



**BOĞAZIÇI ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL POLİTİKA FORUMU**

**CUMHURİYET'LE YAŞIT BİR ÇATIŞMANIN TARİHİ: BÜYÜK  
VE KÜÇÜK SERMAYE ARASINDAKİ İLİŞKİLER VE DEVLETİN  
KONUMU**

**DR.EMRE BALIKÇI**

**NİSAN 2012**

## **Abstract**

The economic and political conflict between big and small capital has become a very popular case in Turkey. Scholarly works and articles in daily newspapers referring this conflict increased enormously, especially after late 1990s. One common point of these texts is the assumption that the visible political power of small capital and the conflict between big and small capital are a new phenomena in Turkey's history.

The main purpose of this paper is to show the existence of the political power of small capital and their economic competition with big capital before that date, so early as 1950s. Contrary to the widely shared belief among the Turkish social scientists, this paper argues, small capital in Turkey could organize itself, create effective political discourses and defend their own interest against the other classes in society, also against the big capital. The small capital in 1950-1980 era were also able to perceive the changing economic and political conditions both in Turkey and in the world. So, they had a real flexibility to modify their discourse and their demands from the state. The politicians, well aware of the political and economic potential of the small capital were not deaf to the demands of this part of the society. Small capital's demands were fulfilled by the state authorities, sometimes in opposition to that of big capital.

This paper tries to prove all the arguments indicated above by conducting a thorough archival study. With this purpose parliamentary records, periodicals, newspapers and memoirs have been used as historical resources. Besides, some interviews with the small business owners operating since that period and state officials who were in office in that era has been conducted. Special importance has been given to the newspapers published by the associations of artisans themselves, an invaluable source never used until now.

## İÇİNDEKİLER

1.GİRİŞ.....	4
2.TÜRKİYE’DE KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞADAMLARI KİMLERDİ?.....	7
3. ESNAF NE ZAMAN GÖRÜNÜR HALE GELDİ? 1950’LER VE ESNAFIN ÜRETİM SEVDASI.....	18
4.ESNAF VE DARBE.....	23
5.DARBE NEYİ DEĞİŞTİRDİ? “BÜYÜK GÜZELDİR”.....	29
6. BÜYÜK SERMAYENİN KÜÇÜKLERE BİÇTİĞİ ROL: GÖNÜLSÜZ BİR BAĞIMLILIK İLİŞKİSİ.....	37
7. KÜÇÜK SANAYİ NE İSTİYORDU? KREDİ SAVAŞINDAN İÇ PAZARDA KÖŞE KAPMACAYA.....	46
8. BİR KARŞILAŞTIRMA: DÜNYADA BÜYÜK VE KÜÇÜKLER ARASINDA İŞBİRLİĞİ VE REKABET ÖRNEKLERİ.....	61
9. SONUÇ.....	69

# CUMHURİYET’LE YAŞIT BİR ÇATIŞMANIN TARİHİ: BÜYÜK VE KÜÇÜK SERMAYE ARASINDAKİ İLİŞKİLER VE DEVLETİN KONUMU

Emre Balıkçı<sup>1</sup>

## 1.GİRİŞ

Türkiye’de ekonomi ya da siyaseti konu alan akademik ya da popüler yayınlarda son yıllarda, İstanbul ve Anadolu sermayesi arasındaki ilişkilere ve çatışmalara atıfta bulunmak oldukça yaygın hale geldi. Adından da anlaşılabilirliği gibi coğrafi bir ayrımı işaret etmekle birlikte aslen farklı ölçekteki işadamlarını dolayısıyla da farklı çıkarları temsil eden İstanbul ve Anadolu sermayesi kavramları her türlü hukuki, siyasi ve kültürel değişimi açıklayan sihirli birer anahtar gibi görülüyor.

1980’li yıllardan itibaren sıkça kullanılır hale gelen İstanbul ve Anadolu sermayesi kavramları, iki önemli varsayımı kendi içerisinde barındırıyor. Bunlardan birincisi Türkiye’deki sermaye sınıfının *artık* tek bir şemsiye altında incelenemeyeceğini işaret etmekte. Buna göre, Türkiye’de devletin şımarık bir çocuğu gibi büyümüş olan İstanbul sermayesinin karşısında artık kendi imkânlarıyla büyümeyi başarmış Anadolu sermayesi bulunmaktadır. 1980 öncesinde İstanbul sermayesi ekonomi ve siyaset sahnesindeki tek gücü ve bürokrasi ile birlikte tarihi yazmaktaydı, ancak Anadolu sermayesi artık bir *aktör* olarak ortaya çıkmıştır ve vardır.

İkinci varsayım ise, Anadolu sermayesinin tarihsel arenaya bir aktör olarak çıkmasıyla yakından ilgilidir. Buna göre Anadolu sermayesi ilk kez 1980’lerden sonra iktidarla yakın ilişkiler kurmayı başarmış, İstanbul sermayesiyle çelişen çıkarlarını dillendirmekte hiçbir çekince duymamıştır. Anadolu sermayesi, artık iktisadi çıkarının farkındadır, bunu dillendirmekte ve iktidarı yanına çekmeyi de başarmaktadır.

