, Sümerbank, Etibank, İller Bankası, Denizcilik Bankası, Turizm Bankası, T. Emlâk Kredi Bankası, T. Halk Bankası, T. Vakıflar Bankası, T. Öğretmenler Bankası ile Devlet Yatırım Bankasından ibarettir.

Görüldüğü üzere, bu sektörü, yapıları değişik tip ve hüviyette bankalar teşkil eylemektedir. Bu bankaların çoğu, kuruluş kanunları ile Memleketin ekonomik kalkınmasının gösterdiği ihtiyaca göre, ihtisas konularında belirli bankaçılık görevleri yüklenmiş ihtisas bankalarıdır. Kuruluşlarına hâkim olan düşüncelere göre, bu bankaların, kaynak yaratmak ve finansmanlarını sağlamak amacıyla ihtisas konuları dışında,

mutad ve carî bankacılık işlemlerini yapabilmeleri de, çalışma konuları içine alınmış bulunmaktadır.

Değişik tip ve hüviyette bankalardan toplanmış olan bu bankaları kendi gruplarına, fonksiyon ve hüviyetlerine göre, ayrı ayrı incelemek yerinde olacaktır.

**T. C. Ziraat Bankası :** Bu bankaların en önemlilerindedir. Banka, çiftçinin yatırım, işletme, sürüm ve satış kredilerini sağlayan bir Ziraat Bankası, Tarım Kredi Kooperatiflerini idare mürakabe ve finanse eyleyen bir kooperatifler ana bankası olarak tarım ve üretimin gelişmesine hizmet eylemektedir. Ayrıca her türlü bankacılık işlemlerini de yaparak, bir tevdiat ve ticaret bankası hüviyet ve fonksiyonuna da sahip bulunmaktadır. Sonuç olarak iki tür bankacılığı nefsinde toplayan bir karma teşekkül; büyük bir itibar müessesesidir.

Bankanın diğer bankacılık işlemlerini yapması; hem Türkiye'de banka teşkilâtından yoksun yerlerdeki halk, iktisadi teşebbüsler ve devlet idarelerinin bankacılık hizmetlerini yapmak, hem de ana faaliyetine yardımcı olmak zorunluk ve nedenlerine dayanmaktadır.

Banka bu iki fonksiyon ve görevi ile Türk ekonomisine çeşitli alanlarda güç ve yetkisi ölçüsünde birçok hizmetler ifa eylemiş ve eylemektedir. Ancak, meâlekete tarımının kalkınması amacıyla dağıtılan tarım kredileri; Hükümetlerce küçük çiftçi işletmelerini rasyonelleştirecek genel tarım reformununun gerektirdiği tedbirlerle birlikte yürütülüp değerlendirilemediğinden, tarımsal kalkınmamızı sağlamakta tabiiyetle yetersiz ve sonuçsuz kalmıştır. Banka da, hükümetlerce benimsenmeyen bu konuda, kendini güçlü ve yetkili göremiyerek bir faaliyet gösterememiştir.

Ziraat Bankası; Türkiye'nin ihtiyaçlarının bir ürünü olarak kendine özgü bir organlaşmaya ve hüviyete sahip olmuştur. Ancak, bazı çevre ve kişiler bankanın hüviyet ve icaplarını görmemezlikten gelerek, banka üzerinde haksız eleştiriler yapmakta, düşünce ve tasavvurlar ileri sürmektedirler. Meselâ, bu arada, bankayı mücerret bir Ziraat Bankası niteliğinde görerek bankanın ticarî krediden kaçınıp yalnız tarım kredileri vermesi ve bir tarım kredi kurumu olarak Tarım Bakanlığına bağlanması gerektiği düşüncesi ileri sürülmektedir. Banka, plâsman tekniği itibarıyla tarım sektöründe kullanılması caiz olmayan kaynaklarını hiçbir zaman tarım kredilerine bağlayamayacağı gibi, bu günkü hüviyeti ile aynı zamanda büyük bir tevdiat ve ticaret bankası olarak Ziraat Bankasının Tarım Bakanlığına bağlanması da uygun görülemez. Esasen Hükümetlerin, bankanın sermaye tahsislerini bütçe imkânsızlığı veya değerlendirme ve tercih hatası yüzünden muntazaman ödememiş; özkaynaklarını ihtiyacına muvazî arttıramamış olması, ve Türkiye malî piyasasının elverişsiz koşulları içinde, Bankanın kâfi derecede tahvil de çıkar-



ramamış bulunması, Banka'yı yabancı kaynaklara özellikle tevdiat kaynağına muhtaç duruma ve daha ziyade bir tevdiat bankası hüviyetine sokmuştur. Bankanın, kanunundan beklenen fonksiyonunu yapabilmesi için hükümetlerin Bankanın sermaye tahsislerini düzenli olarak ödemeleri, özkaynaklarını beklenen ve istenen normal seviyeye çıkarmaları gereklidir.

Oteyandan, daha ziyade sınaî işletmeciliğe özgü bir nitelikte olan 440 sayılı kanunun işletme ve idareye hakim kıldığı ilkelerle başarılı yönetimi güç olan Ziraat Bankacılığı fonksiyonunu daha rasyonel bir biçimde düzenlemek ve yürütülebilmek için Banka'yı, herşeyden evvel ihtiyaca yeterli kaynaklara ve yeni bir kuruluş kanununa kavuşturmanın gerektiği düşüncesindeyiz.

**Sümerbank, Etibank, İller Bankası, Denizcilik Bankası, Turizm Bankası** ise kamu sektöründe nevi kendine özgü bir grup teşkil eylemektedir.

Devlet sektöründeki bu tip bankalar memleketimizde kuruluşlarındaki koşullara göre, sanayi, madencilik, su ve elektrifikasyon işleri ile deniz nakliyeciliğinin kurulması, işletilmesi ve geliştirilmesine hizmet eylemek amacıyla kurulmuş, bir çeşit kalkınma ve ihtisas bankaları olarak mütalâa olunmaktadır. Sümerbank, Etibank ve Denizcilik Bankası ana görev ve faaliyetlerinden başkaca, her türlü bankacılık işlemlerini de yapmak yetkisini taşımakta olup çalışma alanları bir hayli çeşitlendirilmiş, genişletilmiş ve özelliklerine göre, sınırları da aşılmış bulunmaktadır.

Kuruluşlarında bu bankaların tevdiat kabul eylemek ve tahvil çıkarmak suretiyle kısa, orta ve uzun vadeli yabancı kaynak sağlayabilecekleri düşünülmüş ve öngörülmüştür. Oysa ki, ana fonksiyonlarının çeşitlilik ve ağırlığı ile ticarî bankacılığın özelliğini bağdaştırarak geliştirmek tabiatıyla mümkün olamamış ve bu ilâve faaliyetleri gelişmemiştir. Bugün Sümerbank'ın 18, Etibank'ın 20 ve Denizcilik Bankası'nın 26 şubesi vardır ve topladıkları ticarî ve tasarruf mevduatının tutarı 426 milyon liradan ibarettir. Bu, toplam pasiflerinin % 6 sı oranında olup önemsiz bir miktardadır. Diğer taraftan bu bankalar, ekonomimiz gelişmemiş, sermaye piyasamız teşekkül eylememiş olduğundan, tahvil de çıkarılmamış ve bu kanaldan da kaynak yaratamamıştır. Böylece, bu bankalar doğrudan doğruya kaynak yaratamadıklarından, ana faaliyetlerini tabiatıyla sermaye ve özkaynakları ile tedvir eylemek, kaynak noksanlarını da eski amortisman ve Kredi Sandığı ve Yeni Devlet Yatırım Bankası ile T. C. Merkez Bankasından sağlamak mecburiyetinde kalmışlardır.

Görülüyor ki, bu bankalar öngörülen kaynak yaratma fonksiyonlarını, gerek tahvil, gerek öteki bankacılık kanalından gerçekleştirememiş-

lerdir. Fonksiyonları ana faaliyetlerine bağı kalmıştır.

Türk ekonomisine kendi alanlarında aegerli hizmetleri gezen bu teşekkülleri, ana faaliyetleriyle bağdaşamıyan, kayde deger bir imkân da yaratamıyan ticari bankacılık faaliyetlerini, genel bankacılık islâhatına paralel olarak kaldırıp öteki Devlet bankalarına devir ederek, birer ihtisas bankası halinde saklamak, sermaye noksanlarını ve finansman merci ve imkanlarını geliştirmek düşünülecek bir durumdur. Bu itibarla Devletin, bu teşekküllerin sermayelerini, plân hedeflerine, cesamet ve faaliyetlerine göre arttırması, öteyandan da, Devlet Yatırım Bankasını bu tip iktisadi devlet teşekkülleri manzumesinin finansman ihtiyaçlarını karşılayabilecek bir duruma getirmesi icap eylemektedir.

Bu durumda ortaya, kamu sektöründe Devlet Yatırım Bankasının mali yapısının güçlendirilmesi sorunu çıkmaktadır.

Gerçekten de memleketimizde sınaî yatırım ve ikraz bankacılığı, gerek kamu, gerek özel sektör alanında ekonomi ve sanayimizin başta gelen henüz halledilememiş bir ihtiyacıdır.

Türkiye'de sanayiın kredi ihtiyacı çok evvelden duyulmuş; T. Ticaret ve Sanayi Bankası ve Türkiye Sanayi ve Maadin Bankası kurulmuş ise de, başarı elde edilememiştir. Cumhuriyetin sanayileşme plânı icabı kuruculuk ve işletmecilikle beraber sanayi sektörüne kredi de sağlamak üzere, Sümerbank kurulmuşsa da, bu banka da orta ve uzun vadeli kredi verme konusunda bir faaliyet gösterememiştir. Bu alanda özel sektörde faaliyet gösteren ilk banka, T. Sınaî Kalkınma Bankasıdır. Bundan sonra da Sanayi Yatırım ve Kredi Bankası kurulmuştur. Kamu sektöründe ise, Amortisman ve Kredi Sandığı'ndan değışme Devlet Yatırım Bankası kurulmuştur. Şimdi Devlet tarafından ayrıca bir Özel Sektör Yatırım Bankası kurulması hazırlıklarının yapıldığı duyulmaktadır.

Öteyandan, son günlerde halk tarafından sınaî kuruluşların hisse senetlerine gösterilen ilgi ve satınalma arzusu, bu alanda sevindirici bir hareket olmakla beraber, bu isteklerin henüz yeterli kaynaklara malik özel sektör teşekküllerinin sermaye piyasasından finanse edilerek sermaye şirketleri halinde kurulabilmelerini sağlayacak güçte bulunmaması, firmaların bu alanda orta ve uzun vadeli kredi ihtiyaçlarını bir hayli çoğalmas ve özellikle küçük ve orta işletmelerin sermaye piyasasından yararlanamamaları, bu tip bankalara olan lüzumu o nisbette arttırmış bulunmaktadır.

Bundan dolayı geri kalmış bir ülke olan Türkiye'de, tartışma götürmeyen bu ihtiyaç karşısında, her iki alanda kaynak bakımından yetersiz kuruluşlarla vakit kayıp eylemektense, cebri kaynaklarla mevcut yatırım ve kalkınma bankalarını takviye etmek gerekmektedir. Örneğin aslında yatırım fonları teşkili için ihdas edilen tasarruf bonoları hasılası bütçe içine alınmayarak münhasıran iktisadi yatırım amaçlarında



kullanılmak üzere, yatırım ve kalkınma bankalarına tahsis edilmiş olsaydı, herhalde milli ekonomiye daha yararlı bir hizmet görmüş olurdu. Bu nedenle tasarruf bonoları hasılları bu hale getirilerek meselâ Devlet Yatırım Bankasının mali bünyesini geliştirmek mümkündür sanırız. Esasen doğrudan doğruya devlet bütçesinden veya sermaye piyasasından beslenemeyen ve daha ziyade kurumsal kaynaklara dayanan Devlet Yatırım Bankasının bu kanaldan finansal gelişmesini sağlamak iktisaden geri kalmış bir ülke için, sermaye piyasasına önderlik konusunda, en normal bir yol sayılabilir.

Türk Kanun koyucusunun ihdas eylediği bu özel tip bankaların dışında kalan T. Emlâk Kredi Bankası, Türkiye Halk Bankası, Vakıflar Bankası normal ve mutad banka tiplerine uygundur ve üzerlerinde özel açıklama yapmağa lüzum duyulmamıştır.

## **B) — Özel Sektör Bankaları :**

### **Ticaret ve Mevduat Bankaları :**

Memleketimizde özel sermayeli bankaların örgütlenme ve gelişmesi Cumhuriyet devrinde başlamıştır denilebilir.

1944 yılında Yapı ve Kredi Bankası'nın kuruluşuna kadar, 1924 yılında kurulan ilk büyük milli Bankamız T. İş Bankası ile 1934 yılında yeniden teşkilâtlanan T. Ticaret Bankası ve mahalli bankaların faaliyetleri devam edegelmiştir. Başlangıçta yukarıda adları geçen bankaların dışında, mahalli bankalarla başlayan özel bankacılığımız, 1944 yılında Yapı ve Kredi Bankası'nın kuruluşu ve ardından da, memleketin ekonomik hayatında başlayan gelişmenin tabii bir sonucu olarak gelişme ve genişlemeye başlamış; 1958 yılına kadar bu alanda birbirini takiben bankalar kurulmuştur. Ancak, Türk işletmeciliğinin karakteristik niteliği bu alanda da kendini göstererek, küçük cesamette bir şube bankacılığı doğmaya başlamış, böylece bu çeşit bankaların sayısı 30 u geçmiş ve bu kuruluş tarzıyla memleket bankacılığında, mahalli bankalar devrinden sonra tekrar küçük ve çok bankaya doğru gayri tabii bir durum ve gidiş yaratılmıştır.

Kurulan bu bankaların bir çoğunun cesamet ve mali yapıları itibariyle yeterli olmamaları, iyi idare ve mürakabe de edilememeleri ve ekonomide meydana gelen gayri müsait konjonktür şartlarının zorluklarına karşı koyabilme gücünden yoksun da kalmaları sonucu, faaliyetlerini idame ettiremeyerek, ondan fazlası tasfiyeye uğramıştır. Türk bankacılığında meydana gelen bu kritik olaya, Türk bankacılık âleminin gereken önemi vermesini ve nedenlerini arayarak tekerrürünü önleyici tedbirler üzerinde de durmasını tabii ve zaruri görmekteyiz.

Bu girişten sonra özel sektöre ait bankalarımızın bugünkü yapısına ve sorunlarına dönebiliriz. Türkiyede özel bankalar teşkilâtlanmada şube

bankacılığı sistemini uygulamaktadırlar. Bilindiği üzere şube bankacılığı mali ve idari bünyeleri itibariyle daha ziyade büyük müesseselere müteveccih bulunmakta olup, banka işletmeciliğinde imkân, seyyaliyet ve emniyet kriterleri bakımından birçok avantajlar gösteren bir sistem olarak mütalâa edilmektedir. Özellikle, güçleri itibariyle şubelerini kalınacak bölgelere de yayabilerek, milli ekonomiye daha yararlı olabil-  
mek mevkiindedirler.

Bu itibarla özel bankalarımızı belirli açılardan inceleyerek bazı sonuçlara ve düşüncelere varabiliriz.

I. — Bankalarımızın, cesametleri bakımından durumlarını gösteren bir çizelgeyi aşağıya çıkarmış bulunuyoruz. Tablo incelendiği vakit, pek az bankanın yeterli cesamete sahip olduğunu görmekteyiz.

**Bankaların cesametlerine göre durumları : (1966 sonu itibariyle)**

	Bllânço toplamı TL.	Mevduat TL.	Şube adedi
T. İş Bankası	6.000	4.486	270
Yapı Kredi Bankası	2.430	1.885	142
Akbank	1.347	1.056	109
T. Ticaret Bankası	938	622	106
	<hr/>	<hr/>	<hr/>
	10.715	8.049	627
T. Garanti Bankası	494	369	74
Şekerbank	252	170	53
	<hr/>	<hr/>	<hr/>
	746	539	127
Anadolu Bankası	304	123	36
İstanbul Bankası	141	91	27
Demirbank	83	40	23
Pamukbank	162	100	25
	<hr/>	<hr/>	<hr/>
	690	364	111
Diğer Bankalar	606	255	61
	<hr/>	<hr/>	<hr/>
	12.757	9.207	926

Meblağlar (000) eklenerek okunacaktır.

2. — Özel bankalarımızı memleket içindeki dağılışları bakımından incelediğimizde, şu durum ile karşılaşmaktayız:

**Bankaların dağılışlarına göre durumları :**

İller	Merkez	İlçeler	Toplam
İstanbul, Ankara - İzmir (3)	397	27	424
Adana-Bursa-Eskişehir			
Konya - Gaziantep (5)	68	38	106



İller	Merkez	İlçeler	Toplam
Sakarya-Kayseri-Erzurum			
Balıkesir-Manisa-Trabzon		45	100
Samsun-Antalya (8)	55		
	<hr/> 520	<hr/> 110	<hr/> 630

Bu amaçla 1966 yıl sonu itibariyle yukarıya çıkarılan çizelgede görüldüğü üzere, özel bankaların şubelerinin % 45,8 i üç büyük şehirde, % 22,3 ü 13 ilde toplanmış olup, artan % 31,9 u öteki il ve ilçelere dağılmıştır. Halen özel bankaların Türkiye'nin dörtyüzden fazla il ve ilçesinde şubeleri yoktur. Diğer taraftan İstanbul, Ankara ve İzmir illerinde toplanan 424 bankanın % 91,8 i şehir merkezlerinde toplanmış bulunmaktadır.

Bu inceleme ve gözlemlerimizden şu sonuçlara varabiliriz:

— Bankalar sayı itibariyle çok, cesamet itibariyle ise genellikle küçük ve yetersizdir. Bu tip bankacılık, şube bankacılığının belirttiğimiz temel ilke ve hedefleri bakımından memleket ekonomi ve bankacılığına gerçek bir yararlık sağlayacak güçten yoksun kalmaktadır. Zira, yeterli cesameti haiz olmayan şube bankacılığının, cari işletme ve rekâbet sistemi içinde sınırlı imkânları ile geniş harcama külfetlerine, çeşitli kredi ve banka risklerine maruz buldukları ve bazılarının yukarıda belirtilen nedenlerle mukâvemet edemeyerek tasfiyeye uğradıkları ve bir çoğunun da, uzun süredenberi cesametlerini geliştiremedikleri görülmektedir. Bu itibarla, yeterli cesametın altında kalan ve gelişmeyen küçük bankalarımızın büyük veya gelişmeye elverişli bankalarla birleşmesi, banka teşkilâtlanmamızın rasyonelleştirilmesi ve iktisadiliği bakımından, kaçınılmaz bir zorunluktur düşüncesindeyiz.

— Bu bankaların dağılımları da, gerek bankalar gerek millî ekonomi bakımından tatminkâr değildir. Gerçi banka şebekesinin ticaret merkezlerinde, büyük şehirlerde yoğunlaşması tabiidir. Ancak memleketimizde sayıları çok olan her banka, aynı semtte veya mahallede topluca 8-10 kadar şube açmak suretiyle gerek kendilerine gerek millî ekonomiye yararlı olmayan aşırı bir yoğunlaşma ve rekâbetin içine girmiş bulunuyorlar. Bu hal Türkiye'de banka sayısının çok olmasından doğmaktadır. Bu gayri tabii durum yukarıda değindiğimiz üzere, banka sayısını azaltmağı zorunlu kılan bir nedendir. Bu işletme ve idare tarzının, devlet bankaları da dahil, bankalarımızın lüks bir kuruluş ve idare harcaması ihtiyar eyleyerek, küçümsenmeyecek yatırımların kaybına sebebiyet verdiği ve böylece millî ekonomi bakımından da üzerinde durulmağı değer bir kayıp olduğu mütelâasındayız. Bankalarımız az sayıda ve büyük cesamette şube bankacılığına inkilâp eylediği vakit, bankalararası anlaşma ve işbirliğinin daha kolay kurulabileceğini ummaktayız.

## Orta ve Uzun Vadeli Kredi Kuruluşları :

Yukarıda belirtildiği üzere, Türkiye'de sınaî krediye ihtiyaç duyulması oldukça eskidir. Ancak, bu konuda faaliyet gösterebilen ilk banka, Türkiye Sınaî Kalkınma Bankası ile ondan sonra kurulan Sınaî Yatırım ve Kredi Bankası'dır. Ancak, mevcut bankaların imkânlarının yetersiz olduğu görülmektedir. Bu nedenle, şimdi de devlet tarafından «**Özel Sektör Yatırım Bankası**» kurulması öngörülmüştür. İyi organize edilmiş bu bankalar varken, aynı maksatla yeni bir banka kurmanın faydası yoktur. İşin esası, kaynak bulabilmektir. Kaynak yaratamıyan teşkilâtı kurmamak veya aynı kaynağı yaratabilmek için mükerrer teşkilât kurmamak lâzımdır. Bu itibarla, normal yol bu bankaların imkânlarını müsait kaynaklardan arttırmaktan ibarettir. Kuvvetli bir devlet yatırım ve kalkınma bankasının bu bankaları finanse etmesi de mümkün görülebilir.