Bu çalışma her şeyden önce, Türkiye’de günümüzde yaygın olarak Anadolu sermayesi kavramıyla ifade edilen küçük ve orta ölçekli işadamlarının 1980 öncesinde de tarihsel ve

---

<sup>1</sup> Dr. Emre Balıkçı, İstanbul Okan Üniversitesi’nde öğretim görevlisidir. Çalışma süresince benden değerli görüşlerini ve eleştirilerini esirgemeyen Prof. Dr. Ayşe Buğra ile Doç. Dr. Asım Karaömerlioğlu’na ve araştırmama vakit ayırabilmeme olanak sağlayan Okan Üniversitesi MYO Müdürü Prof.Dr.Ali Kahrıman’a teşekkürü borç bilirim.

etkin bir aktör olarak var olduğunu göstermeyi amaçlamaktadır. Türk tarih yazımı tarafından hak ettiği ilgiyi görmeyen 1950-1980 yıllarını kapsayan dönemin birçok önyargı ve genellemeler yoluyla algılandığı ve küçük ve orta boy işadamlarının tarihinin de aynı sakıncadan kaçamadığı söylenebilir. Bu sakıncayı ortadan kaldırmak üzere bir çabaya girişildiğinde, Türkiye’de çok partili döneme geçişin ardından iktisadi ve siyasi taleplerini yüksek sesle ifade etmeye imkân bulabilen küçük ve orta ölçekli işadamlarının görmezden gelinemeyecek bir şekilde tarih sahnesine çıktığı iddia edilebilir. Bu kesim, bugünkü algının aksine 1950’ler boyunca örgütlü bir güç haline gelebilmiş, iktidarla yakın ilişkiler kurmuş ve bunun sonucunda da iktisadi tavizler elde etmeyi başarabilmişti. Bugün Anadolu kaplanı olarak tanımlanan bir çok işadamlarının ilk sermayelerine ve modern anlamda ilk üretim araçlarına bu tarihlerde kavuştuğu hatırlanmalı.

Küçük ve orta ölçekli işadamlarının, etkin bir çıkar savunusu yapabilmek için ihtiyaç duyulan iktisadi ve siyasi konjonktüre dair belirli bir algı kapasitesine yine sanılandan çok daha erken dönemde kavuştuğu açıktır. Bu araştırmada incelenilen 1950 ve 1980 yılları arasında küçük ve orta ölçekli işadamları, Türkiye ve dünyanın gidişatı hakkında doğru tanımlar koyabilmiş ve bu sayede iktisadi taleplerini değişen koşullara göre çok hızlı bir biçimde adapte edebilmişlerdi. Marshall yardımı ve çeşitli sebepler sonucunda döviz ve finansal kaynak bolluğunun yaşandığı 1950’li yıllardaki talepler, iç piyasaya dayanıklı tüketim malzemesi üretimi yapmanın oldukça kârlı olduğu 1960’lı yıllardakinden oldukça farklıydı. Küçük ve orta boy işadamları değişen koşulları algılamış, taleplerini buna göre yeniden formüle etmiş ve her iki dönemde de çıkarlarını kamuoyu önünde, ısrarla ve cesaretle savunmuşlardı. Dönem dönem devletle kurdukları ilişkiler ve sayısal olarak sahip oldukları oy potansiyeli sayesinde çıkarlarını gerçekleştirmekte başarılı da olmuşlardı.

Tıpkı bugünün Anadolu sermayesi gibi taleplerini dile getirmekte, iktidarla ilişkiler kurmakta ve değişen dünyanın değişen koşullarını algılamakta başarılı olan 1950 ila 1980 arası küçük ve orta ölçekli işadamlarının Türk tarih yazımında görmezden gelinmesinin birkaç nedeni vardır. Öncelikle Türkiye’de uzun bir dönem boyunca tarihçilerin çalışmalarında temel sorunsal Kemalizmi meşrulaştırmak ya da eleştirmek, Türkiye’de sosyalizmin imkanlarını devletin ve mülkiyet sisteminin niteliklerini araştırarak göstermek ve yine sosyalizmin Türkiye’ye uygunluğunu iddia edebilmek için işçi sınıfının tarihine odaklanmak olmuştur.

Bunun yanında 1980 öncesinde Türkiye’de ve aynı zamanda dünyada diplomatik, siyasi ve düşünsel tarih yaklaşımlarının tarih yazımına egemen olması da önemli bir nedendir. Bunun

sonucunda Türk tarih yazımında tarihsel sahnede en ön planda gördüğümüz aktörler devlet adamları, siyasi anlamda etkili olmayı başarmış düşünürler, diplomatlar, büyük sermaye ve nüfus içerisinde son derece küçük bir ağırlıkları olmasına karşın özellikle 70'lerin ideolojik ortamında işçiler olmuştu. Bu çalışma, bahsedilen eksikliği doldurmak adına bir katkı olmayı hedeflemektedir.

Çalışmada, bu kısa girişin ardından gelecek olan ikinci bölüm Türkiye'deki küçük ve orta ölçekli işadamlarının 1950 ve 1980'li yıllardaki toplumsal kökenlerinin sayılarının ve büyük ölçekli işadamlarından ayrılan özelliklerinin betimlenmesine ayrıldı. Üçüncü bölüm, bu kesimin 23 yıl süren Tek Parti döneminin ardından Demokrat Parti'nin iktidara gelmesi ile birlikte tarih sahnesine çıktıkları, 1950'li yılları konu alıyor. Bu bölümde, bu dönemde çoğunlukla "esnaf" olarak anılan küçük işadamlarının ülkede dış konjonktürün de etkisiyle artan kredi imkanlarının nasıl farkında oldukları, başarıyla örgütlendikleri, iktidarla yakın ilişkiler kurdukları ve bunun sonucunda kredi pastasından aldıkları payı nasıl arttırdıkları aktarılacak. Dördüncü bölüm, 27 Mayıs 1960 tarihinde gerçekleştirilen askeri darbenin ardından işbaşına gelen Milli Birlik Komitesi hükümetinin küçük ve orta ölçekli işadamlarına karşı ilk yaklaşımlarını mercek altına alıyor.

İlk dört bölümü takip eden 5., 6. ve 7. bölümler, 1960 ve 1980 arasındaki dönemi kapsayan planlı yılların ayrıntılı olarak değerlendirilmesine ayrıldı. Beşinci bölüm, planlı dönemin iktisat politikalarında ve devlet imkânlarının değişik toplumsal gruplara kullandırılmasında büyük etkisi olan Devlet Planlama Teşkilatı'nın (DPT) sahip olduğu iktisadi felsefenin irdelenmesine ayrılmıştır. Ağırlıklı olarak DPT'nin kendi yayınlarından yola çıkarak yazılan bölümde, devletin küçük ve orta ölçekli işadamlarına ayrılan kredi miktarının belirli şartlara bağlandığı ve bu şartların *büyük sermayeyle tamamlayıcı bir ilişkiye girmek* olduğu görülecek. Bu bölümden de görüleceği gibi bu şartı yerine getirdiği sürece, küçük ve orta ölçekli işadamlarının devlet kredilerine ve teşviklerine ulaşabilmesi mümkün olabilmişti.

Altıncı bölüm, büyük işadamlarının 1960 ve 1970'li yıllardaki taleplerine ayrıldı. Büyük işadamları, yeni yatırımlar yapabilmek için bir yandan devlet bankalarından düşük faizli krediler ve teşvikler talep etmekle birlikte, küçük işadamlarının da yatırımlarının yönlendirilmesini istiyordu. Bu da DPT'nin raporlarında da görüleceği gibi, dayanıklı tüketim malları üretiminde büyük sermaye ile rekabet etmekten vazgeçilmesi ve ara malı üretimine odaklanarak büyük sanayiye desteklemesiydi.

Yedinci bölümde ağırlıklı olarak dönemin küçük ve orta boy işadamları tarafından kurulan derneklerin yayınlarından yola çıkarak bu kesimin, büyük işadamları ve DPT tarafından kendine biçilen rolden memnun olmadığı gösterilecek. Küçük ve orta ölçekli işadamları daha önce de bahsedildiği gibi, dönemin iktisadi ve siyasi koşulların fazlasıyla farkındaydı ve 1960'ların başına gelindiğinde 1950'lerde olduğu gibi yalnızca aldıkları kredi miktarını arttırmakla yetinemezlerdi. Dayanıklı tüketim malzemesi üretmenin ve nihai üreticiye satış yapabilmenin sağladığı olanakların farkında olan küçük ve orta ölçekli işadamları bu nedenle bu dönemde asıl mücadeleyi kendi pazarlama kanallarına kavuşmaya ve ara sanayici oldukları takdirde çok düşük kar marjlarıyla iş yapacakları büyük işadamlarıyla veriyorlardı.

Sekizinci ve son bölüm, küçük işadamlarının yurtdışındaki muadillerinin yan sanayici olmaya benzer bir tepki geliştirip geliştirmediği ve büyük işadamlarıyla tamamlayıcı bir ilişkiye girip girmeme konusunda nasıl bir tutum izlediklerini sorgulamaktadır.

## 2. TÜRKİYE’DE KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞADAMLARI KİMLERDİ?

Öncelikle belirtmek gerekir ki, Türkiye’de küçük ve orta ölçekli işadamlarını tanımlamak için çeşitli dönemlerde çeşitli terimler kullanılmaktadır. Bu terimlerin birçoğunun aynı dönemde de birbirleri yerine geçecek şekilde kullanıldığı görülmekle birlikte, belirli dönemlerde bir terimin kullanımının daha yaygın olduğunu söylemek yanlış olmaz. Esnaf, zanaatkar, küçük üretici, küçük sanayici ve küçük işadamı bahsedilen bu terimler arasında sayılabilir.