Ayrıca, ticaret ve mevduat bankalarının sanayiye bazı kredilerini karşılıkları gözönünde bulundurulursa, bu grup bankaların tümünün Sanayi Kredi ve Yatırım Bankası'na iştirâkleri de, memleketimiz için lüzumludur. Bu bankalar bu fonksiyonlarını, böylece daha iyi yapmış olurlar. Zira, bu konu bir ihtisas arz etmektedir. Yeterli teşkilâta sahip olmayan bu bankaların sanayie doğrudan verdikleri kredilerini, kredi açıklarken iyi değerlendirilemediğinden, dondurdukları ve likiditelerini sarstıkları da vakidir.

### C — Sonuç :

Türk Banka Sistemi üzerinde toplu olarak yaptığımız incelemelerin vardığı sonuçları ve düşünceleri şöyle özetleyebiliriz:

1 — Gerek kamu, gerek özel sektörde, ticarî bankacılık teşkilât ve faaliyetinin icap ve gereğine göre seçilen bankacılık sistemi, memleket yapısına ve ihtiyaca uygun düşmekle beraber, bu alanda cesamet itibariyle küçük ve çok bankaya doğru gitmenin ve bu sakat sistemi muhafaza etmenin, memleket ekonomi ve bankacılığına yararlı olamayacağı belirtilmiş bulunmaktadır. Bu itibarla, bu tip bankacılığı her iki sektörde reorganize ederek yeterli cesamette bankalar halinde toplamak bir zorunluk halini almıştır. Sonuç olarak, bu alanda yeniden banka kurmağa, teşkilâatlanmaya, mevduatı aşırı bir rekabetle paylaşmaya kalkışmada, memleket ekonomi ve bankacılığı bakımından zarar vardır.

2 — Gerek kamu, gerek özel sektörde ihtiyaç duyulan çeşitli ihtisas, yatırım ve kalkınma bankacılığı ise, hisse senedi ve tahvil çıkarmak suretiyle sağlanabilecek sermayelerin kıtlığı ve sermaye piyasasının teşekkül edememiş olması, Devletin malî imkânlarının da yetersizliği dolayısıyla, henüz, kalkınan bir ülkenin ihtiyaçlarını sağlayacak duruma gelememiştir.



Geri kalmış ekonomilerde kalkınma zorunluğunun bu ülkeleri cebri kaynaklara başvurmaya zorladığı gözönünde bulundurulursa, bir çeşit kalkınma bankası niteliğinde olan Devlet Yatırım Bankası'nın, yatırım fonları teşkili amacıyla çıkarılan tasarruf bonoları hasılasından yararlanması lüzumu ortaya çıkar.

Öteyandan, son günlerde halk tarafından sınaî kuruluşların hisse senetlerine gösterilen ilgi ve satınalma arzusundan yararlanarak sermaye piyasasının teşekkülüne ve böylece orta ve uzun vadeli finansman kaynaklarının bu kanaldan sağlanmasına çalışmak gerekmektedir. Bu cümleden olarak, Türkiye Sınaî Kalkınma Bankası'nın, kuruluşlarını finanse eylediği şirketlerin hisse senetlerini halka intikâl ettirmek hususundaki çalışmaları ve halkın gösterdiği rağbet ümid vericidir. Bankanın bu konudaki çalışmalarını, bazı ticaret bankalarının katılmasıyla genişleteceği de öğrenilmiştir ki, teşebbüse verilen şümül, yerine harcanan bir çabadır. (\*)

(\*) Bu hususta daha geniş bilgi için bakınız. BANKA Dergisi, 1954 yılı, Sayı : 19-20; 1959 yılı, Sayı 39-40; İktisadî Yürüyüş Dergisi, 1961 Yılı, Sayı: 420.



1868

ASIRLIK TECRÜBE  
ARADIĞINIZ EMNİYET  
BOL İKRAMIYE  
SOSYAL HİZMET

**EMNİYET  
SANDIĞI**

Basım: 13741

## BANKALARDA PARA VE KREDİ NAKLİNE ARACILIK İŞLERİ (\*)

### HAVALE ÇEKİ - ÇEK EMRİ — II —

Vedad ONUR

#### Muamelenin Gayesi ve Hukukî Mahiyeti

Havale çeki de havale gibi para nakline aracılık eden bir banka hizmetidir. Bununla bankalar, müşterileri hesabına, bir yerden diğer bir yere para naklini sağlarlar. Muamelenin esası; bir kimsenin, başka bir yerde ödenmek üzere bankaya yatırdığı paranın karşılığında kendi emrine ve ödenecek yerdeki şubeye hitaben düzenlenen çekin ibrazında teyidesinden ibarettir. Çekin hâmilî parayı bizzat alabileceği gibi ciro etmek suretiyle başkasına da ödetebilir. Gerek çalıştıkları yerlerden gayri piyasalardan mal almaya giden tâcirler, gerekse özel surette seyahate çıkan kimseler, yarılarında para taşımak külfet ve tehlikesine katlanmamak üzere bu yola baş vururlar. Veyahut, bir şahıs, bankanın şubesinin bulunduğu diğer bir yerdeki bir kimseye para göndermek ister. Ancak o şubede hesabı yoktur. Kendi bulunduğu yerdeki banka şubesine para yatırır. Bu şube bizzat keşideci olarak, diğer şube üzerine bir çek çeker ve çeki parayı yatıran şahsa verir. O da çeki, öteki şubenin bulunduğu yerdeki alacaklısına ciro eder ve gönderir. O şahıs da çek ile şubeye müracaat ederek bedelini alır. Böylece çekin ihtiva ettiği meblâğ, keşidecinin bulunduğu yerden parayı alan şahsın bulunduğu yere nakledilmiş olur. Bahis konusu çek, müşterinin isteği üzerine bankaca, doğrudan doğruya paranın gönderileceği yerdeki kimsenin emrine de tanzim edilebilir. Bu takdirde, tabiatıyla, müşteri tarafından çekin ciro edilmesi bahis konusu olmaz.

Çekin de havale gibi bir ödeme emri olması ve her ikisinin de bankanın yalnız bir şubesine hitaben tanzim edilmesi noktalarından aralarında büyük bir yakınlık mevcut olmakla beraber, çek müşteriye teslim edildiği halde havale emri müşteriye verilmiyerek ödeyecek bankaya gönderilir.

(\*) Bu yazının ilk kısmı Banka Dergisi Kasım/1967 sayısında çıkmıştır.



Bu açıklamalara nazaran havale çekinde, çeki veren ve ödeyecek şubeler aynı bankanın teşkilâtından olmakla banka hem keşideci hem de muhatap durumundadır. Keşideci bizzat kendi üzerine çek çekebilir mi? Böyle bir çekin çekilebileceğini Ticaret Kanununun 730 uncu maddesinden anlıyoruz. Gerçekten, poliçelerin bizzat keşideci üzerine de çekilebileceğine dair 585 inci maddesi hükmünün çekler için de uygulanabileceği, bahis konusu 730 uncu maddenin 1 inci fıkrasında belirtilmiştir.

Çekin, belli bir paranın ödenmesi için kayıtsız ve şartsız havaleyi ihtiva etmesi lâzımdır. Çeki havaleden ayıran en önemli farklardan biri de çekde muayyen bir meblâğın gösterilmesi lüzumudur. Filhakika, adı havalenin mevzuu «Kıymetli Evrak» veya «Misli eşya» da olabildiği halde (\*) çekin mevzuu mutlaka muayyen bir meblâğdır. Çünkü ancak bu sayede tedavül kabiliyeti kazanır.

Çek, havale müessesesine dayanan bir senettir. Gördüğü fonksiyon bakımından Borçlar Kanununun 457 inci maddesinde yazılı havale'nin özel bir şeklidir. Buna göre çekde de havale gibi iki yetki mevcuttur. Biri, çeki alan kimsenin çek bedelini, alacak hesabından -veya çeki satın alanın karşılık olarak yatırdığı paradan - ödemesi için bankaya verdiği yetki, diğeri de bu paranın muhatap banka şubesinden alınması için çekin lehdarına verilen yetkidir.

Havale çeki diğer taraftan da bildiğimiz alel'ade çekdir ve Ticaret Kanununun 692 ve müteakip maddelerinin hükümlerine tabidir. (\*\*)

Çekin iktisadî önemi bilhassa paranın yerini tutmasında, bir ödeme vasıtası olmasındadır. Yoksa poliçede olduğu gibi bir kredi vasıtası değildir. Zira çek ancak karşılığı bulunduğu takdirde çekilebilir:

(\*) «Havale bir akittir ki onunla muhâlünaleyh bilvekalê kendi namına kabza selâhiyettar olan muhâlünleh hesabına nakid veya kıymetli evrak veya sair misli şeyler îtasına mezun kılınır» (Borçlar K. Md: 457).

(\*\*) Ticaret Kanununun 692 nci maddesine nazaran çekin :

1 — Çek kelimesini ve eğer senet türkçeden başka bir dil ile yazılmışda o dilde «Çek» karşılığı olarak kullanılan kelimeyi, 2 — Kayıtsız ve şartsız muayyen bir bedelin ödenmesi için havaleyi, 3 — Ödeyecek kimsenin «Muhatabın» ad ve soyadını, 4 — Ödeme yerini, 5 — Keşide gününü ve yerini, 6 — Çeki çeken kimsenin imzasını, ihtiva etmesi lâzımdır.

Kanunun 693 üncü maddesince, yukarıda gösterilen hususlardan birini ihtiva etmiyen bir senet, aşağıda yazılı haller dışında, çek sayılmaz.

Çekde sarahat yoksa muhatabın ad ve soyadı yanında gösterilen yer ödeme yeri sayılır. Muhatabın ad ve soyadı yanında birden fazla yer gösterilmişse çek ilk gösterilen yerde ödenir. Böyle bir sarahat ve başka bir kayıt da mevcut değilse, çek muhatabın iş merkezinin bulunduğu yerde ödenir. Keşide yeri gösterilmemiş olan çek, keşidecinin ad ve soyadı yanında yazılı olan yerde çekilmiş sayılır.

« Bir çekin keşide edilebilmesi için, muhatabın elinde keşidecinin emri-  
ne tahsis edilmiş bir karşılık bulunması ve keşidecinin bu karşılık  
üzerine çek keşide etmek suretiyle tasarruf hakkını haiz bulunacağına  
dair muhatapla keşideci arasında açık veya zımnî bir anlaşma mev-  
cut olması şarttır.....» Ticaret K. Md: 695.

Çekin bedeli hamiline ödenebileceği gibi, hamilin, tediyeye memur  
öteki şubedeki borçlu veya alacaklı hesabına da geçirilebilir. Bu gibi  
çeklere «Mahsup Çeki» denir. Ticaret Kanununun 717 inci maddesi ge-  
reğince çekin yüz tarafına «Hesaba geçirilecektir» ibâresi yazılmakla  
çek bedelinin ancak hesaba yazılması mecburiyeti hasıl olur.

Ticaret Kanununun 694 üncü maddesi hükmüne nazaran Memleke-  
timizde ödenecek çeklerde muhatap olarak münhasıran bir «Banka»  
gösterilmesi icap eder. Bankadan maksat 7129 sayılı Bankalar Kanunu  
hükümlerine tabî müesseselerdir. Bankadan başka gerçek veya tüzel ki-  
şiler üzerine çekilen çek sadece havale hükmündedir. Havale hükmüne  
tâbi çek, şeklen çek olarak görünmekle beraber ticari senet sayılamaz.  
Bu sebeptir ki, Kanunun kabul ettiği anlamda «çek» vasfını haiz olmı-  
yan böyle bir varaka, Damga Resmi Kanununun çeklere ait muaflığın-  
dan faydalandırılmamıştır. Çekin Damga Resminden muaf tutulmasının  
sebebi, çek ile tediye usulünün tatbikini teşvik etmektir.

Ticaret Kanununun 708 inci maddesi çeklerin, keşide edildiği yer-  
de ödenecekse 10 gün, başka bir yerde ödenecekse bir ay zarfında ibra-  
zını mecburî tutmuştur. Bu müddetler bazı hallerde önem taşır. Muha-  
tap vaziyetinde bulunan bankalar bazen: «..... tarih ve ..... sayılı çekin  
iptâl edildiğine ve ödenmemesi lâzımgeldiğine» dair telgraf veya mektup  
alırlar. Bu emirler ne dereceye kadar müteberdir. Ticaret Kanunu bu  
hususda hüküm sevk etmiştir:

« Çekden cayma, ancak ibraz müddeti geçtikten sonra hüküm ifade  
eder. Çekden cayılmamışsa, muhatap, ibraz müddetinin geçmesinden  
sonra dahi çeki ödeyebilir..... » (Madde: 711)

Bu maddeye nazaran çek, ibraz müddetleri içinde -yani mahallen  
ödenecek çeklerde 10 gün, başka yerde ödeneceklerde bir ay- gelmişse,  
muhatap banka ödememe talimatını dinlememekle mükelleftir. Bi-  
naenaleyh çek, mezkûr kanunî müddetler içinde ibraz edilirse ödenir.  
Bundan dolayı banka sorumlu olmaz. Şayet kanunî müddetler içinde  
ibraz edilmemişse, ibraz müddeti haricinde banka artık çeki ödeyemez.

### **Havale Çeki Muamelesinin Yapılışı**

Havale çeki muamelesi, çeki veren ve bedelini ödeyen şubelere ait  
olmak üzere iki safha arz eder.

Bankadan çek satın almak isteyen müşteriye bir beyanname-çek  
tahsil fişi- imzalatılır. Bunda çekin sayısı, ihtiva ettiği meblâğ, çeki ala-



nın ad ve soyadı, muamele tarihi, ödeyecek şubenin adı, müşteriden alınacak komisyon, haberleşme masrafı karşılığı ve banka muameleleri vergisi yazılır. Müteakiben tanzim edilen çek tahsil fişi ile birlikte vezneye gönderilir. Veznede fiş muhteviyatı -çek bedeli, komisyon, haberleşme masrafı karşılığı ve banka muameleleri vergisi- tahsil edilerek, imza mukabilinde çek müşteriye teslim edilir. Aynı zamanda hemen çek teyit mektubu yazılarak muhatap şubeye gönderilir. Bununla, mukabil taraf, çek ibraz edildiği zaman sıhhatinden şüphelenmeden ödemek durumunu iktisap eder.

Çekin, ödeyecek şubeye ibrazında, tanzim tarihine göre ibraz müddetinin geçip geçmediği, kanunî unsurları tamam olup olmadığı noktalarından gerekli tetkikler yapılarak, üzerinde şüpheyi çekebilecek hâk, silinti ve tahrif olmaması kaydıyla, bedeli ödenir. Çek lehdarının şahsı tanınmıyorsa ihtiyaten hüviyetini tesbit etmek zaruridir.

Çekin ödenmesi için ibrazında teyit mektubunun henüz gelmemiş olmasının etkisi yoktur. Çekde tereddüdü mucip bir nokta görülmezse, teyit mektubunun gelmemesi tediyeye engel teşkil etmez. Çekde şüpheyi davet edebilecek bir noktanın mevcudiyeti halinde durum teyit mektubu ile aydınlanabileceğinden, teyit mektuplarının, çeki veren şubelerce vakit geçirilmeden postalanması lâzımdır.

Havale çekinde müşteriden alınacak komisyonun takdirinde, Banka Dergisinin Kasım 1967 aya ait nüshasındaki, «Bankalarda para ve kredi nakline aracılık işleri» başlıklı yazımızda açıklanan icaplar tatbik olunur.



VE NEZLE BAŞLANGICINDA...



GRIPIN bas, dis, adale, sinir, lumbago ve romatizma ağrılarını leskin eder  
GRIPIN bayanların muayyen zamanlardaki sancılarında basın ile kullanılır  
GRIPIN 4 saat ara ile günde 3 adet alınabilir

(Yeni Ajans: 8533)

1879'da elektrik ampulünü icad eden Edison



**EDISON'DAN  
BU YANA  
AMPULDE  
TEK MARKA :**

***EDISON***

**BOL IŞIK**



**AZ  
SARFIYAT**



## AMERİKAN BANKACILIK SİSTEMİ (\*)

Yazan: R. C. SPYER

Çeviren: Necdet DURAKBAŞA

### TİCARET BANKACILIĞI

#### Yatırımların İdaresi : (\*\*)

Bu konu genel yargılara en güç varılabilecek bir alandır. Çoğu büyük bankalardaki ikrazat/mevduat nisbetinin yüksek oluşundan dolayı yatırımlara ayrılabilir para genellikle mahduttur ve çoğunlukla mevduatın % 10-15 inden ibarettir. Durum, küçük, muhafazakâr taşra bankalarında tamamen farklıdır. Bunlarda sözkonusu nisbet % 50 yi bile geçebilir. Bu nisbetleri, İngiliz bankaları ile kıyaslırsak, her iki sistemde farklı likidite nisbetlerinin yürürlükte olduğunu görürüz. İngiltere'de mevduatın % 28 i (nakit, kısa süreli ikrazlar, hazine bonoları gibi) likit aktiflere yatırılmak gerekir.

Amerika'da, «Federal Reserve System»in Yönetim Kurulu aşağıda belirtilen sınırlar içinde karşılık tesis etmek yetkisine sahiptir:

<b>Vadesiz Mevduat :</b>	Şehir Bankaları	% 10 — 22
	Diğer Bankalar (Taşra Bankaları)	% 7 — 14
<b>Vadeli Mevduat :</b>	Bütün Üye Bankalar	% 3 — 6

Her bankacılık sisteminde yatırım senetleri cüzdanının, likidite durumu ve ikrazlar arasında bir ahenk kuracak şekilde ayarlanması gerekir. Bankalar birer ticarî işletme olarak hisse senetleri ve tahvilât satmayı ikrazda bulunmağa tercih ederler. Bundan başka, ikrazlarda yenilemeler (temditler) hayli sıktır ve bu sebeple esham - tahvilât yatırımları daha likit bir durum gösterir. Bu yüzden, İngiliz Bankaları en fazla 10 yıla kadar varan kısa vadeli hazine bonoları satın alırlar ve esham - tahvilât cüzdanını ihtiyaçlarına göre bir nakit akımı sağlayacak şekilde, tanzim ederler.

Amerikan bankaları, esham - tahvilât yatırımlarında muhtemelen

(\*) Journal of the Institute of Bankers'in Ekim/1967 sayısından çevrilmiştir. Yazının ilk kısmı, Kasım/1967 sayımızda yayınlanmış olup son kısmı gelecek sayıda çıkacaktır. (Çevirenin Notu).

(\*\*) Yatırımlar (investments) deyimi ile esham - tahvilât yatırımları kastedilmiştir. (Çevirenin Notu).

daha az tedbirli davranıyorlar. Son yıllarda, belediye bonolarına yatırım % 50 ölçüsünde artmıştır. Bu durum, belediye orta ve uzun vadeli borçlanmalarında faiz nisbetinin hazineye göre daha fazla olmasından doğmaktadır. Kısa vadeli borçlanmalarda ise, nisbet daha da yüksektir. Tahvilât vadesi ortalama olarak İngilteredekinden oldukça fazla ve 8 yıl kadardır. Bazılarında ise, 25 yıla kadar vade görülür. Bir büyük bankada, bana, esham-tahvilât cüzdanının artan bir ikraz talebinin karşılanması düşüncesine bağlı bir gözle değil, fakat daha çok federal fonlara, mevduat bonoları ve yakın zamanda da «convertible» yabancı paralara kayabilen vasfı ile mütalea edildiği söylenmiştir. Bununla birlikte, şayet artan bir ikraz talebi mevcutsa, sözü edilen fonlar, süresi dolan esham - tahvilât yatırımlarından sağlanacak nakit akımı ile karşılanmak gerekir. Bu fonlar, fazla hassas ve nazlı olduğu için yüksek piyasa arar ve bu sebeple seyyâliyeti de fazladır.

Çoğu büyük bankaların esham - tahvilât servisleri çok muğlaktır. Bu servislerde borsa gelişmeleri mukayeseli şekilde computer'lerde takip edilir. Bu servisler, aynı zamanda, muhabir bankalara ve müşteri şirketlere kısa vadeli esham - tahvilât yatırımları konusunda tavsiyelerde bulunur.

Irving Trust Company, Federal fonlar piyasasında, «broker» olarak çalışan yegâne bankadır. Bankanın bu kısmı 5 bölüm halinde faaliyettedir. Bunlardan üçü, muhabir bankalara «broker» olarak hizmet eder. Diğer ikisi, bankanın karşılıklar durumunu takip eder ve hergünün akşamı bu konuda bir hesap çıkarır. Şayet, açık veya fazla varsa, tedricen bunu düzeltir. Ayrıca, çarşamba akşamı haftalık bir vaziyet çıkarılır. Çarşamba günleri faaliyet 16,30 a kadar devam ettiği halde, diğer günlerde 14,30 da son bulur. «Federal Reserve» haftalık vaziyeti üst üste çıkaramayan bankaları ikâz eder. Talepteki değişimler sebebiyle Federal fonların faiz nisbetleri % 2-4 e kadar değişebilmektedir.