Esnaf ve zanaatkar kelimesinin kullanımı özellikle 1950’li yıllarda çok yaygındı ve ayrı ayrı kullanılmak yerine “Esnaf ve Zanaatkarlar Konfederasyonu”nda olduğu gibi bir arada kullanılmaktaydı. 1960 yılına gelindiğinde, belki de önceki 10 yılda belirli bir sanayileşme seviyesine de ulaşılmasının etkisiyle “küçük sanayici” terimi de yaygınlık kazanmaya başladı. Sosyal bilimler literatüründe daha çok tarımsal alandaki bağımsız çiftçileri ifade etmek için kullanılsa da küçük üreticilik deyimini dönemin hukuksal kaynaklarında en sık kullanılan kavramlardan biriydi. Ve son olarak 1950 ve 1980 arasındaki dönemde kullanıldığına rastlamış olsak da küçük işadamı terimi daha çok günümüz terminolojisine aittir. 1950 ve 1980’lerde işadamı daha çok, Vehbi Koç ve Sakıp Sabancı gibi en büyükleri tanımlamak için kullanılıyordu ve tüccar kökenini çağırıyordu.

Bu çalışmada, genel olarak bahsedilen dönemde kullanılan terminolojiye tabi kalınmaya çalışılmıştır. Örneğin 1950’lerle ilgili bölümlerde, dönemin kaynaklarında ağırlıklı olarak kullanılan esnaf kelimesi, 1960’larda ise küçük sanayici deyimini tercih edilmiştir. Bununla birlikte yukarıda adı anılan tüm ifadelerin zaman zaman birbirleri yerine geçecek şekilde dile getirildiğini de belirtelim.

Küçük üreticiliğin hukuksal tanımı, tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’de de niceliksel olarak yapılmaktadır. Bu tanıma göre küçük üreticileri büyük muadillerinden ayıran özellikler, yanlarında çalışan işçi sayısının, yıllık olarak ulaşılan ciro, kullanılan enerji ya da motor gücü miktarı gibi niteliksel olarak ölçülebilen kriterlerde aranmalıdır.<sup>2</sup>

1968-1973 yılları arasında yürürlüğe giren İkinci Beş Yıllık planda yapılan tanımlamaya göre Türkiye’de küçük sanayici olmanın kriteri 10’dan az işçi çalıştırmak ya da üretim sürecinde

---

<sup>2</sup> Ayhan Aktar, “**Kapitalizm, Azgelişmişlik ve Türkiye’de Küçük Sanayi**”, İstanbul: Alfa Yayınları, 1990, s.112.



10 beygirden küçük muharrik kuvvet kullanmaktır. Bunun yanında seri üretim yapmak, üretim tesisinde teknik işbölümünün varlığı ve tam zamanlı mesai yapılması resmi tanıma göre küçük üretici olmak için gerekli olan diğer kriterlerdir.<sup>3</sup> Ekonominin büyümesi ve ülkedeki milli üretim miktarının artmasıyla birlikte, küçük sanayici tanımı da değişmiş ve küçük sanayici sayılabilmenin üst limiti olarak 10 işçi yerine 50 işçi sayısı geçerli olmaya başlamıştır.<sup>4</sup> Ancak bu düzenleme 1989 yılında gerçekleştirilmiştir ve bu düzenlemeden önce 10'dan az işçi çalıştıran sanayiciler “küçük” kategorisinde değerlendirilmiştir.

Bu yıllar içerisinde bir diğer küçük üretici grubu olan esnafla ilgili tanım da küçük sanayicilerinkiyle aynıdır. Yasal mevzuatta 10'dan daha az sayıda işçiyi yanlarında çalıştıran üreticiler de esnaf olarak değerlendirilmektedir. (Günümüzde 10'dan az işçi çalıştıran kurumlar mikro işletme olarak adlandırılmaktadır) Biraz da hukuki tanımlarındaki bu benzerlik nedeniyle ki bu yıllarda esnaf, küçük sanayici ve küçük üretici kavramları birbirleri yerine ve aynı kesime işaret etmek üzere kullanılmıştır.

1950'li yıllarda esnaf kavramı altında topyekün ifade edilmekte olsa da “küçüklerin” resmi kurumlar tarafından yapılmış ortak özelliklerinin ön planda olduğu niteliksel bir tanıma rastlamak güçtü. Örneğin esnafın kredi işleriyle ilgilenen Halk Bankası raporlarında esnaf olarak kabul edilen 51 meslek grubu sayılıyordu ve bunlar üretim kapasitelerinden bağımsız olarak şu şekilde ifade ediliyordu: Bakırcı, demirci, dokumacı, inşaat işçi ve ustaları, keçeci, kereteci, otomobil tamircisi, ayakkabıcı, matbaacı, nakliyecisi, şoför, bakkal, balıkçı, hamamcı, kırtasiyecisi, kuruyemişçi, otelcilik...<sup>5</sup> Bu meslek gruplarından bazılarının nitelikleri gereği 1950'ler ve 60'lar boyunca büyüme rotasına girdiği ve diğerlerinin de bu yıllar boyunca geçimlik üretim seviyesinde kaldığını tahmin etmek güç değil.

Aslında küçük üreticiler arasındaki bu niteliksel farklılığı ortaya koymak adına özellikle darbe yönetiminin iş başına gelmesiyle birlikte kurulan DPT tarafından da çalışmalar yapılmıştır. Burada amaçlanan, devlet teşviklerinin hangi kesimlere verilmesi gerektiğini daha ayrıntılı kategoriler altında incelemek ve ekonomideki tüm üreticilerin niteliklerini daha ayrıntılı bir

---

<sup>3</sup> Gungör Uras, “Türkiye’de Küçük Sanayi ve El Sanatları”, Ankara: DPT, 1969, s.16-17

<sup>4</sup> Gül Berna Özcan, “Small Firms and Local Development: Entrepreneurship in Southern Europe and Turkey” Aldershot: Brookfield, 1995, s.48.

<sup>5</sup> Listenin tamamı için bakınız: Türkiye Halk Bankası, “Türkiye’de Esnaf Kefalet Kooperatifleri ve Mesleki Krediler Durumu”, Ankara, 1960, s.9. DPT’nin eski üst düzey çalışanlarından Gungör Uras da aynı konuya kendisiyle yaptığımız görüşme sırasında, “O dönemde leblebici de küçük ölçekli makinacı da esnaf sayılıyordu” ifadesiyle atıfta bulunmuştu.

biçimde belirlemektir. Bu amaçla dönemin Türk Ticaret Kanunu'nun ilgili maddesinde esnaf ile –burada tüccar olarak ifade edilen- küçük üretici arasında 2 nitelik farklılığı olduğu ifade edilmiştir. Buna göre esnafın iktisadi faaliyeti maddi sermayeden çok bedeni çalışmaya dayanmaktadır. İkinci olarak da bir üreticinin esnaf sayılabilmesi için kazancı ancak geçimini sağlamaya yetecek kadar olmalıdır.<sup>6</sup>

Küçük üreticilerin sayısı hakkında ise söz konusu yıllar boyunca kesin bir rakama ulaşmak güç görünmektedir. Farklı kaynaklar değişik rakamlar ileri sürse de, 1950'li yıllarda küçük üreticilerin sayısının yaklaşık 400 bin olduğu<sup>7</sup> ve bu yıllarda toplam nüfusun yüzde 1.5'ünü, kayıtlı seçmenin de yüzde 5'ini oluşturduğu söylenebilir.<sup>8</sup> Bu rakam 1965 yılına gelindiğinde 1.5 milyona ulaşmıştı ve bu grubun 600 bini artık küçük sanayici olarak anılıyordu.<sup>9</sup> Bu yıllarda Türkiye nüfusunun 31 milyonu aştığı düşünülürse, esnaf toplumun yaklaşık yüzde 4'ünü küçük sanayici ise yaklaşık yüzde 2'sini oluşturuyordu. Sayıları hakkındaki farklı görüşler ne olursa olsun küçük üreticilerin toplam nüfus içerisindeki ağırlığı 1950'ler ve 1960'lar boyunca artmıştı. Bu nedenden dolayı da küçük üreticilerin köylülere sonra sayısal olarak toplumun en önemli kesimi olduğu hakkında dönem boyunca tüm resmi yayınlarda, meclis tartışmalarında ve gazetelerde bir uzlaşma olduğu söylenebilir. Küçük üreticilerin talepleri siyasetçiler tarafından bu yıllarda dikkate alınmak zorundaydı ve alınmıştı.

Türkiye'de esnaf 1950 yılında gerçekleşen çok partili sisteme geçişin ardından cumhuriyet tarihi içerisinde ilk kez siyasi ağırlıklarını hissettirmeye başlamıştır ancak buna karşın Türkiye'deki küçük üreticilerin ve esnafın, Osmanlı Devleti'nin ilk yıllarına dayanan bir kökeni olduğu söylenebilir. İmparatorluğun ilk yıllarında Ahi teşkilatı ve mesleki loncalar altında örgütlenen<sup>10</sup> ve devletle yakın ilişkiler kuran Osmanlı esnafı hakkında en detaylı ve en eski kaynaklardan biri olan Evliya Çelebi'nin Seyahatnamesi'ne göre, 17'nci yüzyıl İstanbul'unda faaliyet gösteren yaklaşık 57 meslek grubuna mensup esnaf vardı. 1100 lonca içerisinde örgütlenen bu esnaf grupları yaklaşık 32 bin kişiden meydana geliyordu.<sup>11</sup>

---

<sup>6</sup> Uras, s.29.

<sup>7</sup> TBMM Zabıt Ceridesi, Term 10, Vol.7, May 20, 1955, s.396. Halk Bankası, “**Esnaf Kefalet Kooperatifleri Birlik Kooperatifi ve Halk Bankası Faaliyetleri ile İlgili Derleme**”, (Ankara, 1956), s.35.

<sup>8</sup> Devlet Planlama Teşkilatı, “**Ekonomik ve Sosyal Göstergeler (1950-2006)**”, (Ankara, 2007), s.140.

<sup>9</sup> Halk Bankası Genel Müdürü Halit Taşçıoğlu'nun demeci. **Milliyet**, 8 Eylül 1965.