### **Takas Sistemleri ve İşleyişi**

Memleketin coğrafi genişliği çok sayıda banka ile de birleşince, çeklerin takas muameleleri oldukça karışık bir hal alıyor.

New York Takas Odası 1853 yılında, Londra Takas Odası örneğince uygun şekilde, kurulmuştur. Belli başlı New York Ticaret Bankaları ile birlikte The Federal Reserve Bank of New York, Bank of North America ve New York Takas Odası olarak 13 üyesi vardır. Günde saat 7, 9, 10 da olmak üzere 3 defa takas yapılır ve en önemlisi saat 10 da olanıdır ki bu seansta bakiyeler tesbit edilir. Zamanında takasa katılmayan bankalara para cezası verilir.

Borç veya alacak bakiyeleri Takas Odası tarafından bir listede



tesbit edilip Federal Reserve Bank'a verilir. O da üye bankaların hesaplarına gerekli kayıtları geçirir. Bundan başka esham - tahvilât ve kuponları ile ilgili 3 takas seansı vardır.

Takas Odası üyesi olmayan küçük bankalar New York'taki ilişkilerini bir veya öteki yol ile kapatırlar. Takas Odası 33 üyesi bulunan bir «Şehir Takas Servisi» kurmuştur ki bu da saat 10 da toplanır. Takas Odası saat 13,30 dan önce Takas Odası Federal Fon çekleri şeklinde üye bankalar üzerine keşide edilmiş çekleri, borç bakiyelerinin tasfiyesi amacı ile kabul eder. Alacaklar ise, Federal Reserve Bank of New York'daki hesaplara geçirilmek suretiyle tasfiye olunur. İkinci yol ise, Takas Odasının bir üyesi olarak Federal Reserve Bank'dan faydalanmaktır. Böylece Federal Reserve System'e dahil üye bankaların takas işleri çözümlenmiş olur.

Diğer büyük şehirler, ilçeler ve yerlerde New York'daki örneğe uygun şekilde mahalli takas odaları kurulmuştur.

Öteyandan, taşra bankaları üzerine veya başka bir eyâletteki banka üzerine keşide edilmiş çekler başka şekillerde takas edilmektedir. Federal Reserve Takas Sistemi işte asıl burada işe karışır, ancak bu gibi çeklerin tasfiye edildiği yegâne yol bu da değildir. Üye bankalar, takas çeklerini 2 guruba (tomara) ayırırlar. Birinci gurupta, bir «Federal Reserve» şehrindeki (\*) bir banka üzerine keşideli çekler, ikinci gurupta ise, arta kalan diğer çekler vardır. Bu sonuncular mahalli Federal Reserve Bankası'na gönderilir. Daha sonra, bunlar, «Federal Reserve» bölgelerine göre tasnif edilir ve ilgili Federal Reserve Bankası'na gönderilir. Orada da, yeniden bir tasnif yapılarak gerekli kayıtlar ilgili ticaret bankalarının hesaplarına geçirilir. Başka bir şehirdeki Federal Reserve Bankası üzerine keşide edilmiş çekler için gönderen bankaya 1 günlük lehde valör tanınmıştır. Diğer bütün durumlarda ise 2 günlük lehde valör verilir. Oysa ki, bazan bu gibi çeklerin takas sonuçlarının alınması 3, hatta 4 gün sürebilir.

Muhabir bankacılık sistemi çeklerin takasında başka bir yoldur. Ve Federal Reserve System'e dahil olmayan binlerce küçük banka için de yegâne yoldur.

Federal Reserve Systemin üyesi bulunmayan bu küçük bankalar takas çeklerini en yakın şehirdeki muhabir bankaya gönderirler. Bu muhabir banka da onlar adına takas işlerini yürütür. Federal Reserve Systemin üyesi birçok büyük banka, New York, Los Angeles ve Chicago gibi büyük merkezlerdeki muhabir bankaları takas işleri için aracı ederler ve böylece Federal Reserve System yolu ile takasa gitmekten daha çabuk takas sonuçlarını sağlarlar. Meselâ, bir banka şayet New

(\*) Bölge Federal Reserve Bankalarının bulunduğu 12 büyük şehir (Çevirenin Notu).

York üzerine keşideli çekleri mahalli Federal Reserve Bankasına posta ile göndermek zorunda ise, takas sonucunu almak için 2 gün beklemesi gerekir. Oysa ki, bunları doğrudan New York'daki muhabinine gönderirse, ertesi gün takasa girmiş olur.

Takas işlerini tetkik ederken, haberleşmelerin cereyanında mevcut 2 telgraf şebekesine işaret etmek yerinde olacaktır. Bunlardan biri, Federal Reserve System tarafından üye bankalara hiçbir masraf yüklenmeksizin çalıştırılır. Diğeri ise, Western Union'un işlettiği ve Amerika'da bütün büyük merkezlerdeki bankaların üye olarak masraflara katıldığı şebekedir. Her iki şebeke de büyük bir haberleşme yükü taşır ve bankacılık sisteminin müessiriyetini sağlarlar.

### **Bankacılıkta Elektronik Makineler (Computer'ler) Kullanılışı**

Elektronik makinelerin bankacılığa girişi yeni bir çığır açtı. Sıkı-cı birçok kayıt işlerini ortadan kaldırdı ve gerek kayıt düzeninde, gerekse bilgilerin saklanması baştanbaşa yenilikler getirdi. Bu öylesine sür'atle gelişen yeni bir alan ki; uzmanları bile, gelecek 10 yıl içinde ne-reye varılacağını kestiremiyor. Çoğu büyük Amerikan bankaları hiç gecikmeden bu işe giriştiler ve İngiliz Bankalarına göre hayli ilerde bulunuyorlar. Amerikan bankalarında elektronik makineler aşağıda belirtilen alanlarda kullanılmaktadır:

a) Muhasebe: Çekler, tasarruf mevduatı hesapları, taksitli ve vadeli krediler kayıtları computer'lerde yapılmaktadır. Ve bazı hallerde tasarruf hesaplarına günlük olarak faiz de işlenmektedir. Bazı bankalar computer'lerini aylık en yüksek, en düşük ve ortalama ikraz bakiyelerini ve ikrazların vadelerine göre takibini yapacak şekilde programlamaktadırlar.

b) Firmaların kayıt işleri,

c) Şahıs veya şirket yatırımları ve yatırım sevk ve idaresi,

d) Nisbeten küçük şirketlerin taksitli ödemeleri; çoğu büyük şirketler bu iş için kendi computer'lerini kullanırlar. Fakat, bankalar, küçük müesseselere bu hizmeti yapıyorlar ve bu uygulama halen bütün Amerika'ya yayılmış durumdadır.

e) Doktor, dişi gibi meslek adamlarının hesaplarına ait makbuzların tanzimi ve hesapların alınması,

f) Küçük muhabir bankaların computer'lerine yer sağlamak ve programlama işlerini yapmak;

g) Müşteri hesaplarının genel indeksini çıkarmak, - adlara, adreslere, sınıflara veya mesleklere göre - ,

Son iki yılda, çoğu büyük bankalar computer'lere bilgi depo etmek ve sonra bundan yararlanmak yoluna gidiyorlar. Meselâ, bir gişe-vezne memuru bir hesap bakiyesi için telefonla computer'den bilgi alabiliyor. Çoğu bankalarda kullanılan en yeni computer'ler İ B M 360 tipindedir.

Birçok bankanın, computer hizmetlerini geliştirmek üzere, özel servisleri mevcuttur. Bu servislerin görevi yeni hizmet alanları ve iş imkânları bulmak, computer'lerin kullanılış yerleri hakkında müşterileri aydınlatmaktır.



## Müşterilerle İlişkiler ve İş Geliştirilmesi

Hemen göze çarpan ve daha sonra da gittikçe kuvvetlenen intiba şudur ki; Amerikan bankacılığı müşteri ilişkileri ve iş geliştirilmesi konusunda daha bilgili ve iyi organize edilmiş bulunmaktadır. Ziyaret ettiğim çeşitli büyüklükte her banka bu konuda araştırma, iş geliştirilmesi ve müşteri hesaplarının idaresi ile görevli önemli bir bölüme sahiptir.

Amerikan bankalarının, çoğu muhafazakâr İngiliz bankacılarına yabancı, hatta yersiz gelen bir satışa hizmet arzı tutumu vardır. Fakat, netice vermesi, bu tutum lehinde tartışılmaz bir delil teşkil etmektedir.

Muhabirlik hizmetlerinde veya ikraz işlerindeki elemanlara bölgeye yahut bazı hallerde iş nevelerine göre bir kısım müşteri hesapları ayrılmaktadır. Hesabı olan her müşteri yılda en az bir ve çoğu hallerde iki veya üç defa ziyaret edilmektedir. Bundan başka, görevle seyahata çıkan her eleman yolu üzerinde müşteri olabilecek kimseleri de ziyaret eder. Bazı bankalar 2 müşteriye karşılık, 3 tane de muhtemel müşterinin ziyaret edilmesini isterler. Ancak, iş yoğunluğu sebebiyle bu nisbete uyum her zaman mümkün olmuyor.

Müşteri olacağı umulan bir kimseye ilk giden banka elemanı bu hususta ümitli görünürse, hemen arkasından bir başka ziyaret yapılarak, durum sıkıca takip edilmektedir. Bazı bankalar, şüphesiz ki, hiçbir şeyin, işlerin geliştirilmesinde personeldeki değişmelerin ve unutkanlığın mahzurlarını önleyen bu sistemden daha faydalı olamayacağı inancındadırlar.

Bankalarda geçmişteki müşteri ve muhtemel müşteri ilişkileri üzerinde sıhhatli kayıtlar mevcuttur. Bir ziyaret yapacak olan banka memuru, önceki ziyaretler hakkında, bu arada, önceki ziyareti kimin yaptığı, kimlerle görüşüldüğü, bilânço detayları ve hesabın işleyişine ait teferruatlı bilgilerle teçhiz edilmektedir. Bu bilgiler, defter veya kartlar üzerine işlenmiş olarak saklanmaktadır.

Ziyaret ettiğim ve bu hususta en ileri giden bankalardan biri, iş geliştirilmesi üzerinde, özellikle sanayiın gelişmesi ile ilgili olarak başarılı uygulamalar veren Houston'daki Bank of Southwest'dir. Banka, körfez bölgesinde ve Texas'ta sanayiın geliştirilmesi çabasını gütmektedir. Bu bölgede yeni fabrikalar kurulmasına imkân vermek üzere müteşebbisler için gizli yatırım ve piyasa tetkikleri yaptırmakta, iş gücü istatistikleri derlemekte ve lüzumlu diğer bilgileri temin etmektedir. Mevcut satılık ve kiralık binaların bir listesini elde tutmakta, körfez çevresinde yaşayan çeşitli halklar hakkında ve güney batıdaki sanayi konusundaki bilgi veren mükemmel bir arşive sahip bulunmaktadır. Bankanın bu bölümü aynı zamanda mahalli firmalardan işin devralınması veya onlarla iş ortaklığı kurulması hallerinde aracı olmakta, işyeri veya ev arayanlara da bunu temin etmektedir.

Sözü edilen serviste, mütehasıs sanayi mühendisleri çalıştırıldığından, bankaya yeni iş alanları temininde olumlu sonuçlar alınmaktadır. Özellikle, yeni firmaların hesapları ile bu bölgeye yeni gelen şahısların hesapları bankaya kazandırılmaktadır.

İş geliştirilmesinde Bankanın uyguladığı diğer bir yol, personele elde edeceği yeni işlerde prim (mükâfat) vermektir. Bu alanda başarılı olanlar için uygun armağanlar verilmektedir. 500 elemanın katıldığı bir kampanyada altı haftalık bir sürede 2.005 yeni hesap açılmış ve 20,5 milyon \$ mevduat sağlanmıştır. Görünen bu faydaları yanında Banka bu gibi kampanyaların personelin hizmet anlayışını geliştirip hevesini artıracağını da düşünmektedir. Halka ev bulmak ve Chicago'daki sanayi hakkında bilgi vermek üzere benzeri bir servis The First National Bank of Chicago tarafından kurulmuş ve kredi kartları piyasaya çıkarılırken, müşteri bulan banka elemanlarına mükâfat vaad edilerek bir kampanya açılmıştır. Belirli sayıda kredi kartı müşterisi temin eden banka personeli, renkli televizyon cihazları, radyolar ve diğer cazip hediyelerin bulunduğu bir piyangoya katılmak hakkını kazanmışlardır.

Dikkati çeken husus; ziyaret imkânı elde ettiğim bankalar arasında en sür'atle gelişenlerin bu alanda en atak davrananlar olmasıdır.

### **Halkla İlişkiler ve Reklâm**

Bu alan, Amerikan bankacılığının bizimkinden görünüşte ve temelde tamamen farklı olduğu bir kısımdır. Amerikan bankaları, büyük bir deterjan firmasının ya da otomobil fabrikasının kullandığı aynı vasıta ve teknikleri kullanarak, arzettikleri hizmetleri satışa çıkarıyorlar. Televizyon, gazeteler ve dergiler, radyo, herçesit afişler, panolar, el ilânları, broşürler, yeraltı trenlerinin güzergâh kartları hep bu amaçla kullanılmaktadır. Bu kampanya özellikle taksitli alış kredilerinde kesiftir.

Bu geniş reklâm kampanyaları ile birçok gâye elde edilmek isteniyor:

a) **Genel olarak;** bankanın verimli çalıştığı, samimî bir hava içinde herçesit hizmeti sür'atle yaptığı tema'sı işlenmektedir.

b) **Özel olarak;** reklâm kampanyasının en büyük ve pahalı kısmında özel kollar işlenmektedir.

1) Muhabir bankacılık; Bankacılık dergileri, başka dergi ve gazeteler muhabirlik işlerinin geliştirilmesinde reklâm aracı olarak kullanılmaktadır.

2) Şirketler ve yöneticileri; bunlara yapılan hizmetlerin, meselâ ešham - tahvilât yatırımları yönetimi, vekilharçlık hizmeti, bir işletmenin kuruluşundan, yeni bir işletme veya firma ile birleşmeğe, uzun süreli kredilere kadar bütün bir sahayı kaplayan hizmetler üzerinde ayrı ayrı ve özellikle durularak dergiler ve gazetelerde reklâm yapılmaktadır.

3) Taksitle alış kredileri; ençok bu alanda televizyon, radyo ve diğer reklâm araçları kesif şekilde kullanılmakta ve reklâm firmalarının buluşları işe karışmaktadır.

Aşağıdaki reklâmlar 3 New York bankasının reklâmlarından alınmıştır:



«Hemen bir taksitle alış kredisi ile araba alın!» - Chemical Bank New York Trust Co.

«Evinizi tamir kredisinden yararlanarak ailenize bir sürpriz yapınız!» - First National City Bank of New York.

«Krediniz yoksa, bize bir telefonunuz yeter!» Irving Trust Co.

4) Dış Muameleler; Dış muamelelere büyük bankalarca gün geçtikçe artan bir önem verilmektedir. Bank of America'nın «Man on the Spot» programı bu alanda gördüklerimin en iyisidir.

Amerika'da nereye gitseniz, banka reklâmları ile karşılaşılırsınız. Radyo veya televizyonu açsanız, hava tahmin haberleri gibi, banka reklam programlarına rastlırsınız. Gazeteler ve dergilerde, seyahatlerinizde yol boyunca, tren istasyonlarında, her yerde bankalar reklâmı vardır.

Başarı elde etmek amacıyla bu iş için harcanan emekler belki en iyi yeni açılan bir New York banka şubesinde izlenebilir. Açılıştan 4-5 ay önce şube elemanlarından bellibaşlılarının tayinleri yapılır, çevredeki bütün firmalara açılış duyurulur; yetkililerin resimlerini de taşıyan broşürler gönderilir.

Açılıştan önceki akşam, çevrenin bütün iş adamlarının davet edildiği bir kokteyl parti verilir. 50 \$ dan fazla mevduat hesabı veya 500 \$ dan fazla taksitli oto alış kredisi hesabı açtıran her müşteriye ortalama 1 £ değerinde hediyeler dağıtılır. İlk 10 gün için şube 8,30 - 18,00 arasında hizmete açık tutulur. Manhattan'da çok sayıda bankanın bulunduğu bir yerde 1965 yılında bu hazırlıklarla açılan bir şubede 6.000 hesapda 500.000 \$ mevduat sağlanmıştır. Bir yıl sonra, hesapların % 20 si kapanmış ise de, mevduat 1.000.000 \$. a yükselmiştir. Bu mevduatın ancak çok cüz'î bir kısmı aynı bankanın diğer şubelerinden aktarılmıştır.

İngiltere'de, Amerikan bankalarının yaptıklarına benzer gördüğüm yegâne kampanya Barclays ve Midland Bankalarının sinemalardaki reklâmları olmuştur. Acaba bu reklâm kampanyası neden televizyonlara intikâl etmez ve diğer bankalar da reklâmcılığa neden iltifat göstermez! Bugünün dünyasında bir mal veya hizmet ancak devamlı surette büyük kütlelerinin bilgisine sunulabildiği takdirde satılabilir ve ancak o zaman yeterli taleple istihşâlin ve hizmetin kalitesi muhafaza edilebilir. California'da yetişkin nüfusun % 90 ından fazlasının şu veya bu tarzda bankada hesapları mevcuttur. Biz neden benzeri bir çalışma ile bu amaca varmalıyım?

## TÜRKİYEDE İŞÇİ SENDİKALARI (\*)

Avukat Engin ÜNSAL  
(Genel-İş Sendikası  
Etüd ve Araştırma Bürosu Md.)

Engin Ünsal'ın tebliğinin baş tarafı,

### I — Doğuşu

a) 1871 - 1923 Dönemi

b) 1923 - 1963 Dönemi

kısımlarını ihtiva etmektedir. Sütunlarımızın yetersizliğinden tarihçeye ait bu kısım yayınlanamamıştır. BANKA Dergisi.

### c) 1963'den Sonraki Dönem

1947 yılından beri kişiliğini bulma yolunda çabalar gösteren sendikacılığımızda 1963 yılına kadar rastladığımız en önemli olay bir KADRO'nun hazırlanması ile ilgilidir. 1947 yılında çıkarılan kanun işçilere sadece biçimsel açıdan bazı haklar getirmiş, fakat öz bakımından bir şey verememiştir. 1947 den sonra 1963 yılına kadar geçen dönemde önemli olan, bu biçimsel hakdan yararlanarak, işçilerin bir yönetici kadroyu ortaya çıkarabilmiş olmasıdır. Bu kadro geçirdiği tecrübelerle ileride öz açısından kendisine verilecek hakları kullanabilme yeteneğini elde etmiştir.

27 Mayıs 1960 devrimi ülkenin politik ortamı için ne kadar önemli ise sendikacılığın kaderi yönünden de o kadar önemlidir. Cumhuriyetin Yeni Anayasası işçilere uzun bir süreden beri verilmeyen toplu sözleşme ve grev yapma haklarını birer temel hak olarak öngörüyor ve bunları Anayasanın 47. maddesi ile güvenlik altına alıyordu.

1947 tarihli Sendikalar Kanununun işçilere verdiği örgütlenme olanağı her geçen gün işçilerin sendikalaşma hızını arttırıyordu. Örneğin 1948 yılında İş Kanununa tabi olarak çalışan işçilerin ancak % 15.8'i Sendikalı iken bu oran 1962 yılında 34.08'e çıkmıştır (\*\*)

Sendikacılığa ve Sendikalı işçiye gerek nitelik ve gerekse nicelik yönünden bir hukukî dayanak hazırlamak açısından Anayasanın hükmü Hükümet edenlerin Türk işçisine karşı ödenmesi hayli gecikmiş bir borcu olarak ortaya çıkar.

Anayasa'nın 47. maddesindeki temel hakkın somutlaştırılması amacıyla hazırlanan 274 sayılı Sendikalar Kanunu ile 275 sayılı Toplu İş Sözleşmesi Grev ve Lokavt

(\*) «Türkiye Sermaye-Emek Münasebetleri Semineri»nde 21/Ekim/1967 tarihinde verilen tebliğden alınmıştır.

(\*\*) Prof. Dr. Cahit Talas, Dr. Sait Dilik, Alpaslan Işıklı, Türkiye'de Sendikacılık Hareketi ve Toplu Sözleşme, Ankara 1965, Sah. 66.



Kanunu 24 Temmuz 1963 tarihinde kanunlaşmış ve Türkiye’de gerçek anlamı ile gerek biçim ve gerekse öz bakımından kanuna dayanan sendikacılık hareketi başlamıştır.

Devrim Hükümetinin sendikalara karşı tutumu bu yolda iyi bir başlangıç olmuş ve sendikalar her an kapatılma tehlikesi ile karşı karşıya olan tehlikeli kuruluşlar değil, aksine toplumu daha iyiye götürme çabasında etken bir görev yapabilecek önemli örgütler olarak kabul edilmeye başlanmışlardır. Sendikalarda bu önemli niteliğin bir ayırıcı unsur olarak ortaya çıkmasında ve toplumun çeşitli bölümlerinde sendikaların yapıcı bir güç olarak kabul edilmelerinde hiç şüphesiz 274 ve 275 sayılı kanunların rolü çok büyüktür.

Türk Sendikacılığının doğuş sebeplerini incelerken üzerinde durulması gereken önemli bir konuya da değinmemiz gereklidir. Sendikacılığımızın bu yönü üzerinde çok az durulmuştur.

Gelişmiş ya da gelişmekte olan ülkelerin sendikacılık hareketleri ele alındığında görülecektir ki; işçiler sendika kurabilme ve grev yapabilme haklarını elde edebilmek için uzun ve gerektiğinde kanlı mücadeleler vermek zorunda kalmışlardır.

Ülkemizde işçilerimiz uzun yıllar bir Osmanlı zihniyeti ile «Büyüklerimiz ne yaparsa haklıdır» geleneğinden hareketle hükümetlerin işçilere karşı yürüttüğü politikaya karşı ses çıkarmamış ve daima verilenlerle yetinme yoluna gitmişlerdir. 1960 devriminden sonra verilen haklar da bilinçli olarak yürütülen bir mücadelenin sonunda değil, devrimi yapanların sendikacılığın ve sendikacılığa ilişkin hakların demokratik bir yönetim biçimi içinde kaçınılmaz olduğu inançları sonucu elde edilmiştir.

İşte bu nokta sendikacılığımızın bu gün içinde bulunduğu ortamın anlaşılması yönünden çok önemlidir. Sendikacılığımız sınıfsal bir yapıdan yoksundur ve bunun için, bazı dış etkenleri kolayca kabullenerek, batılıların refah sendikacılığı (bread and butter unionism) modelini Türkiye’de uygulama yoluna gitmiştir. Sendika yöneticileri işçileri Sendikacılığın sadece bu yönüne şartlandırmaları, bu gün sendika-işçi arasındaki bağı sadece maddî bir bağ şekline sokmuştur.

1963 yılından sonra çıkarılan kanunlar sendikalarımıza gerekli hakları vermiştir, fakat gerçek sendikacılık ruhunu getirememiştir. Sendikacılığın köklü olabilmesi bu sözünü ettiğimiz ruh ile doğru orantılıdır ve ruhu kanunların getirmesi beklenemez. Esasında bir evrim (evolution) sonucu ortaya çıkması gereken bu bağıklık, sendikacılığımız evrimini tamamlayıncaya kadar önemli bir boşluk olarak kalacaktır.

Eğer bu gün Türk Sendikacılığı kanunlara rağmen yörüngesine oturmamış ve daha bir süre oturmayacak ise, bunun başlıca nedenini işçilerimizde sendikacılık ruhunun yokluğunda aramamız gerekmektedir.

## II — Örgütlenmesi

### a) Sendikacılığımızın Örgütlenme Durumu :

1947 yılında Sendikalar Kanununun yürürlüğe girmesi ile işçilerimizin sendika çatısı altında toplanmaları gittikçe çoğalan bir eğilim göstermiştir. Aşağıdaki tablo 1948-1964 yılları arasında sendikacılığımızın seyri hakkında bilgi vermektedir.

**Türk Sendikacılığının Gelişme Seyri (\*)**

Yıllar	İşçi sayısı	Sendikalı işçi sayısı	Sendikalı işçilerin işçi sayısına oranı%	Sendika Sayısı
1948	329.463	52.000	15,8	73
1949	344.914	72.000	20,9	77
1950	373.961	78.000	20,9	88
1951	427.364	110.000	25,7	137
1952	488.505	130.000	26,6	248
1953	556.535	140.000	25,15	275
1954	583.292	180.387	30,9	325
1955	604.295	189.595	31,4	363
1956	645.321	209.155	32,4	376
1957	685.827	244.853	35,7	383
1958	707.206	262.591	37,1	394
1959	754.875	280.786	37,2	417
1960	824.881	282.967	34,3	432
1961	868.954	298.679	34,4	511
1962	903.817	307.710	34,10	543
1963	975.570	295.710	30,3	565
1964	999.569	338.769	33,9	595

Bu rakamlar Çalışma Bakanlığında elde edildiği halde gerçeği yansıttıkları şüphelidir, çünkü 1960 yılından sonra sendikalı işçi sayısında önemli artışlar olması gerekirken tablo bunu göstermemektedir. Ayrıca Türk-İş konfederasyonu 1964 yılı sonunda kendine bağlı sendika ve federasyonların üye sayısının 467.710 kişi olduğunu bildiyordu ki bu da Çalışma Bakanlığının verdiği rakamların doğruluğu hakkında şüphe uyandırmaktadır.

Bu gün bile sendikalı üye sayısı hakkında kesin bir rakam ortaya koymak mümkün değildir. Her şeyden önce sendikalar kendi üye durumları hakkında gerçek durumu ortaya koyamamaktadır. Bir çok sendikada ihtisas bürolarının yokluğu bu konuda gerçeğin ortaya çıkmasını engellemektedir.

1967 deki sendikacılığımızın örgütlenme durumunu çeşitli kaynaklara dayanarak şöyle verebiliriz:

II. Beş Yıllık Kalkınma Plânına göre 1967 yılında Türkiye'de sanayi ve hizmetlerde 4.2 milyon ve tarım sektöründe 10 milyon insan çalışmaktadır. Başka bir deyişle ülkemizde işçi olarak niteleyebileceğimiz insanların sayısı 14.2 milyon civarındadır. Bunlardan İş Kanunu ve Sosyal Sigorta kapsamında olarak çalışanların kısmı 1 milyon civarındadır.

Türk-İş'in yaptığı açıklamalara göre sendika ve federasyonlara üye olan işçilerin sayısı yaklaşık olarak 700.000 dir, gene Çalışma Bakanlığında alınan bilgiye göre Ülkemizde kurulu sendikaların sayısı 1200 civarındadır.

Türk-İş'in sendika ve federasyonlara üye işçi sayısı hakkında verdiği rakamı doğru olarak kabul edersek sendikacılığımız, 1963 de verilen hakların yarattığı ortam içinde, Türkiye'de çalışan işgücünün ancak % 4.9'nu örgütleyebilmiştir.

Sendikacılığımızın örgütlenme çabalarını bütün işgücünü esas alarak değerlendirmek kanaatimize göre bir hata olur. Çünkü sendikalarımız son yıllarda örgütlenme çabalarını geniş oranda sanayi ve hizmet iş kolları üzerine teksif etmişlerdir.

(\*) Adı geçen eser, Sah. 56



Tarım sektöründe çalışma hayatının bir kanunla düzenlenmemiş olması çalışma alanının çok geniş bir sahaya ve küçük üniteler şeklinde dağılmış olması sendikalarımızın tarım sektöründe örgütlenme olanağını oldukça zorlaştırmıştır.

Sendikalarımızın sanayi ve hizmet iş kollarında yürüttüğü örgütlenme çabasını bu iki iş kolunda çalışan insan sayısına oranlarsak sanayi ve hizmetlerde çalışan 4.2 milyon insanın % 16.6 oranında örgütlenmiş olduğu ortaya çıkar. % 16.6lık bir sendikalaşma oranı Türkiye için doğru ve iyi bir orandır.

Bu noktada sendikacılığımızın etrafında toplandığı merkezler konusunda da bilgi vermemiz gerekmektedir.

1967 yılına kadar Türk Sendikaları Türkiye İşçi Sendikaları Konfederasyonu olarak bilinen Türk-İş tarafından temsil edilmişlerdir. Fakat 1967 yılı başlarında Türk-İş'in tutum ve davranışlarını beğenmeyen bazı sendikalar Türk-İş'in bünyesinden ayrılmış ve merkezleri İstanbulda olan Devrimci İşçi Sendikaları (DISK) adı altında yeni bir Konfederasyon kurmuşlardır.

Aşağıdaki listeler Türk-İş'e ve Disk'e bağlı sendikaların isimlerini ve üye sayılarını göstermektedir.

Türk-İşe Bağlı Sendika ve Federasyonlar		Federasyonlar	Üye Sayısı
<b>Millî Sendikalar :</b>	<b>Üye Sayısı</b>	1 — Toleyis	8965
1 — Ankara Ağaç-İş Sendikası	3000	2 — Müskirat, Tütün, Gıda	52334
2 — Ankara Basın-İş Sendikası	1200	3 — Demiryolları	30110
3 — Besin-İş Sendikası	1500	4 — Maden İşçileri	58128
4 — Çimse-İş Sendikası	10100	5 — Harb-İş	24200
5 — Ges-İş Sendikası	21000	6 — Yol-İş	19800
6 — Genel-İş Sendikası	23500	7 — Tes-İş	10428
7 — Sağlık-İş Sendikası	3000	8 — Metal-İş	14580
8 — Şeker-İş Sendikası	18212	9 — Ulaş-İş	11152
9 — Tarım-İş Sendikası	5010	<b>Disk'e Bağlı Sendikalar</b>	
10 — Teksif Sendikası	70000	1 — Basın-İş	2.155
11 — Ankara Tez Büro-İş Sendikası	3020	2 — Maden-İş	33.000
12 — Tomis Sendikası	4500	3 — Lâstik-İş	8.000
13 — Yapı-İş Sendikası	4000	4 — Gıda-İş	2.678
14 — Deri-İş Sendikası	2050	5 — Türkiye Maden-İş Sendikası (Zonguldak)	17.000
15 — Dok Gemi-İş Sendikası	5015	6 — Topsis (Türk Toprak su Seramik işçileri Sendikası)	1.000
16 — Türkiye Gazeteciler Sendikası	756	7 — Kimya-İş	4.500
17 — İstanbul Hava-İş Sendikası	1500	8 — Turizm-İş	1.754
18 — Likat-İş Sendikası	12775	9 — Emsis (Ege Mensucat Sanayii İşçileri Sendikası)	249
19 — Tümtis Sendikası	7000	10 — Gaziantep Tekstil İşçileri Sendikası	817
20 — Petrol-İş Sendikası	9500	11 — Tadsis (Türkiye Ayakkabı ve Deri Sanayi İşçileri Sendikası)	150
21 — Kristal-İş Sendikası	2500	12 — Bis (Devrimci Büro İşçileri Sendikası)	300
22 — Haberleşme Sendikası	760	13 — Bank-İş	2.077
23 — İzmit Kâğıt-İş Sendikası	2400		
24 — Enerji-İş Sendikası	5000		

Türkiye'de kurulu bulunan Sendikaların bütünü bu listelerde sözü edilenler de-  
ğildir. Yukarıda da belirttiğimiz gibi ülkemizde 1200 civarında sendika vardır.

Oysaki yürürlükte olan iş kolları yönetmenliğine göre Almanya'daki uygulama esas alınarak 36 iş kolunda sendika kurulması öngörülmüştür. Böylece işçilerin iş-  
verenler karşısına daha toplu bir güç olarak çıkmaları düşünülüyordu. Durum  
sanıldığı gibi gerçekleşmemiş ve ülke bir sendika enflasyonu ile karşılaşmıştır. Sen-  
dika sayısının çoğalmasında Türk-İş'in sendikalar üzerinde gerekli otoriteyi kura-  
mamış olması ve sendika liderleri arasındaki kişisel çekişmeler önemli rol oynamış-  
tır.

**b) Sendikacılığımızda Yapısal Farklılaşma:** Türk sendikacılığının önemli başka  
bir problemi yapısal farklılaşmadan doğmaktadır. Bu gün sendikacılığımız iki ayrı  
yapı üzerine bina edilmiş durumdadır. Bunlardan biri federasyon tipi diğeri ise  
millî sendika tipidir. Bunları ayrı, ayrı kısaca incelememiz gerekmektedir.

#### **Federasyon Tipi :**

Federasyon tipi, sendikacılık bakımından idarî ve malî alanlarda hareket ser-  
bestisi demektir. Bu kuruluştaki herhangi bir iş kolunda kurulu mahallî sendikalar  
ülke çapında sadece biçimsel olarak birleşmektedir.

Mahallî sendikalar bağımsızlıklarını devam ettirmekte ve aralarındaki sembo-  
lik güç birliğini bir merkez temsil etmektedir. Mahallî sendikalar üye sayılarına  
göre merkeze belli bir aidat ödemekte ve idarî olsun, malî olsun güçlükleri kendi-  
leri için saklı tutmaktadırlar.

#### **Millî Sendika Tipi :**

Kasa ve kafa birliği ilkesi üzerine kurulmuş olan millî sendikacılıkta mahallî  
sendikalar idarî ve malî yetkilerini kendilerini temsil edecek merkeze devretmekte  
ve böylece gücü bölünmüş küçük merkezler yerine gücünü yoğunlaştırmış bir sen-  
dika hareketi meydana çıkmış bulunmaktadır.

Ülkemizdeki sendikaların büyük bir çoğunluğu millî sendikacılığı benimsemiş-  
tir. Gelişmekte olan bir sendikacılık hareketinin ihtiyaçlarına cevap verecek yapı  
ise ancak millî sendikacılıkta bulunmaktadır.

Temennimiz önümüzdeki yıllarda bugün federatif yapıya sahip sendikaların  
millî tipe doğru gitmeleri ve böylece daha da güçlenmeleridir.

**c) Sendikacılığımızda Örgütlenmeyi Önleyen Faktörler:** Sendikalarımızın üye  
sayısı sadece sanayi ve hizmet iş kollarını nazara alındığında iyi sayılabilecek bir oran  
vermektedir dedik. 1963 yılı ortalarından bu yana sendikacılığımızın üyelerine ya-  
rarlı olabilme olanakları esaslı biçimde arttığı halde sendika üyelerindeki artış  
aynî güçte olmamıştır. Bunun çeşitli nedenleri vardır. Bunlar arasında önemli sa-  
yılabilen etkenleri şöyle sıralayabiliriz:

1 — **İşyerlerinin dağınık olması :** Ülkemizde yoğun bir sermaye birikimi ol-  
madığından işyerleri küçük üniteler halinde ortaya çıkmaktadır. Başka bir deyişle  
işçilerin toplu olarak çalıştıkları büyük işyerlerinin sayısı azdır. Genel olarak iş-  
yerleri küçük ve dağınıktırlar. İşçilerin ufak iş yerlerinde ve dağınık olarak çalış-  
maları örgütlenme çabalarının yavaş olmasına sebep olmaktadır.

2 — **Aile işletmelerinin çokluğu:** Örgütlenmenin gereği gibi olamayışına başka  
bir etken ülke ekonomisinde aile işletmeciliğinin yaygın olması ve bu işletmeleri  
yönetenlerin genellikle sendikacılığa karşı iyi olmayan düşünceler taşımalarıdır.  
Bunlar sendikalı işçiyi ve sendikayı kendi varlıkları için önemli bir tehlike olarak



görmekte ve işçinin örgütlenmesini her ne pahasına olursa olsun engellemek istemektedirler.

3 — **Beyaz yakalı işçilerin durumu:** Başka ülkelerde olduğu gibi ülkemizde de beyaz yakalı büro işçileri diğerlerine kıyasla daha zor örgütlenmektedirler. Bunun iki nedeni vardır. Birincisi, büro işçilerinin küçük işletmelerde ve az sayıda çalışmaları; diğeri ise, bunların kendilerini fabrika işçileri gibi aynı düzeyde görmek ve işçi sendikalarına girmek istememeleridir. Ayrıca büro işçileri kendilerine karşı yöneltilen zorlamalar karşısında daha az direnmekte ve çabuk çözülmektedirler. Bu konuda Bankalarda çalışan personelin oldukça uzun süreli çabalardan sonra örgütlenebildiğini, fakat girilen bir grev sonucunda yapılan baskılara dayanamayıp çözüldüğünü bir örnek olarak verebiliriz.

4 — **Sendikalarda örgütlenmeyi sağlayacak eleman yokluğu :** Batı sendikaları kadrolarında örgütlenme ile ilgili elemanların istihdamı örgütlenmenin ayrı bir iş ve özel ihtisas isteyen bir konu olduğunu ortaya koyar. Batılıların «business agent» dedikleri bu tip henüz sendikacılığımıza girmemiştir. Sendikalarımızın kadrolarında bütün işleri işçileri örgütlemek olan kimselere rastlanmaz. Bu görev ya icra heyetinden bir kişiye verilmiştir, ya da lüzum hasıl olduğunda bu amaçla bir kişi görevlendirilir. İki durumda da amaca tam olarak varılamaz. Çünkü bu görevi yüklenenler örgütleyici olabilmenin araç ve gereçlerinden yoksundurlar. Sendika yöneticilerimiz önümüzdeki yıllarda bu boşluğu doldurmak amacı ile örgütleyici elemanların yetiştirilmesine dikkat etmelidirler.

### III — Toplu Sözleşme Rejimindeki İlkeler

Türk Sendikalarının toplu sözleşme düzenindeki ilkelerinin neler olduğunu incelemeyen önce bu düzenden kaç işçinin yararlandığını yani yapılan sözleşmelerden ve grevlerden söz etmemiz gerekmektedir. 274 ve 275 sayılı kanunların yürürlüğe girmesinden 21 Haziran 1967 tarihine kadar yapılan toplu sözleşmelerin bir dökümünü şöyle yapabiliriz. (\*)

Toplu Sözleşme	Kapsadığı İş Yeri		Kapsadığı İşçi Sayısı
	Kamu Sektöründe	Özel Sektörde	
3209	3602 +	5903 = 9505	921.411

Yapılan 3209 toplu iş sözleşmesine karşılık gene aynı süre içinde 175 grev olmuştur. Bunlardan 21'i kamu sektöründe 154'ü özel sektörde olmuş, bu grevlere 24.849 işçi katılmış ve 934.552 iş günü kaybolmuştur.

Ülkemizde toplu sözleşme ve grev uygulaması ile ilgili bu genel bilgiyi verdikten sonra sendikalarımızın toplu sözleşme düzenindeki ilkelerinin neler olduğunu inceleyebiliriz.

#### 1 — Ekonomik İlkeler

##### a) Ücretler

Türkiye'de toplu sözleşme denince akla gelen ilkelerin başında ekonomik olanlar önde gelmektedir ve sendikalarımızın şimdiye kadar imzaladığı sözleşmeler paraya dayanan haklar listesi olmuştur.

Sendikalarımız böyle davranmakla suçlu değil, aksine çok haklıdırlar. Çünkü şurası bir gerçektir ki, ülkemizde çalışan insanlar toplu sözleşme düzenine kadar gerçekten ezilmişlerdir. Zor ekonomik koşullar altında çalışmışlar ve ağırlaşan

(\*) Bu rakamlar Türk-İş araştırma bürosundan elde edilmiştir.



geçim şartları ile yarışamaz olmuşlardır. Bu konuda ne demek istediğimizi aşğıdaki rakamlar daha açık olarak ortaya koyacaktır. 1963 yılına kadar çalışanların büyük bir kısmı komisyonlarca tesbit edilen asgarî ücret ile çalışmakta idiler. 1963 yılında çeşitli iş kollarında komisyonlarca tesbit edilen asgarî ücretler ortalaması 11,23 TL. dir. (\*)

Toplu sözleşme devresine geçilir geçilmez sendikaların ulaşmak istedikleri ilk amaç asgarî ücretleri arttırmak olmuştur. Bunda da başarılı olmuşlardır denilebilir. Çünkü 1963 - 1966 yılları arasında yapılan sözleşmelerle asgarî ücretlerde ortalama % 25,2 oranında bir artış sağlayabilmek mümkün olmuştur.

Ücret konusu ilk sözleşmelerin yapıldığı günden bu güne kadar toplu sözleşme müzakerelerinin belli başlı konusu olmuştur. Bunun başlıca nedeni ücret seviyelerinin ülkemizde genel olarak düşük bulunuşudur. Bu gün Ülkemizde işçi giderleri toplam işletme giderleri arasında az bir yer tutmaktadır. Modern işletmecilik metodları ile çalışmaktan uzak olan işverenlerimizin çoğu işçiye ne kadar az ücret öderse o kadar çok kâr edeceği hesabı içindedir. Batı işletmelerinde işçi giderleri işletme bilânçolarının % 60'ı oranında iken ülkemizde bu oran % 20-30 arasındadır. Bu da Ülkemizde işçilerin âdil ücret politikası içerisinde çalıştırılmadıklarına bir delildir. İşverenlerimiz daha iyi üretim teknikleri ve metodları, daha iyi pazarlama ve üretimi arttırıcı yollar aramak yerine işletmenin kârını işçi ücretlerinden yapacakları kısıntılarda aramak eğilimindedirler. Oysa ki, bu kolay fakat o nisbette eskimiş bir işletmecilik tarzıdır. Modern işletmecilik yukarıda sözünü ettiğimiz yollara yönelmiştir. Türk işverenleri de aynı yola yönelmekle hem işçilerine daha insanca yaşayabilecekleri bir ortam hazırlamış ve hem de ülke ekonomisine büyük hizmetler etmiş olurlar.

Burada II. Beş Yıllık Kalkınma Plânının ülkemizin sanayi ve işçi ilişkileri düzenine getirmek istediği yeni bir ücret politikasından da söz etmemiz gerekmektedir. Plân önümüzdeki beş yıllık dönemde ücret artışlarının ancak üretim artışı oranında olmasını öngörmektedir. Bizce bu, uygulamada bir değeri olabilecek ve uygulayabilecek bir ücret politikası olamaz. Her şeyden önce işyerlerinin verim artışının ölçülmesi ve kesinlikle ortaya konması zordur. Bunu yapabilecek teknik elemanların yokluğu ve işverenler tarafından tek yanlı olarak tesbit edilecek verim artışlarının sendikalarca doğru olarak kabul edilmeyeceğini belirtmek gerekir. Kaldı ki ülkemizde genel ücret seviyesi âdil ücret niteliğini kazanmadığı sürece ücret artışlarını verim artışına bağlamak eğilimini işçiler aleyhine haksız bir zorlama olarak kabul etmek gerektir.