<sup>10</sup> Osmanlı Devleti'nde esnaf loncaları ve esnaf örgütleri ile ilgili bir değerlendirme için bkz: Suraiya Faroqhi, “**Understanding Ottoman Guilds**”, in Suraiya Faroqhi and Randi Deguilhem (eds.) *Crafts and Craftsmen of the Middle East*, (London: I.B.Tauris, 2005), pp. 3-41

<sup>11</sup> Burçak Evren, “**Osmanlı Esnafı**”, (İstanbul: Doğan Kitapçılık A.Ş., 1999), p.14

Türk esnafının, Osmanlı Devleti'nin ekonomik ve siyasi hayatında sahip olduğu öneme ve ağırlığa karşın İmparatorluğun son yıllarındaki ticari ve sinai hayata gayrimüslimler hâkimdi. Cumhuriyet'in ilanını takip eden günlerde, nüfus mübadeleleri ve kendi iradeleriyle bu küçük üreticilerin ülkeyi terk etmesi sonucunda ülke üretiminde bir boşluk doğmuştu. Türkiye'den Yunanistan'a göç eden bu azınlık grubu, Yunanistan'daki küçük ve büyük sanayinin temelini oluştururken <sup>12</sup> Türkiye'deki ilk sanayileşme hareketi, esnaf ve küçük üreticilerden çok bürokrat ve tüccar kökenli kişiler ve devlet sektörü eliyle sürdürülmeye çalışılmıştı. <sup>13</sup>

Bahsedilen nedenden dolayı Türkiye'deki küçük işadamlarının ve esnafın Osmanlı esnafıyla tarihsel bağının çok güçlü olmadığı söylenebilir. Osmanlı'nın son, Cumhuriyet'in de ilk yıllarında kendilerinden milli bir burjuva yaratılmak istenen tüccar ve bürokrat kökenli bir kesim gayrimüslim azınlığın geride bıraktığı terkedilmiş üretim araçlarına, ticarethanelere, toprağa ve servete el koyarken, 1950'lerin küçük üreticilerinin bu kesimlerle toplumsal bir bağı yoktu. Gerçekten de 2000'li yıllarda yapılan bir araştırma, nesilden nesile aktararak günümüze kadar gelen küçük işletme sayısının oldukça az olduğunu göstermektedir. Buna göre, yurt genelinde yapılan bir anketten yola çıkarak küçük işletmelerin yüzde 62.7'sinin halihazırdaki patronu tarafından kurulduğunu babadan kalan işletmelerin oranının 25.3, dededen kalanların ise sadece 5.3 olduğunu söyleyebiliriz. <sup>14</sup>

O halde küçük işadamlarının toplumsal kökeni neydi? Bu soruyu yanıtlamak için elimizde çok net veriler yoktur. Aslına bakılırsa küçük işadamları çiftçi, aristokrat, işçi, esnaf ve kentteki orta sınıflardan gelen çok farklı bireyleri içeren heterojen bir gruptu. <sup>15</sup> Bu farklılaşmaya karşın küçük üreticilerin 5 farklı toplumsal kökenden geldikleri söylenebilir. Kendinden önceki esnaf nüfusuyla bir bağı olan tek grup, özellikle İstanbul'da faaliyet gösteren ve cumhuriyetin ilanından sonra ülkeyi terk eden gayrimüslim zanaatkarların yanında çırak ya da kalfa olarak bulunmuş ve bunlar tarafından yetiştirilmiş Müslüman nüfustu. İkinci olarak küçük üreticilerin bir kısmı da, cumhuriyetin ilk yıllarında büyük sanayicilerin ve devlet fabrikalarının da eğitilmiş iş gücünü sağlamada önemli bir işlev gören teknik lise ve meslek yüksekokulu öğretmenlerinden oluşuyordu. <sup>16</sup> Üçüncü grup küçük

---

<sup>12</sup> Alexander'dan aktaran Ayşe Buğra, "**Devlet ve İşadamları**", İstanbul: İletişim Yayınları, 1997, s.94.

<sup>13</sup> Türkiye'de girişimcilerin toplumsal kökenlerinin ayrıntılı bir analizi için bakınız: Erdoğan Soral, "**Özel Kesimde Türk Mütessesbileri**", Ankara: Ankara İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi, 1974.

<sup>14</sup> İdil Özlem Koç, "**Türk KOBİ'leri: Bugünü ve Geleceği**", İstanbul: Arıkan, 2008, s.57

<sup>15</sup> Özcan, s.129.

<sup>16</sup> Örneğin 2011 Haziran ayında Bursa'da yaptığımız görüşmelerde Ermetal A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Fahrettin Güleler ve Önerler Makine'nin kurucusu Adem Önerler'in ikisi de teknik okul kökenli. Ayrıca Adem

üreticilerse iyi derecede eğitim almış, mezuniyetlerinden sonra özel sektörde orta ve üst düzey yönetim kademelerinde görev almış ve daha sonra kendi işlerini kurmayı tercih etmişlerdi.<sup>17</sup> Bu gruba aynı zamanda, formel eğitimi yüksek seviyede olmasa da kendi işlerini yaptıkları sektörde daha önce işçi olarak çalışmış mavi yakalılar da katılabilir.<sup>18</sup> Dördüncü olarak da az sayıda da olsa küçük üreticilerin bir kısmı cumhuriyetin ilk yıllarında babaları ve dedeleri tarafından kurulan atölye/ticarethanedeki faaliyetleri devralmış ve baba işini sürdürmeyi tercih edenlerdi. Son olarak da küçük üreticilerin çok önemli bir kısmının kırsal kökenli ve DP iktidarı döneminde yaşanan hızlı kentleşme politikaları sonucunda büyük şehirlere akın ederek ellerindeki küçük tasarruflar yoluyla plansız bir şekilde küçük üretici sayısının artmasına yol açan bir kesimden oluştuğu söylenebilir.<sup>19</sup>

Yukarıda yapılan sınıflandırmada ilk üç grubun sermaye birikimi potansiyeli daha yüksek olarak görülürken, diğer iki grup (ve özellikle son grup) daha çok geçimlik düzeyde bir geliri hedefleyen kesim olarak değerlendirilebilir. Başka bir deyişle devletin de kabul ettiği niteliksel ayrıma göre ilk üç grup küçük sanayici, küçük işadamı ya da küçük üretici olarak ele alınabilirken; son iki grup geçimini sağlamaya çalışan esnaftır. Bununla birlikte her iki grubun da ortak paydası, genellikle küçük üreticilerin bizzat üretim sürecinin içinde yer alan ve yer almakta olan kişiler olmasıdır. Aile geleneklerinden ve uzman oldukları işlerden çok farklı alanlarda işe başlamakta ve faaliyet alanlarını farklı sektörlere genişletmekte çekince duymayan büyük işadamlarının aksine küçük işadamları çoğunlukla “bildikleri” işi yapmakta ısrarcıdırlar. Bursa ve İstanbul’da yaptığım görüşmelerde birçok küçük işadamı “Neden bu iş alanını tercih ettiniz” sorusuna, “Bildığımız iş buydu. Başka iş yapamazdık” cevabını verdi. Benzer şekilde Özcan’ın araştırmasında da küçük işyeri sahiplerinin birçoğu faaliyet gösterdikleri iş alanından farklı bir alana yatırım yapmakta isteksiz olduklarını ve kendi bildikleri sektörde kalmayı tercih ettiklerini söylemişlerdi.<sup>20</sup> İleride de bahsedileceği gibi, iş süreçlerine dair büyük sermayedarların yoksun olduğu bu bilgileri küçük sermayedarlara büyük sanayiye "tamamlayıcı" ve "bağımlı" bir rol biçilmesine yol açacaktır.

---

Bey bize, bu dönemde teknik okul hocalarının çok önemli olduğunu ve bir kısmının kendi işlerini de kurduğunu söyledi.

<sup>17</sup> Bahsedilen gruba giren bir çok küçük ölçekli işadamının hikayesi için bkz: İstanbul Sanayi Odası, “**55 Yılda 55 Söyleşi**”, İstanbul: İSO, 2008.

<sup>18</sup> Aktar, s.386.

<sup>19</sup> Kıray’dan aktaran Robert Bianchi, “**Interest Groups and Political Development in Turkey**”, Princeton N.J: Princeton University Press, 1984, s.41.

<sup>20</sup> Özcan, s.136.

Küçük üreticiler, işlerini kurma aşamasında ağırlıklı olarak kendi birikimlerine ve “emeklerine” güvenmekteydiler. Başlangıç sermayelerini çoğunlukla aile varlıklarından elde eden küçük üreticiler, ilk faaliyetlerinden elde ettikleri gelirlerini kullanarak işlerini büyütme çalışmaktaydı. Kuruluş aşamasında başlangıç sermayesi ve faaliyet gösterdikleri ilk yıllarda işletme sermayesi olarak özkaynaklarına güvenmek zorunda olan ve devlet ya da diğer finans kuruluşlarından bir destek alamayan küçük üreticiler, piyasada belirli bir süre varlık gösterdikten sonra aile ve akraba dışındaki kaynakları da acil nakit ihtiyaçlarında başvuracak yer olarak görmeye başlamışlardır.<sup>21</sup> Günümüzde de küçük ölçekli işletmelerin kuruluş aşamasında kullandıkları finansman kaynakları öz kaynaklardan oluşmaktadır. Yapılan bir ankete göre bu oran yüzde 92.86’yı bulurken, banka kredilerinden yardım alabilen işletmelerin sayısı yüzde 15’i ancak geçmektedir. Faaliyet aşamasında da küçük işadamları öz kaynaklarına güvenmeye devam ederken (yüzde 83.48) banka kredilerine başvuru oranı ise kuruluş yıllarının aksine oldukça artmıştır. (yüzde 91.63)<sup>22</sup>

Bu tespitlerden kolayca anlaşılabilceği gibi, küçük üreticilerin en büyük sıkıntısı iş kurma aşamasında kaynak yaratma konusunda karşılaştıkları sıkıntılardı. Bu o kadar büyük bir sorundu ki, 1995 yılında yapılan bir araştırmada imalat alanında faaliyet gösteren küçük üreticilerin yüzde 83.6’sı iş kurabilmek için karşılaştıkları en büyük sıkıntının sermaye yokluğu olduğunu söylemişlerdi.<sup>23</sup>

Henüz işin başındayken karşılaştıkları bu zorluklara karşın, küçük işletmecilerin ve esnafın yatırım yapma işlerini büyütme konusunda hayli istekli ve risk alma konusunda cesaretli olduğu söylenebilir. Örneğin Ayhan Aktar tarafından Bursa’da fason olarak dokumacılık yapan küçük işletmeler üzerinde yürütülen araştırmada, ağır sömürü koşullarına ve son derece düşük kar marjlarına karşılık bu işletme sahiplerinin yüzde 44’ünün işlerini genişletmek arzusunda olduğu ve yüzde 65’inin daha fazla makine ve tezgah istediği tespit edilmiş.<sup>24</sup> İlginç bir biçimde bu büyüme ve yatırım yapma hırısı, fason üretim yapan küçük işadamlarının altında çalışan işçilerde de görülmekteydi. İşçilerin de yüzde 50’sinden fazlasının kendi işyerlerini açmak istemesi,<sup>25</sup> patronları olan küçük sanayicilerin bile büyük zorluklar yaşadığı bir ortam için oldukça iyimser ve cesaretli bir davranış olarak değerlendirilebilir.