Toplu sözleşme düzeninin sendikalar yönünden ekonomik ilkelerinden olan ücret konusunda söylediklerimizi özetlemek gerekirse işçilerimizin rahat ve insanca yaşayabilecekleri bir gelir seviyesi içine girmeleri sendikaların başlıca amacı olmuştur. Sendikacılığımızı bu yola iten nedenlerin başında ülkede işçi ücretlerinin uzun yıllar ihmâl edilmiş olmasını gösterebiliriz. Ücret seviyeleri bu gün bile yeterli değildir. Örneğin Sosyal Sigortalar kapsamında olan işçilerin % 60'ı 500-600 lira arasında brüt aylık ücret almaktadırlar. Günümüzün yaşama koşullarına kıyaslandığında bunun yeterli olmadığı ortaya çıkar. Toplu Sözleşmelerin ücret zamları ve bunların ne kadar olacağı sendikalarımızca ilginç bir biçimde hazırlanmaktadır. Ücret zamlarının ne kadar olacağı hesaplanırken, dünyadaki uygulama genel ola-

(\*) Türk-İş 6'ncı Genel Kurul İcra ve Yönetim Kurulları Çalışma Raporları 7-14 Mart 1966, Ankara, Sah. 50.



rak işverenin ödeme gücünü, hayat pahalılığındaki artışı ve diğer iş kollarındaki ücret seviyelerini esas olarak alır.

Bizde bu faktörlerden en çok hayat pahalılığındaki artışlar hesap edilir ve işçinin reel ücretini de arttırmış olmak için hayat pahalılığının biraz daha üzerindeki bir oranda zam istenir. Elde edilecek ücret zammı oranı, bundan sonra aşağıda sözünü edeceğimiz, tarafların pazarlık gücüne kalmıştır.

#### **b) Çalışma Süreleri :**

Toplu sözleşmelerde sendikaların ulaşmak istediği başka bir amaç çalışma sürelerinin düzenlenmesidir. Toplu sözleşme düzenine girmeden önce bu konu 3008 sayılı iş kanunu ile düzenlenmiş ve işçilerin günde 8 haftada 40 saat çalışmaları, pazar, bayram ve genel tatil günlerinden yararlanmaları ve fazla çalışmalarının bir ücret karşılığında olma hakları kanun güvenliği altına alınmıştı. İşverenlerimizin uzun yıllar işçileri işyerinin ayrılmaz bir bölümü olarak kabul etmemeleri sonucu, üzülmek gerekir ki, kanundan doğan bu haklar gereği gibi değerlendirilmemiş ve kanuna rağmen işçi ezilmiştir. Bu gerçeği çok iyi bilen sendikacılar yukarıda sıraladığımız çalışma sürelerine ilişkin konuları çok açık olarak sözleşmelere geçirmeye büyük bir dikkat sarfetmişler ve bunda da başarı kazanmışlardır.

Şunu kesinlikle söyleyebiliriz ki sendikalarımız ücret konusunda henüz varmadıkları amaca çalışma sürelerinin düzenlenmesi konusunda varmışlardır.

#### **c) Çalışma Koşulları :**

Sendikaların toplu sözleşmeler yolu ile gerçekleştirmek istedikleri ilkeler arasında ekonomik olanlardan sonra en önemli sayılabilecek ilke iş yerlerinde çalışma koşulları ile ilgili olanıdır. Çalışma koşulları ile anlatmak istediğimiz işçinin iş yerinde güvenlik altında çalışmasıdır. Toplu sözleşme düzeninden önce işçilerin işe alınması, işten çıkarılması, terfileri, cezalandırılmaları ve işçi ile ilgili ihtilâfların tümü hep işverenlerin tek yanlı kararları ile olmuştur. İşçi bu devrede işveren karşısında güçsüzdür, yalnızdır.

Toplu sözleşme müzakereleri sırasında çalışma koşullarının düzenlenmesinde sendikaların söz sahibi olmak istemesi işverenlerin başlangıçta bir hayli direnmelerine sebep olmuştur. Fakat sendikalar sabırla işverenlere işçinin çalışmasını düzenlemede kendilerinin bir söz hakkı olduğunu, bunun işverenin saklı haklarına bir tecavüz anlamını taşımayacağını anlatmayı başarmışlardır. Bu karşılıklı anlayış sonucu bugün çalışma koşullarının düzenlenmesi toplu sözleşmeler yolu ile işveren ve sendika tarafından ortaklaşa yapılmaktadır. Bu konuda ulaşılmış bir ilke olarak en çok işyerinde işçi-işveren arasında çıkan ihtilâfların kotarılmasını örnek olarak verebiliriz. Sözleşmelerin çoğu işyerinde çıkacak anlaşmazlıkların işçi ve işveren temsilcilerinden kurulu çözüm komitelerince çözümleneceğini bir hükme bağlamaktadır. Bu işçinin çalışma güvenliği açısından çok önemli bir aşamadır. Bunun doğal bir sonucu olarak işyerlerinde işçi-işveren arası anlaşmazlıkların azaldığını ve işçinin işyerine olan güvenliğinin arttığını söyleyebiliriz.

Sendikalarla toplu iş sözleşmesi yapmış fakat bu sözleşme metninde anlaşmazlıkların çözümü için işçisine hak tanımamış işverenlerimize bu yolu salık veriyoruz. Çünkü anlaşmazlıkların çözümünde işçiye ya da onun sendikasına söz hakkı vermek işyerinde çalışma barışını geniş oranda gerçekleştirecektir.

## **2 — Sosyal İlkeler**

Toplu sözleşme düzeninde sendikaların ulaşmak istediği ilkeler sadece paraya dayanan ekonomik veya yarı ekonomik ilkeler değildir. Toplu sözleşmeler yolu ile



sendikaların ulaşmak istediği sosyal ilkeler de vardır.

Sendikaların ulaşmak istediği sosyal ilkelerin bizce en önemli olanı işçi eğitimidir. İşçi eğitimi işçinin basit motor reflekslerini geliştirmesinden başlayıp, ileri teknik bilgiler elde etmesini, iş yeri yönetimi ile ilgili yeni şeyler öğrenmesini ve beşerî münasebetler alanında yeni davranışlar elde etmesini ifade eden geniş kapsamlı bir deyimdir. (\*)

İşçi eğitimi sanıldığından çok daha önemlidir ve bugüne kadar ülkemizde gerekli ilgiyi görememiştir. Eğitim işçiye her şeyden önce çalıştığı ortamın daha iyi bir değerlendirmesi olanağını sağlar. Eğitim işçiyi daha iyi bir sendika üyesi ve daha iyi yurttaş yapar. İşçi göreceği eğitimler sonucu ayırım yapabilme gücünü kazanır. İşçilerinin tümü eğitilmiş işyerlerinde verim artışlarının eğitilmemiş işçi çalıştıran işyerlerine oranla daha yüksek olduğu ve olacağı bir gerçektir. Bunu gözönünde tutarak işverenlerin de sendikalarla ortaklaşa eğitim çabalarına katılmaları sadece işçinin, sadece sendikanın değil, aynı zamanda kendilerinin de yararına olacağı açıktır.

Sosyal ilkeler arasında Sendikacılığımızın eğitiminden başka ulaşmak istediği amaçlar bu esas amacın yanında tâli kalmaktadır. Özet olarak şurasını belirtmekte fayda vardır ki, toplu sözleşme düzeninde Sendikaların elde etmek istedikleri geniş oranda paraya ilişkindir. Böyle bir sonuç ise işçilerimizin uzun yıllar ekonomik yönden ihmâl edilmiş olmalarından doğmaktadır.

### 3 — Türk Sendikacılığının İlkeler yönünden aksayan yönleri

Sendikacılığımız ilkeler yönünden istediklerini tam olarak elde edebilmiş değildir. Aşağıda sözünü edeceğimiz ilkeler için sendikacılığımız belki yeteri kadar güçlü değildir ve belki zaman böyle ilkelerin söz konusu edilmesi için erkendir. Fakat Sendikalarımız bunların plânlanmasını şimdiden yapmaktadırlar.

Sendikalarımızı istihdam edilmiş işçilerin geleceği yönünden en çok düşündüren konularda birisi ülkede mevcut işsizler mevzuudur. Bilindiği gibi işsizlerin çokluğu iş sahipleri için devamlı bir tehlikedir. Bunlar daha az ücret ve daha zor çalışma koşulları içinde çalışmağa hazır kimselerdir ve iş verenler için sendikalı işçiye ve sendikaya karşı kullanılabilir önemli bir kozdur. Sendikalar ülke ekonomisinin plânlanmasını etkileyecek güçte olmadıklarından bu sorunu kendi çalışma sahaları içinde çözümlenmeyi ve bunu da çalışma sürelerini kısaltarak yapmayı düşünmektedirler. Çalışma sürelerini 6 saate indirmeyi başaran bir sendika karşısında üretimi belirli bir oranda tutmak zorunda olan işveren, işgücüne yeni bir vardiye eklemek zorunda kalacaktır. Batı ülkelerinde sendikalar tarafından denenilen ve işverenlere kabul ettirilen bu yolu işverenler önümüzdeki yıllarda toplu sözleşmelerde bir teklif olarak görmeye hazırlanmalıdırlar. Sendikalar gerçekleştirebildikleri takdirde bu yoldan hem üyelerinin çalışma sürelerini azaltmış, hem de işgücüne yeni bir vardiye eklemek yolu ile işsizlere iş bulma olanağını hazırlamış olacaklardır.

Sendikaların önümüzdeki yıllarda gerçekleştirmeyi düşündükleri başka bir konu asgarî ücretlerin bütünlüğü ile ilgilidir. Daha önce verdiğimiz rakamlardan da anlaşılacağı gibi ülkemizde sendikaların asgarî ücret politikası birlikten uzaktır. Bu yüzden iş kolları arasında asgarî ücret yönünden önemli farklılaşmalar vardır.

(\*) McGhee, William, **Training in Business and Industry**, John Wiley and Sons Inc. New York, 1961 Sah. 2.



Sendikalar bir sosyal siyaset ilkesi olarak ülke çapında kanun yolu ile gerçekleştiremedikleri asgarî ücretlerde birlik prensibini yapacakları sözleşmelerle gerçekleştirmek kararındadırlar ve bu kararlarında haklıdırlar. Çünkü hangi iş kolunda olursa olsun vasıfsız emeğin belirli bir asgarî değeri olmalıdır. Öyle sanıyo. ruz ki, emeğin değerlendirilmesindeki bu eşitsizliği sendikalar bu yoldan giderecek ve bu gün gerçek değerini alamayan vasıfsız iş gücünün gereği gibi korunmasını sağlayabilecektir.

Gerçekleştirilmesi düşünülen üçüncü önemli bir konu sözleşmeler yolu ile özel ihtiyarlık ve özel işsizlik sigortalarının kurulmalarıdır. (\*) Bugün bilinen bir gerçek işçilerin tasarruf gücünün hayli zayıf olduğudur. İşçi çalıştığı sürece geçinebilecek nitelikte bir insandır. Çalışmazsa bir anlamda açlığa mahkûmdur. Zira, işsiz kalırsa ya da çalışmayacak bir yaşa ulaşırsa, geçimini başkalarına yük olmadan sağlaması çok zordur.

Bugün ülkemizde Sosyal Sigortalar Kanunu kapsamında olan işçiler emekli oldukları takdirde ancak son aldıkları aylık ücret tutarının % 50 sini emekli aylığı olarak alabilecekler ve işsiz kaldıkları takdirde, bu konuda bir kanun çıkarılmadığı için, hiç bir gelir elde edemeyeceklerdir.

İşte bu iki önemli boşluğu doldurmak sendikalar için kaçınılmaz bir görev olmaktadır. Sendikalar, batı sendikacılığının uygulamasında örnekleri çok sık görülen, bu iki özel sigorta türünü önümüzdeki yıllarda mutlaka gerçekleştirmenin yollarını arayacaklardır.

Bu özel sigortalar hem işçilerin ve hem de iş verenlerin katkıları ile kurulacak ve işsiz kalan ya da emekliye ayrılan bir işçinin daha iyi yaşayabileceği ortamın ortaklaşa hazırlanması amacını taşıyacaktır.

Şurasını belirtmek isteriz ki, başka ülkelerin sendikacılığı bu sözünü ettiğimiz ilkeleri hiç de kolay elde edememiş ve bu ilkelerin gerçekleşmesi uğruna uzun ve kanlı grevler yapmak zorunda kalmıştır.

Bugüne kadar Türk sanayi ve işçi ilişkileri kan dökülmeksizin ve kavgada bile dost kalma ilkesi ile yürütülmüştür. Umarız ki bundan sonraki yıllarda sendikaların sözünü ettiğimiz istekleri işverenlerimiz tarafından gereği gibi değerlendirilecek ve ülkemizdeki düzenin yörüngesine oturması için gerekli olumlu çabalar gösterilecektir.

#### **IV — Sendikaların Pazarlık Gücü**

Toplu sözleşme bir güç ilişikidir. Sendika ve işveren arasındaki görüş ayrılıklarının çözümü tarafların toplu sözleşme pazarlığı güçleri arasında kurulacak dengeye bağlıdır. Sanayi ve işçi ilişkileri düzeninde pazarlık gücü konusu düzenin en önemli yönlerinden birisidir. Bu düzeni pazarlık gücünden ayrı olarak değerlendirmek hatalı bir davranış olur. Pazarlık gücü deyimini kaba kuvvetin uygulanması biçiminde anlamak da hatalıdır. Pazarlık gücü taraflardan birinin diğerini baskı altında tutabilmesinden veya taraflardan birinin diğerine kuvvet uygulamasından çok daha geniş anlam taşır.

##### **1 — Pazarlık Gücünün Anlamı**

Pazarlık gücünü kısa olarak taraflardan birinin isteklerine karşı tarafın rızasını sağlamak şeklinde tanımlayabiliriz. Başka bir deyişle sizin pazarlık gücünüz si-

(\*) Bu konuda daha fazla bilgi için bakınız. Dearing, Charles L., Industrial Pensions, Washington D.C., Brookings Institution, 1954, Sayf. 160-175.

zin isteklerinizi kabul etmekte benim göstereceğim arzudur. Benim pazarlık gücüm ise benim isteklerimi kabul etmekte sizin göstereceğiniz arzudur. (\*) Bu arzu veya istek rızaya dayanan psikolojik bir davranıştır ve bunun ne derece olacağı çeşitli etkenlere bağlıdır. Toplu sözleşme düzeninde pazarlık gücü taraflardan birinin isteklerini diğerinin kabul etmesi için gerekli kişisel güç değil, fakat tarafların içinde buldukları ekonomik, politik, sosyal ve psikolojik unsurların bir hülâsasıdır ki, bu unsurlar tarafından birini diğerinin şartlarını kabul etmeye zorlar. Bu zorlamada kişisel güçler değil, içinde bulunulan ortamın koşulları önemlidir.

Pazarlık gücü ile ilgili olarak sorulması gereken bir soru vardır. Taraflardan birinin karşı tarafın ileriye sürdüğü istekleri kabul etme derecesini tayin eden faktör nedir? Yani hangi unsur ileri sürülen bir isteğin kabul edilmesini tayin eder?

Bu sorunun cevabı şu olacaktır; taraflardan birinin karşı tarafın isteğini kabul etmesi o isteğin kabul edilmemesi halinde, kabul etmeyen taraf için maliyetinin ne olacağına bağlıdır. Yani karşı tarafca ileri sürülen isteğin kabulü, kabul edilmeme halinin getireceği külfet ile ters orantılıdır. Kabul etmeme durumunda külfet çok ise, karşı tarafın isteklerinin kabul edilme ihtimâli yüksek ve eğer külfet az ise kabul edilme ihtimâli zayıftır.

Bunu bir örnek ile somutlaştıralım:

Sizin bir çorap yapma makineniz var, bu makinede çalıştıracağınız bir işçi günde 10 çift çorap yapabilmektedir. Çorapların çiftini 5 liradan satıp günde brüt olarak 50 liralık gelir elde etme ihtimâliniz vardır.

Çorap makinenizde çalışmak istiyorum ve ücret günde 15 lira talep ediyorum. Siz günde 10 liralık ücret teklif ediyorsunuz. Eğer ben istediğim ücreti size kabul ettirebilirim benim, eğer siz teklif ettiğiniz ücreti kabul ettirebilerseniz sizin pazarlık gücünüzün varlığından söz edilecektir.

Eğer siz benim ücret talebimi kabul etmezseniz çorap makinenizi çalıştıramıyacak ve günde 50 liralık bir gelirden yoksun kalacaksınız. Sizin için bu gelir kaybı önemli bir külfetse büyük bir ihtimâle benim ücret teklifimi kabul edecek ve beni işe alacaksınız. Yok eğer benim teklifimi kabul etmemekle önemli bir zarara uğramayacak ve meselâ benim sizin makinenizde size sağlayacağım 50 liralık gelirden ücreti düşüktükten sonra geriye kalan kısım makinenin aşınma payını ve ham madde vs. bedelini karşılayamayacaksa sizin için gelir kaybı ve dolayısıyla önemli bir külfet yok demektir.

Eğer benimle anlaşmamanız size benimle anlaşmanızdan daha pahalıya mâl olacaksa benimle anlaşacaksınız demektir. Eğer benimle anlaşmanız size benimle anlaşmamanızdan daha pahalıya mâl olacaksa benimle anlaşmıyacaksınız demektir.

Birinci durumda benim ikinci durumda sizin pazarlık gücünüzün varlığından söz edilir. Sendikalar ve işverenler arasında da aynı durum vardır. Taraflardan biri için anlaşmak anlaşmamaya oranla daha pahalıya mâl olacaksa arada bir ihtilâfın çıkacağı muhakkaktır.

Toplu sözleşme masalarında tarafların, özellikle sendikaların pazarlık gücü, yaptıkları sözleşmelere bağlıdır. Eğer sendika ücretlere zam isterken günde bir lira talep ediyorsa pazarlık gücü kuvvetli, eğer günde 10 lira zam talep ediyorsa pazarlık gücü zayıf demektir. Çünkü işveren açısından günde bir liralık ücret zammının kabul edilmemesi belki greve yol açacak ve işveren günde bir lira ücret zam-

(\*) Neil W, Chamberlain, Labor, Mc Graw-Hill Inc. New York 1958, Sah. 97.



mı vermek yolu ile uğrayacağı zararın çok daha fazlasına grev dolayısıyla uğrayacaktır. İkinci durumda ise bunun tersi olacaktır. Sendikanın aşırı derecede yüksek talepleri, işverenin kabul etme durumunun mâliyetini çok yükseltecektir ve işveren sendikanın talebini kabul etmeye yanaşmayacaktır.

Farzedelim ki, bir Sendika toplu sözleşme müzakerelerinde üyelerine seyyanen günde 5 lira ücret zammı talep ediyor ve işveren bunu hiç müzakereye girişmeden reddediyor. Gene farzedelim ki aynı sendika greve gitmektense günde 5 lira zam yerine esasında 2 liralık bir zammı kabul etmeyi daha önceden kararlaştırmıştır. Eğer sendikanın pazarlık gücü günde 5 liralık ücret zammını sağlamaya yetmeyecekse sendika yetkilileri birden 2 liraya inemeyeceklerdir. 5 liradan başlayıp yavaş yavaş 4, 3, 2,5 liraya inecekler ve her seferinde işveren üzerinde öyle bir etki yaratmaya çalışacaklar ki işveren sendikanın bu indirilmiş ücret zammı teklifini kabul etmezse yapılacak bir grevin kendisine daha pahalıya mâl olacağını sanacaktır. Sendika ücret zammı teklifini azaltırken kendi pazarlık gücünü, yani işvereni kendi şartlarını kabul etmeye zorlama ihtimâlini, arttırmaktadır. Sendikanın pazarlık gücü 5 liradan aşağıya doğru inerken öyle bir yerde çoğalabilir ki sendika asıl kabul etmeye hazır olduğu 2 liralık zammın üzerinde bir zammı işverene kabul ettirebilir.

Bu son nokta toplu sözleşmelerde tarafların pazarlık gücü ile ilgili olan çok önemli başka bir konuya bizi getirmektedir. Bu konu müzakereler sırasında tarafların bir birlerine karşı blöf yapmaları ile ilgilidir. Müzakere sırasında sendikanın pazarlık gücü, yukarıda sıraladığımız hususların yanında, sendika tekliflerinin işverence kabul edilme veya edilmeme halinde işverene ne mâl olacağını sendikaca yapılacak tahminine bağlıdır. Başka bir deyişle sendika bir yandan teklifte bulunurken bir yandan da bunun kabulü halinde veya kabul edilmemesi sonucu yapacağı grev halinde işverene ne kadara mâl olacağı konusunda tahminler yürütür.

Konuya, siz ve ben zamirlerini kullanarak bir açıklık vermek gerekirse sizin pazarlık gücünüz benim, sizin tekliflerinizi kabul etmem veya etmemem halinde mâliyetin ne olacağı konusunda yapacağım tahmine bağlıdır. Yani benim tahminlerim sizin, sizin tahminleriniz benim pazarlık gücümü tâyin edecektir. Fakat ne siz ne de ben birbirimizin ne tahmin ettiğini bilmek olanağına sahip olamayacağımızdan bunu birbirimizin davranışlarından çıkarmaya ve kendi durumumuzu tâyin etmeye çalışacağız.

Yukarıdaki örneğe tekrar dönersek sendika yöneticileri ücret zammında kademelî olarak bir indirme yaparken hangi noktada teklifi kabul etmemenin işveren için kabul etmeye kıyasla daha pahalı olacağını tahmin etmeleri lâzımdır. İşte sendika doğru tahmin yaptığını sandığı noktada diretir. Burası çok mühimdir; çünkü eğer sendika tahmininde iyimser olmuş ve örneğin işverenin 3 liralık zammı kabul edeceğini ve bunun yerine grevle vurulmuş kabul edemeyeceğini tahmin etmiş ve işverende sendikanın direndiği bu noktada anlaşmayı anlaşmamaya göre daha pahalı bulmuşsa sendika istemediği halde (daha önce 2 liralık zammı kabul etmeyi kararlaştırmıştı) yanlış tahmini yüzünden, greve gitmek zorunda kalacaktır. Bunun aksi olursa, yani sendika tahminini çok dar tutarsa, alabileceği daha yüksek bir ücretten işçileri yoksun bırakmış olur.

Durum işverenler için de aynıdır. İşveren müzakerelerin devamı boyunca, sendikayı tekliflerini mümkün olduğu kadar çok indirmeye zorlamak amacı ile, güçlü ve dayanabilir intibamı uyandırmaya çalışır, fakat işveren aynı zamanda devamlı olarak sendikanın gerçek tutumunu tahmin etmeye çalışır. Yukarıdaki örnekte

işveren kârlı bir mevsimde grevle karşılaşmaktansa günde 3 lira ücret zammı vermeyi düşünebilir. Tabii bunun ne kadar altında anlaşılrsa durum kendisi için o kadar kârlı olacaktır. Bu durumda önümüze 3 lira zam yapmayı düşünen bir işveren ve 2 lira zammı yeterli bulan bir sendika örneği çıkmaktadır. Anlaşma 2 lira ile 3 lira arasında bir yerde ve tarafların anlaşmamayı anlaşmaya göre daha pahalı bulacakları bir noktada olacaktır. Bunun hangi noktada olacağını, tarafların müzakereler sırasında grev yapma veya grevle vurulmayı kabul etme ile ilgili olarak yapacakları blöfler tayin edecektir.

## 2 — Pazarlık Gücü Kapsamı

Tarafların birbirlerinin isteklerini kabul etme veya etmeme durumunda mâliyeti unsurundan söz ederken bununla sadece paraya ilişkin bir konudan söz etmek istediğimiz anlaşılmalıdır. Pazarlık gücünün kapsamında para ile ölçülemez prestij, prensip ve duygusal yönler gibi hususlar da vardır. Gerek sendikanın gerekse işverenin ulaşmak istediği amaçlar yaratmak istediği imajlar vardır. Bunlar kısa vadede veya uzun vadede gerçekleştirilmek istenen şeyler olabilir.

Sendika yöneticilerinin ulaşmak istediği amaçlar ile işverenin ulaşmak istediği amaçlar birbirinden farklıdır. Sendika yöneticileri her şeyden önce sendikanın işçilerin güveneceği bir kuruluş olmasını, işçilerin istikrarlı bir gelir elde etmelerini, işyerinde iş gücünün aynı sayıda kalmasını ve daha da artmasını ister. Buna karşılık işveren iş yerinin genişlemesini, veriminin artmasını, ürettiği malların diğer mallarla rekâbet edebilmesini, işçilerinin yeterli olmasını ister.

Bu iki ayrı amaç grubu aynı anda gerçekleşebilecek nitelikte değildir ve buna da imkân yoktur. Bunlardan birinin diğerine oranla daha fazla gerçekleşmesi, diğerinin daha az gerçekleşmesi sonucunu doğuracaktır.

Sendikanın kendi ilkeleri ve amaçları ile olan bağlılığının samimiyet derecesi ve bu amaçlara varılması konusunda sendika üyelerinin sendika üzerinde yapacağı baskının şiddeti sendikanın pazarlık gücünü, buna karşılık işveren ile amaçları arasındaki bağlılığın kuvveti de işverenin pazarlık gücünü tayin etmede önemli rol oynayacaktır.

## 3 — Pazarlık Gücünün Kullanılması

Toplu sözleşme müzakerelerinde taraflar pazarlık güçlerini kendi çıkarlarına en uygun düşecek biçimde kullanmak isterler. Taraflardan biri anlaşmamak havasını yaratmaya çalışırsa, karşı taraf anlaşmama durumunu mümkün olduğu kadar pahalı mal etmeye çalışır. Örneğin işveren, sendikanın teklifleri karşısında fazlaca direniyorsa, sendika işverenin mallarına karşı boykot çağrısında bulunarak, diğer sendikalardan yapaacağı grev için malî yardım kabul ederek, haklılığı konusunda halkın sempatisini kazanmaya çalışarak işverenin direnmesinin kendisine çok pahalıya mal olacağı intibahı yaratmaya çalışır.

Buna karşılık işveren işyerini kapatacağını söyleyerek, iş gücünü azaltıcı yeni makineler sipariş etme hazırlığına girerek, sendikayı kendi direnmesinin samimi olduğuna inandırmaya çalışır.

Başvurulan bu taktikler pazarlık gücünün taraflardan biri yararına kullanılması ve o tarafın pazarlık gücünü arttırması ile ilgilidir.

## 4 — Türk Sendikalarının Pazarlık Gücü

Pazarlık gücü kavramı sosyal siyaset alanında gereği gibi incelenmemiş ve üzerinde durulmamış bir kavramdır. Yukarıda açıklamaya çalıştığımız özellikleri



ve uygulaması Türkiye için çok yenidir. Sendikalarımızın pazarlık gücü kavramını yukarıda açıkladığımız biçimde bilinçli olarak değerlendirdiklerini iddia edemeyiz.

Sendikalarımız pazarlık gücü kavramını başka açılardan, örneğin işçinin sendikasına bağlılığı, sendikanın malî gücünün çok olması gibi noktalardan ele almaktadırlar. Sendikalarımız toplu sözleşme masalarında isteklerini elde etmek için izlemeleri gereken bir pazarlık politikasından yoksundurlar. Genel olarak ülkemizde toplu sözleşme müzakereleri sendika ve işveren temsilcileri arasında kurulacak iyi beşeri münasebetlerin ışığı altında yürütülmek istenmektedir. Masaya yumruk vurmak sureti ile yürütülen toplu sözleşme pazarlıklarının az olduğunu söylersek müzakerelerde iyi beşeri münasebetlerin kurulabilmiş olduğuna dikkati çekebiliriz.

Bu iyi beşeri münasebetler ortamı içinde sendikalar iyi hesap ve doğru tahmin esasına dayanan pazarlık gücünü gereği gibi kullanamamışlar ve alabileceklerinden daha az almışlardır. Bu sonuca varırken bir ekonomik gerçeğe dayanıyoruz, bu da işyerlerinde işçi giderlerinin düşük olmasıdır. Sendikalarımız şimdiye kadar yaptıkları sözleşmelerle işçi ücretlerini 1963 yılına kıyasla genel olarak, % 30-40 oranında arttırmışlardır. Şunu belirtmekte fayda vardır ki, bu artış sendikaların pazarlık güçlerini iyi kullandıkları için olmamıştır. Bu artışın tek önemli nedeni işçi ücretlerinin 1963 yılına kadar çok düşük bir düzeyde olmalarıdır. İşçinin çok düşük olan ücreti sendikasının biraz zorlaması ile yükselmiştir. Başka bir yönden ele alındığında ücretlerin böyle az bir zorlama ile yükselmesi işverenlerin işçi ücretlerinin yetersizliği konusunda kendilerine düşen kusur payını kabullenmeleri anlamını da taşır.

Önümüzdeki yıllar, geçmişe kıyasla, toplu sözleşme düzeninin yürümesi yönünden sendikalarımız için çok daha zor yıllar olacaktır. Bir kere 274 ve 275 sayılı kanunların işverenler üzerinde yarattığı etki önemini yitirmiş ve işverenler bu düzeni kabullenmeye ve ona ayak uydurmaya başlamışlardır. Ücretlerin genel seviyesi yeterli olmamakla birlikte sefâlet ücreti olmaktan da kısmen kurtulduğuna göre işverenler bir suçluluk kompleksi altında kolay zam yapmak eğilimini göstermeyecek ve müzakere masalarında işyerinin ekonomik verilerini söz konusu etmeye başlayacaktır.

Buna karşılık sendikacılarımız şimdiye kadar geniş oranda dayandıkları hayat pahalılığındaki artış oranlarındaki rakamlardan başka rakamlarla toplu sözleşme masalarına oturmak ve yukarıda sözünü ettiğimiz pazarlık gücünü kullanma tekniklerini iyi bilmek zorundadırlar.

Toplu sözleşme masalarında bundan sonra sözü çok edilecek pazarlık gücü ile ilgili gelişmeler, belirtmek gerekir ki, sendikanın pazarlık gücünü yükseltecek biçimde gelişmektedir.

Sendikaların malî gücü devamlı olarak artmaktadır. Sendika üyesinin sendikaya olan bağlılığı gün geçtikçe kuvvetlenmektedir. Sendikalar arası dayanışma önem kazanmaktadır.

Sendikalarımız kendi yararlarına olan bu gelişmeleri değerlendirmek zorundadırlar. Bunu da tek başına yapamayacakları ve bir yerde aydınlarla iş birliği yapmak zorunda kalacakları açıktır.

Sendikalarımız işçi - işveren ilişkileri konusunda kendilerine yardımcı olacak aydınlara bünyelerinde yer vermedikten ve bilimsel sendikacılığa yönelmedikten sonra önümüzdeki yıllar sendikacılığımız için uzun ve zor yıllar olacaktır.



## V — Sonuç

Şimdiye kadar verdiğimiz bilgilerin ışığı altında Türk sendikacılığının genç, tecrübesiz ve henüz yörüngesine oturmamış bir hareket olduğu ortaya çıkmaktadır. Bunda suç Türk işçisinin değildir. Türk işçisi uzun yıllar temel hak ve özgürlüklerinden ısrarla yoksun bırakılmış ve aydınlığa çıkma yolunda yaptıkları her hareket, biraz da insafsızca, önlenmiştir. Sendika liderleri polis takibatına maruz bırakılmış, sendika binaları polis baskınına uğramış ve öyle yıllar olmuştur ki sendika liderlerinden bazıları batı ülkelerinde işçi bayramı olarak kutlanan 1 Mayıs günlerini Emniyet Müdürlüğünde siyasi polislerle birlikte kutlamak zorunda kalmışlardır.

Bütün bunlara rağmen, hiç bir devirde, işçilerimizin birlik olma, aynı güzel amaçlar uğruna birlikte mücadele etme ateşini söndürmek mümkün olmamıştır. Eğer bu gün işçilerimiz daha iyi, daha güzel olanı aramanın çabası içindeyseler, bu arayış ilk hızını işçilerimizin dinmemiş heyecanından almaktadır.

Türk sendikacılığını daha iyiye, daha güzele götürecektir itici gücün niteliği ne olacaktır? Sanıyorum bu soruya verilecek cevap Türk Sendikacılığının temel felsefesi ile ilgilidir. Bu gün sendikacılığımız işte bu felsefeyi yaratma çabası içindedirler.

Hiç bir ülkede ve hiç bir devirde sendikalar kendilerine özgü bir felsefe ortaya koymadan ilerleyememişlerdir. Türk sendikacılığı da aynı çemberden geçmek zorundadır.

Sendikacılığın felsefesi özünü sendikacılığın görevlerinde bulur. Bilindiği gibi sendikaların iki türlü görevi vardır. Bunlardan birincisi sendikaların kendi üyelerine karşı olan görevi, ikincisi ise sendikaların topluma karşı olan görevidir.

Sendikaların üyelerine karşı olan görevi bu tebliğde sözünü ettiğimiz konulardadır. Yani sendika, üyesine toplu sözleşme düzeni içinde ekonomik ve sosyal güvenlik getirmek zorundadır. Üyesinin emeğine karşılık âdil bir ücret alma, üyesinin çalışma sürelerini ve iş yerinde çalışma koşullarını düzenlemek ve üyesinin iş güvenliğini sağlamak sendikanın üyesine karşı olan ekonomik görevleridir. Sendikanın üyesini eğitmesi, üyesinin ve bakmakla yükümlü olduğu kimselerin sağlığı ile işçi çocuklarının yetişmesi ve eğitilmesi ile ilgilenmesi, üyesinin konut sahibi olmasına çalışması sendikanın üyesine karşı olan sosyal görevleridir.

Sendikacılığımız bu konularda az zamanda önemli başarılar elde etmiştir. Elleriindeki olanaklar dikkate alındığında sendikaların işçilerin yaşantılarına getirdikleri yenilikler inkâr edilemez. Bundan daha fazlası ve yararlı olanı ancak bilimsel sendikacılığa yönelmekle elde edilebilecektir.

Sendikacılığın topluma karşı olan görevleri ise, daha çok, çok yönlü ve ülke çapındadır. Sendikalar kendi fildişi kulelerinde yaşayacak nitelikte kuruluşlar değildirler. Böyle olmamaları gerektir ve gerçek sendikacılığın var olduğu bir ülkede böyle olmamıştır.

Sendikacılığın topluma karşı görevi derken toplum yönetiminin toplum yararına gelişmesinde sendikaların söz sahibi olmasından söz etmek istiyoruz. Bu ise bizi sendikacılığın politik ortama katılması konusuna getirmektedir.

Sendikalar, özellikle az gelişmiş ülkelerde, politik ortamın dışında kalamazlar. Konu ister sendikanın üyesine karşı olan görevi, ister sendikanın topluma karşı olan görevi açısından ele alınsın, sendikaların politikaya katılması kaçınılmaz bir zorunluluk olarak ortaya çıkmaktadır. Bunun nedeni gayet açıktır. Dar anlamda konuyu ele alırsak, çalışma hayatı her ülkede toplu sözleşmelerden önce kanun-



lar tarafından düzenlenir. İşte bu kanunların işçi yararına olması için sendikaların politik ortama katılması zorunludur. Geniş anlamda ele alınırsa, kanunların toplumun yalnız bir bölümü için yararlı değil, bütünü için yararlı bir nitelik kazanabilmesi amacını gerçekleştirebilmek üzere, sendikaların politik ortama katılması zorunludur. (\*)

Bir çokları sendikaların toplum yararına olarak politik ortama katılmalarını anlayamamaktadır. Bunlara göre sendikalar sadece dar bir alanda faaliyet göstermeli ve dış ortamla ilgilenmemelidir.

Bizce bu yanlış bir değerlendirmedir. Sendikalar bir anlamda halkın içinden çıkmış ve halkın çıkarlarını da savunmak zorunda olan kuruluşlardır.

Sendikaların işçi ve toplum yararına olmak üzere politikaya katılma zorunluğu bu gün bir çok sendikacı tarafından kabul edilmektedir. Esasında sendikayı politik ortamın dışında tutmak isteyen sendikacı gerçek bir sendikacı değildir.

Sendikacılar dediğimiz gibi sendikaların politika yapmasını kabullenmekte, fakat bunun nasıl yapılması gerektiği konusunda aralarında anlaşamamaktadırlar.

Bugüne kadar Sendikacılarımız Türk-İş'in «partiler üstü politika» sloganı altında politik ortama katılmışlardır. Bu politika aslında ithal malı bir politikadır ve özünü Amerikan sendikacılığının «düşmanlarını cezalandır, dostlarını mükâfatlandır» düşüncesinde bulmaktadır. Buna göre sendikalar hiç bir parti ile organik bağlar kurmayacaklar, fakat hangi parti sendikacılığın amaçlarına yakınsa onunla dost olacak ve seçimlerde onu mükâfatlandırmaya çalışacaklardır. Bu eylemin çelişmesi kendisini birden çok partinin sendikal amaçlar paralelinde olması halinde göstermektedir. Bu durumda sendikalar kimi mükâfatlandıracaklardır?

Şurasını üzülererek belirtmek gerekir ki sendikacılığımız şimdiye kadar yürüttüğü partiler üstü politika ile işçi ve toplum yararına olmayan biçimde politik ortama katılmıştır. Bunun bir çok örneğini vermek mümkündür.

Sendikacılığımız politik ortamda yönünü tayin edemediğinden kendi içinde kutuplaşmalar yaratmıştır. Bu ise sendikacılığın gücünü önemli ölçüde zayıflatacak niteliktedir.

Güçlenebilmek için sendikacılığımız politik ortamda bir düşünce birliğine varmak zorundadır. Kanaatimizce sendikamızın amaçları sendikal amaçlarla aynı paralelde olan tek siyasi parti etrafında toplanmalı, bu partiyi kendi etki ve gerekirse yönetimleri altına almalıdırlar. Bu yola gitmedikten sonra sendika içi politik çekişmeler bir huzurluk kaynağı olmaya devam edecektir.

Sendikalar demokratik düzen içinde gelişen kuruluşlardır. Demokrasi ise iyi işleyebilmek için güçlü sendikalara ihtiyaç duyar.

Sendika yöneticilerimizin, Türkiye'nin demokratik düzenini daha iyi işler bir ortama kavuşturmak için, sendikacılığımızın güçlendirilmesi konusunda tarihi bir görevleri vardır.

Bu tarihi görevin yerine getirilmesi hem Türk işçisi ve hem de Türk halkı için önemli bir aşama olacaktır.

(\*) Bu konuda daha fazla bilgi için bakınız:

- a) Maurice F. Neufeld, **The Inevitability of Political Unions in Underdeveloped Countries**, Cornell University, Bulletin No. 90, 1960.
- b) William H. Friedland, **Unions and Industrial Relations in Underdeveloped Countries**, Cornell University, Bulletin No. 47, 1963.



## PIYASA DURUMU

Hazırlayan : Yıldırım KILKIŞ

### I. Piyasa HABERLERİ :

#### A. İç Ticaret :

Piyasalarda bir yavaşlama temayülü gözükmemektedir. Bu duruma sebep, esas itibarıyla stokların yerleşmesi, ihracatın hızını almasıdır.

Adana ve İzmir pamuk piyasalarında gevşeklik vardır. İhracatçılar ve mensucat fabrikaları mübayaalarının büyük bir kısmını yapmışlardır.

Giresun ve Orduda fındık piyasası arızî bir duraklama göstermekte ise de, yılbaşı dolayısıyla fındık sevkiyatının hızlanacağı ifade olunmaktadır.

İzmir'deki çekirdeksiz kuru üzüm piyasası mevsim duraklaması devresine girmiştir.

Sanayi Bakanlığının, bazı sanayi mamüllerinde indirim tatbik etmesi bu alanlarda bir hareket yaratabilir. Diğer taraftan yılbaşına doğru yaklaşılacak bu devrede perakende piyasasında hareketin artması beklenmektedir.

#### B. Dış Ticaret :

XX. kotanın hazırlıkları Türkiye Odalar Birliğinden Ticaret Bakanlığına intikâl etmiştir. 4 Ocak 1968 de ilânı beklenen yeni altı aylık ithâl rejiminin esaslı bir değişiklik getirmesi beklenmemektedir. Diğer taraftan, Anlaşmalı Memleketlerle olan iki taraflı ticarî anlaşmalara ek ithâl ve ihraç listelerinin, 1968 Nisan ayında yeniden yürürlüğe konulması ile ilgili olarak bu listelerin gözden geçirilmesine başlanmıştır.

#### C. Sanayi :

Bu devre, dış ticarete olduğu gibi, sanayi alanında da fazla canlı bir devre olmamıştır.

Konya Ereğlisinde kurulan nişasta fabrikası tamamlanarak tecrübe çalışmalarına başlamıştır. İstanbul Sanayi Odasının kayıtlarına göre 1967 Ekim ayında toplam sermayesi 24 milyon TL. na yaklaşan 15 firma kurulmuştur. Bu firmaların iş yerlerinde 528 işçi çalıştırılmaktadır. Faaliyet kollarına göre gıda sanayiinde 1, mensucat sanayiinde 3, metâl sanayiinde 8, kimya sanayiinde de 2 firma ve diğer sanayi kollarında 1, firma faaliyet gösterecektir. Bu firmaların en önemlisi, «Çelik Saç Endüstri Koll. Şti» olup, DKP Saç, alüminyum, kurşun ve çinko levha imâl edecektir.

### II. PIYASA HAREKETLERİ

#### A. Sanayi Mamûlleri :

##### 1. Dokuma Sanayi Mamûlleri :

###### a) Yünlü Dokuma :

Piyasa beklenen hareketi göstermeğe başlamıştır. Satışlardaki hareketin fiyatları % 5 kadar etkilediği anlaşılmaktadır. Viskon ve naylon karışık çeşitlerde de biraz canlılık vardır. Bu durumun yılbaşına kadar daha gelişmesi beklenmektedir.



### a) Pamuklu Dokuma :

Pamuklu dokuma piyasası durgunlaşmaya başlamıştır. Talep az olduğundan fiyatlarda cüzî gerilemeler olmaktadır. Daha bir müddet bu piyasanın yavaşlığını muhafaza edeceği ifade edilmektedir.

## 2. Züccaciye ve Pencere Camı :

### a) Züccaciye :

Piyasa canlıdır ve yabancı menşeli malların stokları çok azaldığından bu durum yerli çeşitlerin fiyatlarının biraz artmasına sebep olmaktadır. Mevsimin tesirile satışların hızlanacağı ve fiyatların bir miktar daha yükseleceği ifade olunmaktadır.

### b) Pencere Camı :

Pencere camı piyasasında eski canlılık kalmamıştır. Diğer taraftan bazı cinslerin stoklarının çok azalmasına rağmen, düz ve buzlu cam fiyatlarında değişiklik yoktur. Bu durumun mevsim tesirile bir müddet devam etmesi beklenmektedir.

## B. İnşaat Malzemesi :

### 1. Yuvarlak Demir :

Havaların iyi gitmesi inşaat mevsiminin uzamasına sebep olmuş, taleplerin devamlılığı ve kütük arzının çok azalması dolayısıyla fiyatlarda hareket görülmüştür. Ancak bu hareket pek cüz'î olmuştur. Zira Karabük fabrikaları mamûllerinde 1 Kasım 1967 den itibaren 6 ay süre ile miktar iskontosu uygulamaya başlamıştır. Bu durum fiyatların yükselmesine mani olduğundan 1967 Kasım ayı ortasında fabrika satış fiyatları aşağıdaki seviyede kalmıştır:

6 mm. lik firkete	205	Krş.
6 mm. lik kangal	195 — 200	Krş.
8 — 10 mm. lik	192	Krş.
12 — 14 mm. lik	188	Krş.
16 — 22 mm. lik	182 — 185	Krş.

Rusya'dan ithâli bahis konusu olan 16.000 ton kütüğün getirilmesi işi imkânsız görüldüğünden, haddehanelerin ihtiyacı karşılanmazsa, demir fiyatlarının biraz daha yükselmesi beklenmelidir.

### 2. Profil Demir :

Kütük darlığının tesirleri profil demirlere de sirayet etmiştir ve bazı cinslerde fiyat artması, bazılarında ise stokların erimesi şeklinde kendini göstermiştir. Lama demirinin fiyatı 10 kuruş birden artmış, 20 x 3 köşebent, 22 ve 24 lük putrel çeşitlerinin mevcudu kalmamıştır. Diğer profillerde fiyat artışı yoktur, ancak, talep hızında bir azalma olmazsa fiyat yükselişi muhtemeldir.

1967 Kasım ayı içinde T demiri ve köşebent fiyatları şöyledir:

	T demirleri	Köşebent
20 x 20 x 3		Tükenmiştir.
25 x 25 x 3	270 Krş.	220 Krş.
30 x 30 x 3	280 Krş.	215 Krş.
35 x 35 x 3	270 Krş.	235 Krş.
40 x 40 x 4	270 Krş.	215 Krş.
50 x 50 x 5	265 Krş.	215 Krş.



### 3. Çimento :

Çimento Sanayi A. Ş. tarafından yürütülen tanzim satışlarının ve ayrıca Romanya'dan yapılan 7058 ton ithalâtın gerçekleşmesinin sonucu olarak fiyat artışları durmuş hattâ fiyatlar 13 TL. ya kadar gerilemiştir. Gerekli tedbirlerin zamanında alınması suretile çimento fiyatlarının az çok istikrarlı bir seviyede tutulması mümkün görülmektedir. Mevsim itibarile talebin azalacağı göz önünde tutularak 1968 inşaat mevsiminde fiyat hareketlerini önleyici tedbirlerin şimdiden hazırlanması yerinde olacaktır.

Beyaz çimento fiyatları, arzın yeterliliği dolayısıyla Ekim ayı seviyesini muhafaz etmektedir. Pınarhisar mamülleri 32,50 - 35 TL., Tarsus çimentosu ise 35,50 - 36 TL. ndan muamele görmektedir.

### 4. Kereste :

Kereste piyasasında istikrarlı durum devam etmektedir. Bu duruma tesir edecek bir gelişme görülmediğinden, önümüzdeki devrede de fiyatların aşağıdaki gibi seyredeceği anlaşılmaktadır.

	(TL/m <sup>3</sup> )
Kök nar (kaba işler için)	580 — 650
Kök nar (doğramalık)	700 — 800
Çam (kaba işler için)	600 — 700
Çam (doğramalık)	800 — 850
Çıralı çam (üstün evsafı)	1000 — 1200

### 5. Karo Fayans :

Üretimin bol ve rekâbetin şiddetli olması, canlı bir piyasa manzarası arzeden bu sahada fiyatları istikrarlı tutmayı sağlamaktadır. Hatta bazı cüz'î fiyat indirimleri dahi müşahade edilmektedir.

1967 Kasım ayı ortasında fiyatlar şöyledir:

Yerli ekstra	90 — 97 Krş.
Yerli standard	93 — 94 »
Yerli üçüncü	84 — 85 »
Yerli dördüncü	55 — 58 »

## C. Gıda Maddeleri :

### 1. Bakliyat ve Pirinç :

Piyasa hareketlidir, fiyatlar sabit hatta biraz gerilemiştir. Stoklar bol ve yeterlidir. Bu durumun devamı normaldir.

1967 Kasım ayı ortasında bakliyat fiyatları şöyledir:

Dermason fasulye	230 — 325 Krş.
Horoz fasulye	225 »
Nohut	200 — 220 »
Kırmızı Mercimek	210 »
Yeşil mercimek	285 »

Pirinçte ise, Bersani 260 — 280 kuruştan, Karolin 300 — 310 kuruştan, Maratelli 215 — 230 kuruştan muamele görmüştür.

### 2. Zeytinyağ ve Diğer Nebati Yağlar :

Piyasa normal canlılığına devam etmektedir. Zeytinyağ üretim mevsimi başladığı için eski stokların elden çıkarılması istenmektedir. Yıl sonuna kadar cüz'î fiyat gerilemesi beklenebilir.



Ayçiçeği yağı 460 kuruştur. Zeytinyağ rafine Ayvalık 550 kuruşa kadar inmiştir. Margariner ise 640 - 685 kuruştan muamele görmektedir.

### 3. Beyaz Peynir :

Beyaz peynir piyasasında bir değişiklik olmamıştır. Arz yeterli olduğundan ve fiyatlar da üretim mevsiminde yükselme gösterdiğinden, bu devrede bir fiyat hareketi görülmemiştir.

Üretimin, geçen aylarda, geç de olsa yeterli miktarlara ulaşması, önümüzdeki devrede de bir fiyat artışı olmayacağı kanaatini vermektedir.

1967 Kasım ayı itibarile fiyatlar şöyledir: (Teneke)

Tam Yağlı	156 — 165 TL.
Yağlı	126 — 135 »
Yarım Yağlı	105 — 112 »
Yavan	80 — 95 »

### D. Altın Fiyatları :

1967 Ekim ayının sonunda ve Kasım ayında altın fiyatlarının seyri şöyledir. (TL.)

	Cumhuriyet	Reşat	İngiliz
31.10.1967	104,25	177.—	124.—
6.11.1967	104,40	176.—	124.—
13.11.1967	104,50	177.—	124.—
20.11.1967	106.—	178.—	124.—
27.11.1967	108.50	182.—	126.—

### E. Toptan Eşya Fiyatları İndeksi :

1958 = 100 itibarile İstanbul toptan eşya fiyat indeksi, 1967 Ekim ayında 159,2 olmuştur. 1967 Eylül ayı indeksi 156,8; 1966 Ekim ayı indeksi ise 151,2 idi.

### F. Dış Ticaret :

1967 Eylül ayına ait resmî istatistiklere göre ihracat ve ithalât rakamları şöyledir:

#### 1. İhracat :

1967 Eylül ayı ihracatı 343.109.000.-TL. dir. 1966 Eylül ayı ihracatına nazaran bu rakam 26.603.000.- TL. daha fazladır. 1967 Ocak - Eylül devresi ihracatı ise, 1966 yılının aynı devresine nazaran 93.390.000.- TL. daha fazla bir toplama ulaşmıştır.

İhracat kalemlerinde 1967 Eylül ayında artış, 1966 Eylül ayına nazaran meyveler ve tütün kalemlerinde olmuştur. Azalma ise canlı hayvanlar, tohumlar, madenler ve pamuktur.

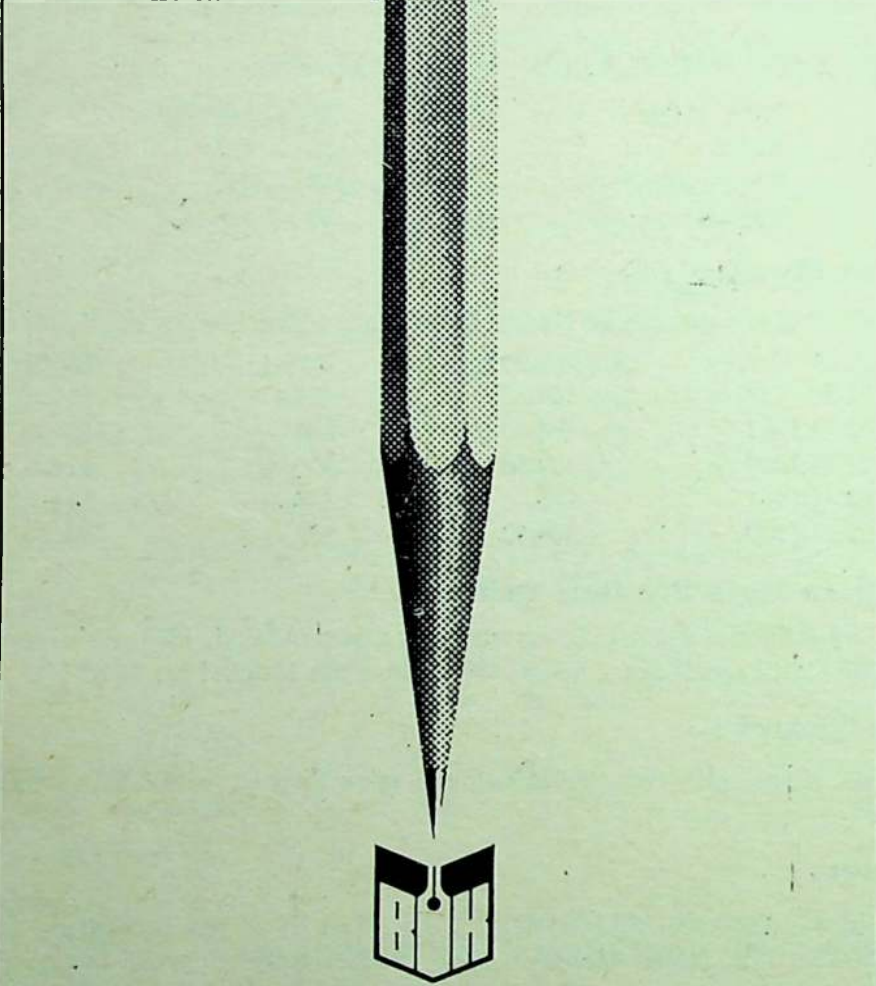
1967 Eylül ayında ihracatımız, 1966 Eylül ayına nazaran Batı Almanya, Avusturya, A.B.D., Fransa, İngiltere, İsviçre ve Rusya'ya artma; Belçika - Lüksemburg, Hollanda, İsrail, İtalya ve Lübnan'a azalma göstermiştir.

#### 2. İthalât :

1967 Eylül ayı ithalâtı 608.978.000.- TL. dir. Bu rakam 1966 Eylül ayına nazaran 86.713.000.- TL. daha fazladır. 1967 Ocak-Eylül devresi ithalâtı ile 1966 yılının aynı devresi mukayese edilince, içinde bulunduğumuz yıla ait devrede ithalâtın 219.529.000.- TL. gerileme kaydettiği görülmektedir.

1967 Eylül ayı itibarile, ithalâtımız 1966 Eylül ayına nazaran soya ve don yağları hariç, bütün kalemlerde artmıştır.

1967 Eylül ayı ithalâtı, 1966 Eylül ayına nazaran Belçika - Lüksemburg, Fransa, Hollanda, Lübnan ve Rusyadan azalmış, Batı Almanya, Avusturya, A.B.D., Çekoslovakya, Irak, İngiltere, İsrail, İsviçre ve İtalyadan artmıştır.



iyi plânlanan ve yürütülen  
bir reklâm ve tanıtma faaliyeti  
bir müessese için  
masraf kapısı olmaktan çıkar;  
karşılığını kat kat getirir.

## BASIN İLÂN KURUMU

Cağaloğlu, Türkocağı Cad. no. 1, kat: 3  
Telefon: 27 66 00 - 27 66 01. İstanbul

(Basın : 26546)



## BANKA KREDİLERİNİ TANZİM KOMİTESİ KARARLARI

Resmî Gazete No: 12748

Tarihi : 11.11.1967

Karar tarihi: 15.9.1967

### Karar sayısı : 168

7129 sayılı Bankalar Kanununa ek 153 üncü sayılı Kanun gereğince Türkiye Emlâk Kredi Bankası'nın nezareti altında tedricen tasfiyeye tabi tutulan Türkiye Birleşik Tasarruf ve Kredi Bankası'nın tedricen tasfiyesinde kullanılmak üzere;

a) 153 sayılı Kanunun 3 üncü maddesi gereğince T. C. Merkez Bankası nezdinde tesis edilmiş bulunan fon'dan 12.700.000 liranın tahsisi,

b) Tahsisi uygun görülen 12.700.000 lira ile Fon mevcudu arasındaki farkın aynı maddenin 5 inci fıkrasına istinâden T. C. Merkez Bankası'ndan, Fon'da birikecek mebalîğden derhal mahsup edilmek kaydıyla, mezkûr Fon'a avans olarak itası uygun görülmüştür.

### Karar sayısı : 169

(Banka ikramiyeleri ile ilgili olan 169 sayılı karar Dergimizin Ocak/1967 sayısında yayınlanan 162 No. lu kararın aynı olduğundan yayınlanmamıştır.)

### Karar sayısı : 170

7129 sayılı Bankalar Kanununun 50 inci maddesinin 4 üncü fıkrası hükmüne göre bankaların, bankacılık muamelelerini tedvir etmek üzere muhtaç buldukları gayrimenkuller konusunda evvelce alınmış bulunan ve 121 sayılı Kararla değiştirilmiş olan 105 sayılı Karara bir fıkra ve bir madde eklenmesi kararlaştırılmıştır.

1. 105 sayılı Kararın 2 nci maddesine aşağıdaki fıkra eklenmiştir:

«Yukarıdaki fıkroda zikri geçen gayrimenkullerin işbu 2 yıllık müddet sonunda tasfiyesi imkânsız veya büyük zarara sebep olacak ise, bankalar bu müddetin iki yıl daha uzatılmasını Banka Kredilerini Tanzim Komitesinden talep edebilirler».

2. 105 sayılı Karara aşağıdaki madde eklenmiştir:

«Madde 3 — Bu kararın 1 inci maddesinde zikredilen hizmetlerde kullanılmak üzere iktisap edilmiş olan gayrimenkullerden muhik sebeplerle,

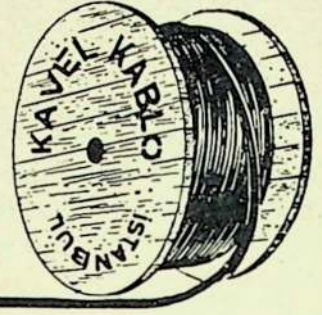
a) Bu hizmetlerde kullanılmaları muvakkat bir müddet için mümkün olmayanların,

b) Kısmen ihtiyaç fazlası olanların,

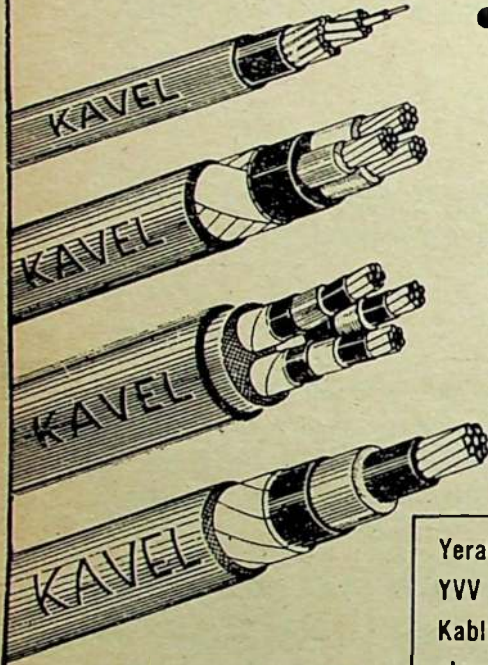
c) Yılın muayyen aylarında bu hizmetlere tahsis edilmeyenlerin, irat temin edecek şekilde kullanılması için bankalar, Banka Kredilerini Tanzim Komitesinden hususî müsaade talep edebilirler.



# KAVEL



## PLASTİK İZOLELİ:



- YERALTI KABLoları  
(Yüksek ve alçak gerilim)
- ANTİGRON KABLolar  
(Kurşunlu, Kurşunsuz)
- İÇ-DİŞ TESİSAT TELLERİ
- OTO ENSTALASYON TELLERİ
- RADYO MONTAJ TELLERİ
- TELEFON TELLERİ

Yeraltı Kablosu NK-NKBA'ya nazaran üstün özellikleri haiz YV (NYY) YVMV (NYCY) YVŞV (NYFY) YVMHV (NYCEY) Kablolarında ve her tip iletkenlerde **KAVEL** markası standartlara uygunluğun ifadesi ve üstün kalitenin sembolüdür.

- EMAYE BOBİN TELLERİ  
(0.10 mm den 3 mm ye kadar)
- HER ÇEŞİT SUNÎ DERİ
- YER MUŞAMBASI

**KAVEL KABLO ve ELEKTRİK MALZEMESİ A. Ş.**  
İSTİNYE - İSTANBUL

Telefon : 63 34 00 - 63 34 01

Telgraf : KAVELKABLO - İstanbul





Türk yollarındaki  
motosikletlerin yüzde yetmişi

# JAWA

markasını taşır.

**MODELLER**

JAWA 350  
JAWA 250  
05 IDEAL JAWA  
CZ. 1,25  
STADION - Yarım bagır pedalli

MÜRİVET REKLAM AJANSI



**HAVADA JET KARADA JAWA**

BOL YEDEK PARÇA İTİNALİ SERVİS



## ÇELİK MONTAJ

TİCARET VE SANAYİ A. Ş.

**TÜRKİYE VE ORTAŞARKIN EN MODERN MOTOSİKLET FABRİKASI**

TURKİYE TOPIYAN SATIŞI: **ÇELİK MOTOR** Ticaret Ltd. Şti - Sirkeci, Gar karşısı 217. Tel. 27 34 62 - 22 82 24 - Telegraf: Skoda - İstanbul



SAYIN  
HALKIMIZIN  
GÖSTERMİŞ  
OLDUĞU TEVECCÜH  
SAYESİNDE

**MEVDUATIMIZ**

milyar lirayı aştı...

BANKAMIZA  
GÖSTERİLEN GÜVENE  
SÜKRANLARIMIZI  
SUNARIZ....

**ZİRAAT BANKASI**



**YAZAR ADLARINA GÖRE FİHRİST**  
**(1967 YILI)**

AĞANOĞLU Ali Şakir

Plânlı Kalkınmanın Dört Yılı (Sayı: 2, Sayfa: 4)  
1967 Yılı Devlet Bütçesi (Sayı: 3, Sayfa: 8)  
Fransız Frankı'nın Yeni Durumu (Sayı: 4, Sayfa: 4)  
Amerikan Bankacılığında Yenilikler (Sayı: 5, Sayfa: 4)  
Rusya Ziraatinde Mülkiyet ve Sistem Değişiklikleri (Sayı: 7, Sayfa: 43)  
İkinci Beş Yıllık Plânın Ana Hatları ve Finansman İmkânları (Sayı: 8, Sayfa: 5)  
Kalkınmanın İç Finansmanı, Menkul Kıymetler Borsası ve Bankalarımız (Sayı: 9, Sayfa: 5)  
Komünist Rejimin Elli Yılı (Sayı: 12, Sayfa: 11)

ADAMS E. Sherman  
(Çev : Necdet Durakbaşa)

Amerikan Bankacılığının Gelişimi (Sayı: 2, Sayfa: 8) (Sayı: 3, Sayfa: 29)

A. AYSAN Dr. Mustafa

Amerika Mektupları (Sayı: 2, Sayfa: 18) (Sayı: 3, Sayfa: 40) (Sayı: 5, Sayfa: 28) (Sayı: 6, Sayfa: 18)

Çek Tedavülü Üzerine Bir Vak'a Etüdü (Sayı: 10, Sayfa: 15)

Özel Yüksek Okullar Meselesi (Sayı: 12, Sayfa: 5)

ALBAYRAK Turgut

Öz Varlık Fonları ve Gelişen Sermaye Piyasası (Sayı: 2, Sayfa: 44)

BALKANLI Aziz Tahsin

Pahalılıkla Mücadelede İstihlâk Kooperatiflerinin Yapıcı Etkileri (Sayı: 7, Sayfa: 21)

İşletmelerdeki Belli Başlı Fonksiyonların Yürütülmesinde Hesap İşleriyle Hesap Plânının Önemi (Sayı: 9, Sayfa: 22) (Sayı: 10, Sayfa: 24)

BAŞER Hayri

Yeni Belediye Gelirleri Kanun Tasarısı ve Sigorta Şirketlerine Yüklenen Mükellefiyetler (Sayı: 2, Sayfa: 55)

Sigorta Tarifesi Teknolojisi (Sayı: 5, Sayfa: 48)

Sigortacılığımızın Tarife Sorunları (Sayı: 6, Sayfa: 44)

Sigorta Enstitüsü (Sayı: 9 Sayfa: 46)

- BOURILLON Claude  
(Çev : Alp Gürus)  
CAN T.  
DEBRE Michel  
(Çev : Alp Gürus)  
DEMİREL Süleyman  
DURAKBAŞA Necdet  
FOURNIERE De La Dominique  
(Çev : Alp Gürus)  
GÖNENLİ Doç. Dr. Atillâ  
GÜRUS ALP  
HAENNI Prof. Paul M.  
(Çev : Tahir Özgü)  
HATİBOĞLU Prof. Dr. Zeyyat  
JEUNE A. L.  
(Çev : Alp Gürus)  
KAZGAN Doç. Dr. Haydar  
KEYMAN Hikmet  
KILKIŞ Yıldırım
- Bankacılığın Geleceği (Sayı: 7, Sayfa: 53)  
Türkiyede Konut Sorunu (Sayı: 8, Sayfa: 19)  
Reformların Bilânçosu (Sayı: 8, Sayfa: 34)  
Başbakan Demirel'in I. Türkiye Sevk ve İda-  
recilik Kongresine Mesajı (Sayı: 10, Sayfa: 5)  
I. Türkiye Sevk ve İdarecilik Kongresinden  
İzlenimler (Sayı: 10, Sayfa: 61)  
Çek Kartı Sistemi İngiltere'de Olduğu gibi  
Fransada da Uygulanabilir mi? (Sayı: 4, Say-  
fa: 35)  
Vadeli Kredi Problemimiz (Sayı: 9, Sayfa: 13)  
Piyasa Haberleri (Sayı: 2, Sayfa: 62)  
O. E. C. D.'ye Göre Ekonomik Durumumuz  
(Sayı: 10, Sayfa: 46)  
Sermaye - Emek Münasebetleri Seminerin -  
den İzlenimler (Sayı: 11, Sayfa: 62)  
İlmî Sevk ve İdarede Modern Eğilimler (Sa-  
yı: 10, Sayfa: 49)  
Mevduatta Görülen Eğilimler (Sayı: 3, Say-  
fa: 4)  
Milletlerarası Likidite Meseleleri (Sayı: 6,  
Sayfa: 4)  
Para Darlığı (Sayı: 8 Sayfa: 11)  
1966 Yılında Bankalar (Sayı: 10, Sayfa: 10)  
Banka Şubeleri Artarken (Sayı: 11, Sayfa: 4)  
Uluslararası Para Fonuna (F.M.İ.) Göre Para  
Reformu (Sayı: 2, Sayfa: 38)  
Sermaye Piyasası İçin Bir teklif (Sayı: 1,  
Sayfa: 16)  
Bankaların Finansal Yapıları Kaynak ve İm-  
kânlarının Tedariki «Yabancı Kaynaklar»  
(Sayı: 4, Sayfa: 24) (Sayı: 5, Sayfa: 11) (Sa-  
yı: 6, Sayfa: 7) «Öz Kaynaklar» (Sayı: 3, Say-  
fa: 14)  
Türkiyede Bankacılığın Yapısı ve Sorunları  
«Türk Banka Sistemi» (Sayı: 12, Sayfa: 20)  
Ekonomik Duruma Genel Bir Bakış (Sayı: 1,  
Sayfa: 53)



- Piyasa Durumu (Sayı: 2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12, Sayfa: 58,58,60,56,59,57,49,49,54,56,58)
- KNOTHE Robert  
(Çev : Necdet Durakbaşa) Alman Bankaları Arasında Rekâbet Artıyor (Sayı: 11, Sayfa: 52)
- LA BANQUE  
(Çev : Alp Gürus) Büyük Ülkeler İnşaatı Nasıl Finanse Ediyor? (Sayı: 3, Sayfa: 49)
- NEYZİ Dr. H. Nezih Kamu Personelinin Eğitimi Konferansı (Sayı: 2, Sayfa: 33)
- ONUR Vedad İskonto Muamelesinin Genel Şartları ve İcra Şekli (Sayı: 1, Sayfa: 38) Bankaların Senet Karşılığı Avans Muameleleri (Sayı: 2, Sayfa: 24)
- ÖLÇEN Nejat Emtia ve Mahsül Karşılığı Avans Muameleleri (Sayı: 4, Sayfa: 9) (Sayı: 5, Sayfa: 37)
- ÖREN İ. Tunçer Bankalarda Tahsil Senetleri ve Senet Tahsiline Aracılık Muamelesi (Sayı: 7, Sayfa: 28)
- Bankalarda Teminat ve Kefâlet Mektubu Muamelesi (Sayı:8, Sayfa: 14) (Sayı: 9, Sayfa: 30)
- Bankalarda Para ve Kredi Nakline Aracılık İşleri (Sayı: 11, Sayfa: 23) (Sayı: 12, Sayfa: 30)
- Birinci Beş Yıllık Kalkınma Plânının Değerlendirilmesi (Sayı: 1, Sayfa: 20)
- Proje Sevk ve İdaresinde Yeni Metodlar CPM ve PERT (Sayı: 4, Sayfa: 46)
- Harekât Araştırması Yönünden Envanter Problemleri (Sayı: 8, Sayfa: 43)
- ÖZBİL Dündar Yeni İşletmenin Eski İşletmenin Borçlarından Sorumluluğu (Sayı: 1, Sayfa: 50)
- Anonim Şirketlerde Pay Sahibinin Sermaye Olarak Taahhüt ettiği Para Borcundan Temerrüdü (Sayı: 6, Sayfa: 33)
- Anonim Şirketlerde Pay Bedellerinin Ödenmemiş kısımlarının Tahsiline ilişkin Bir Yargıtay Kararı (Sayı: 9, Sayfa: 38)
- SAYMEN Ord. Prof. F. Hakkı Bankalarda İş Hukuku Meseleleri (Sayı: 6 İlâvesi)
- SEÇKİN Hayri Bankaların Plâsmanları (Sayı: 7, Sayfa: 4)
- SESYILMAZ Tarık Burhan Japonyada İhracaat Kredi Sigortası (Sayı: 11, Sayfa: 30)
- SUNAN Sabiha Mehmet Odabaş Prodüktivite Kurumu «Personel Rejimi» Semineri (Sayı: 3, Sayfa: 52)

ŞİRELİ Dr. F. Aykut	Reklâm Tahsisatı (Sayı: 4, Sayfa: 16)
	İşletmelerde Dikey Entegrasyonun Fayda ve Mahzurları ve Bir Misâl (Sayı: 11, Sayfa: 40)
SPYER R. C.	Amerikan Bankacılık Sistemi (Sayı: 11, Sayfa: 8) (Sayı: 12, Sayfa: 35)
(Çev : Necdet Durakbaşa)	
THORNE W. J.	Banka Komisyonları Hakkında Bir mütalaa (Sayı: 10, Sayfa: 36)
(Çev : Necdet Durakbaşa)	
TURNAOĞLU İshak	Bankaların Millileştirilmesi (Sayı: 1, Sayfa: 48)
	Bankalardaki Mevduatın Vadelere Göre Dağılışı (Sayı: 6, Sayfa: 40)
	Bankalardaki Paraların Tedavüldeki Paralara Nisbeti (Sayı: 11, Sayfa: 38)
TOLFREE W. Reay	Müşteri Yönünden Elektronik Makineler «Computer» ler (Sayı: 4, Sayfa: 41)
(Çev : Necdet Durakbaşa)	
VAR, Dr. Turgut	Dış Yardımlar ve Ticaret (Sayı: 5, Sayfa: 52)
	Amerika Birleşik Devletleri «Federal Reserve» Sistemi (Sayı: 6, Sayfa: 28)
ÜLGENER Prof. Dr. Sabri	Karma Ekonomide Plânlamanın Rolü (Sayı: 1, Sayfa: 4)
ÜNSAL Engin	Türkiyede İşçi Sendikaları (Sayı: 12, Sayfa: 42)
YAZICI Doç. Dr. Mehmet	Özel Yatırım Bankası Kanun Tasarısı Üzerine (Sayı: 3, Sayfa: 23)
YEĞEN Eman	Yapı Tasarrufu ve Konut Kredileri (Sayı: 7, Sayfa: 34)

### KONULARA GÖRE FİHRİST (1967 YILI)

#### Bankacılık Sistemi

Amerikan Bankacılığında Yenilikler (Sayı 5, Sayfa: 4)	AĞANOĞLU Ali Şakir
Amerikan Bankacılığının Gelişimi (Sayı: 2, Sayfa: 8) (Sayı: 3 Sayfa: 29)	ADAMS E. Sherman (Çev: Necdet Durakbaşa)
Bankacılığın Geleceği (Sayı: 7, Sayfa: 53)	BOURİLLON Claude (Çev: Alp Gürus)
Reformların Bilânçosu (Sayı 8, Sayfa: 34)	DEBRE Michel (Çev: Alp Gürus)
1966 Yılında Bankalar (Sayı: 10, Sayfa: 10)	HATİBOĞLU Prof. Dr. Zeyyat
Banka Şubeleri Artarken (Sayı: 11, Sayfa: 4)	KEYMAN Hikmet
Türkiyede Bankacılığın Yapısı ve Sorunları «Türk Banka Sistemi» (Sayı: 12, Sayfa: 20)	



Büyük Ülkeler İnşaatı Nasıl Finanse Ediyor?  
(Sayı: 3, Sayfa: 49)

Amerikan Bankacılık Sistemi (Sayı: 11, Sayfa: 8) (Sayı: 12, Sayfa: 35)

Bankaların Millileştirilmesi (Sayı: 1, Sayfa: 48)

Amerika Birleşik Devletleri «Federal Reserve» Sistemi (Sayı: 6, Sayfa: 28)

### **Bankacılık Hukuku**

Yeni İşletmenin Eski İşletmenin Borçlarından Sorumluluğu (Sayı: 1, Sayfa: 50)

Anonim Şirketlerde Pay Sahibinin Sermaye Olarak Taahhüt Ettiği Para Borcundan Temerrüdü (Sayı: 6, Sayfa: 33)

Anonim Şirketlerde Pay Bedellerinin Ödenmemiş Kısımlarının Tahsiline İlişkin Bir Yargıtay Kararı (Sayı: 9, Sayfa: 38)

Bankalarda İş Hukuku Meseleleri (Sayı: 6 İlâvesi)

### **Beşerî Münasebetler - Personel**

Kamu Personelinin Eğitimi Konferansı (Sayı 2, Sayfa: 33)

Mehmet Odabaş Prodüktivite Kurumu «Personel Rejimi» Semineri (Sayı: 3, Sayfa: 52)

Reklâm Tahsisatı (Sayı: 4, Sayfa: 16)

Türkiyede İşçi Sendikaları (Sayı: 12, Sayfa: 42)

### **Diğer Konular**

Amerika Mektupları (Sayı: 2, Sayfa: 18) (Sayı: 3, Sayfa: 40) (Sayı: 5, Sayfa: 28) (Sayı: 6, Sayfa: 18)

Özel Yüksek Okullar Meselesi (Sayı: 12, Sayfa: 5)

Okuyucu Soruları (Sayı: 1,3,5,7,9, Sayfa: 60,63, 61,63,54,)

Sevgili Okuyucularımız (Sayı: 1,2,3,4,5,6,7,8,9, 10,11,12, Sayfa: 3)

Haberler (Sayı: 5, Sayfa: 62)

Banka Kredilerini Tanzim Komitesi Kararları (Sayı: 1,7,8,12, Sayfa: 61,64,55,63)

LA BANQUE  
(Çev: Alp Gürus)

SPYER R. C.  
(Çev: Necdet Durakbaşa)

TURNAOĞLU İshak  
VAR Dr. Turgut

ÖZBİL Dündar

SAYMEN Orç. Prof. Ferit Hakkı

NEYZİ Dr. H. Nezih

SUNAN Sabiha

ŞİRELİ Dr. F. Aykut  
ÜNSAL Engin

A. AYSAN Dr. Mustafa

BANKA Dergisi

## İktisat

Plânlı Kalkınmanın Dört Yılı (Sayı: 2, Sayfa: 4)

Rusya Ziraatında Mülkiyet ve Sistem Değişiklikleri (Sayı: 7, Sayfa: 43)

İkinci Beş Yıllık Plânın Ana Hatları ve Finansman İmkânları (Sayı: 8, Sayfa: 5)

Komünist Rejimin Elli Yılı (Sayı: 12, Sayfa: 11)

Pahalılıkla Mücadelede İstihlâk Kooperatiflerinin Yapıcı Etkileri (Sayı: 7, Sayfa: 21)

Türkiyede Konut Sorunu (Sayı: 8, Sayfa: 19)

Piyasa Haberleri (Sayı: 2, Sayfa: 62)

O.E.C.D.'ye Göre Ekonomik Durumumuz (Sayı: 10, Sayfa: 46)

Sermaye - Emek Münasebetleri Seminerinden İzlenimler (Sayı: 10, Sayfa: 49)

Ekonomik Duruma Genel Bir Bakış (Sayı: 1, Sayfa: 53)

Piyasa Durumu (Sayı: 2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12, Sayfa: 58,58,60,56,59,57,49,49,54,56,58)

Birinci Beş Yıllık Kalkınma Plânının Değerlendirilmesi (Sayı: 1, Sayfa: 20)

Dış Yardımlar ve Ticaret (Sayı: 5, Sayfa: 52)

Karma Ekonomide Plânlamanın Rolü (Sayı: 1, Sayfa: 4)

## Para - Kredi

Fransız Frank'ının Yeni Durumu (Sayı: 4, Sayfa: 4)

Vadeli Kredi Problemimiz (Sayı: 9, Sayfa: 13)

İlletlerarası Likidite Meseleleri (Sayı: 6, Sayfa: 4)

Para Darlığı (Sayı: 8, Sayfa: 11)

Uluslararası Para Fonuna (F.M.İ.) Göre Para Reformu (Sayı: 2, Sayfa: 38)

İskonto Muamelesinin Genel Şartları ve İcra Şekli (Sayı: 1, Sayfa: 38)

Bankaların Senet Karşılığı Avans Muameleleri (Sayı: 2, Sayfa: 24)

AĞANOĞLU Ali Şakir

BALKANLI Aziz Tahsin  
CAN T.

GÜRUS Alp

KILKIŞ Yıldırım

ÖLÇEN Nejat  
VAR Dr. Turgut

ÜLGENER Prof. Dr. Sabri

AĞANOĞLU Ali Şakir  
GÖNENLİ Doç. Dr. Atilla  
TULPAR Oktay

HATİBOĞLU Prof. Dr.  
Zeyyat

JEUNE A. L.  
(Çev: Alp Gürus)



Emtia ve Mahsûl Karşılığı Avans Muameleleri (Sayı: 4, Sayfa: 9) (Sayı: 5, Sayfa: 28)  
Bankalarda Teminat ve Kefalet Mektubu Muamelesi (Sayı: 8, Sayfa: 14) (Sayı: 9, Sayfa: 30)  
Bankaların Plâsmanları (Sayı: 7, Sayfa:4)  
Bankalardaki Paraların Tedavüldeki Paralara Nisbeti (Sayı: 11, Sayfa: 38)  
Yapı Tasarrufu ve Konut Kredileri (Sayı: 7, Sayfa: 34)

### **Mevduat ve Banka Hizmetleri**

Çek Tedavülü Üzerine Bir Vak'a Etüdü (Sayı: 10, Sayfa: 15)  
Çek Kartı Sistemi İngiltere'de Olduğu gibi Fransada da Uygulanabilir mi? (Sayı: 4, Sayfa: 35)  
Mevduatta Görülen Eğilimler (Sayı: 3, Sayfa: 4)  
Bankaların Finansal Yapıları, Kaynak ve İmkanlarının Tedariki «Yabancı Kaynaklar» (Sayı: 4,5,6, Sayfa: 24,11,7,)  
Bankaların Finansal Yapıları Kaynak ve İmkanlarının Tedariki «Öz Kaynaklar» (Sayı: 3, Sayfa: 14)  
Alman Bankaları Arasında Rekabet Artıyor (Sayı: 11, Sayfa: 52)  
Bankalarda Tahsil Senetleri ve Senet Tahsiline Aracılık Muamelesi (Sayı: 7, Sayfa: 28)  
Bankalarda Para ve Kredi Nakline Aracılık İşleri (Sayı: 11, Sayfa: 23) (Sayı: 12, Sayfa: 30)  
Banka Komisyonları Hakkında Bir Mütalâa (Sayı: 10, Sayfa: 36)  
Bankalarda Mevduatın Vadelere Göre Dağılışı (Sayı: 6, Sayfa: 40)

### **Muhasebe - Maliye**

1967 Yılı Devlet Bütçesi (Sayı: 3, Sayfa: 8)  
İşletmelerde Belli Başlı Fonksiyonların Yürütülmesinde Hesap İşleri ile Hesap Plânının Önemi (Sayı: 9, Sayfa: 22) (Sayı: 10, Sayfa: 24)

ONUR Vedad  
HAYRİ Seçkin

TURNAOĞLU İshak

YEĞEN Eman

A. AYSAN Dr. Mustafa  
FOURNIERE de la Dominique  
(Çev: Alp Gürus)  
HATİBOĞLU Prof. Dr.  
Zeyyat

KEYMAN Hikmet  
KNOTHE Robert  
(Çev: Necdet Durakbaşa)

ONUR Vedad  
THORHE W. J.  
(Çev: Necdet Durakbaşa)

TURNAĞLU İshak

AĞANOĞLU Ali Şakir

BALKANLI Aziz Tahsin

## **Sevk ve İdare - Makineleşme**

Başbakan Demirel'in I. Türkiye Sevk ve İdarecilik Kongresine Mesajı (Sayı: 10, Sayfa: 5)

I. Türkiye Sevk ve İdarecilik Kongresinden İzlenimler (Sayı: 10, Sayfa: 61)

Proje Sevk ve İdaresinde Yeni Metodlar CPM ve PERT (Sayı: 4, Sayfa: 46)

Harekât Araştırması Yönünden Envanter Problemleri (Sayı: 8, Sayfa: 43)

İşletmelerde Dikey Entegrasyonun Fayda ve Mahzurları ve Bir Misâl (Sayı: 11, Sayfa: 40)

İlmi Sevk ve İdarede Modern Eğilimler (Sayı: 10, Sayfa: 49)

Müşteri Yönünden Elektronik Makineler «Computer» ler (Sayı: 4, Sayfa: 41)

## **Sigortacılık**

Yeni Belediye Gelirleri Kanun Tasarısı ve sigorta şirketlerine Yüklenen Mükellefiyetler (Sayı: 2, Sayfa: 55)

Sigorta Tarifesi Teknolojisi (Sayı: 5, Sayfa: 48)

Sigortacılığımızın Tarife Sorunları (Sayı: 6, Sayfa: 44)

Sigorta Enstitüsü (Sayı: 9, Sayfa: 46)

Japonyada İhracat Kredi Sigortası (Sayı: 11, Sayfa: 30)

## **Yatırım ve Kalkınma Bankacılığı**

Kalkınmanın İç Finansmanı, Menkul Kıymetler Borsası ve Bankalarımız (Sayı: 9, Sayfa: 5)

Öz Varlık Fonları ve Gelişen Sermaye Piyasası (Sayı: 2, Sayfa: 44)

Sermaye Piyasası İçin Bir Teklif (Sayı: 1, Sayfa: 16)

Özel Yatırım Bankası Kanun Tasarısı Üzerine (Sayı: 3, Sayfa: 23)

DEMİREL Süleyman

DURAKBAŞA Necdet

ÖREN İ. Tunçer

ŞİRELİ Dr. F. Aykut  
HAENNI Prof. Dr. Paul  
(Çev : Tahir Özgü)

TOLFREE W. Reay  
(Çev: Necdet Durakbaşa)

BAŞER Hayri  
SESYILMAZ T. Burhan

AĞANOĞLU Ali Şakir

ALBAYRAK Turgut  
KAZGAN Doç. Dr. Haydar

YAZICI Doç. Dr. Mehmet