---

<sup>21</sup> a.g.e, s.103-104.

<sup>22</sup> Koç, s.154.

<sup>23</sup> Özcan, s.159.

<sup>24</sup> Aktar, s.396.

<sup>25</sup> a.g.e, s.302-303.

Türk küçük üreticisinin yatırım yaparak büyümek ve zenginleşmek konusundaki istekliliği ve yeniliklerden korkmak bir yana bu yenilikler için öncü rolünü oynayabilecek niteliklere sahip olması iktisadi veriler ışığında olduğu kadar 1950’li yıllarda Türkiye’deki siyasi ve toplumsal dönüşümü inceleme şansı bulmuş Amerikalı bir sosyologun değerlendirmelerinden de anlaşılabilir. Ankara’nın bugün ilçe haline gelmiş olan Balgat köyüne dair yaptığı bir araştırmada Lerner, ismini vermediği bir Türk araştırmacının bölgede yaptığı bir çalışmaya referansla köyün muhtarı da dahil olmak üzere hiçbir ferdinin risk alma, kendini başka bir yerde hayal edebilme ve girişimcilik gibi özellikleri gösteremediği Balgat köyünde küçük bir işyeri sahibi olan bakkalın bu özellikler bağlamında farklı olduğunu aktarır. Kendisine ülke yönetimi teslim edilecek olsa ne yapacağına dair, diğer köylülerin aksine çok net cevaplar veren bakkal, hayatının ileriki bölümlerde “daha büyük ev, daha büyük dükkan ve daha iyi kıyafetler” elde etmek istediğini söylemekteydi. Bakkal elinde olsa ABD’de yaşamak istediğini çünkü orada herkesin büyük servet elde etme şansına sahip olduğunu duyduğunu kaydediyordu.<sup>26</sup>

Lerner, Balgatlı bakkalda temsil edilen küçük üreticilerin taşıdığı özellik ve değerlerin Türkiye’nin ve Ortadoğu’nun modernleşmesini temsil ettiğini söyleyerek iyimser bir yorumda bulunmuştu. Çağlar Keyder de, 1950’lerdeki küçük üreticilerin kişisel zenginleşme isteklerinin Türkiye’de pazar ekonomisine geçişi tetiklediğini söylemektedir.<sup>27</sup> Bununla birlikte küçük üreticilerin daha iyi bir yaşam elde etme adına işlerini büyütme isteği yine bazı işadamları tarafından gösteriş merakı olarak da algılanabiliyor. Örneğin uzun yıllar Bursa’da büyük otomobil fabrikalarının yan sanayicisi konumuna ulaşmış ve bugün firmasını Türkiye’nin en büyük 500 firması arasına sokmuş olan bir sanayici yaptığımız görüşmede, küçük üreticilerin bu eğilimini “hesap kitap bilememe” olarak değerlendirdi. Devletin kendilerine de adaletsiz davrandığından şikayet etmekle birlikte bu eğilimleri nedeniyle küçük üreticiye kredi vermemekte haklı olduğunu da söyleyen sanayici, “Adam kendini mahvediyor. Biliyor mahvolacağını ama bir girelim bakalım Allah büyüktür diyor. Kardeşim Allah büyük de, sandal küçük. Sen sandalı bir koru bakalım. Bunu bilmiyor” şeklinde konuşmuştu.

---

<sup>26</sup> David Lerner, “**The Passing of Traditional Society: Modernizing the Middle East**”, New York: Free Press of Glencoe, 1964, s.23-25

<sup>27</sup> Çağlar Keyder, “**Türkiye’de Devlet ve Sınıflar**” İstanbul: İletişim Yayınları, 1989, s.165.

Küçük üreticilerin zenginleşmeye dair duydukları bu büyük ilgi, birbirlerine bakışlarını ve aralarındaki ilişkilerin niteliğini de belirlemekteydi. Her şeyden önce 1950’li yıllarda ülkedeki siyasal sistemde yaşanan değişimle birlikte çıkarlarını daha etkin savunma imkanı bulan küçük üreticiler bunu daha iyi yapabilmek amacıyla birbirlerine muhtaç durumdaydı. Bu yıllarda ne gelişmiş bir örgüte ne de kurulacak bir örgütü yürütebilecek bir bilince ve dayanışmaya sahip olmayan küçük üreticiler<sup>28</sup> bu eksikliklerini tamamlamak adına ciddi bir faaliyete girişmiş durumdaydı. Demokratikleşme süreciyle uyumlu bir biçimde Dernekler Kanunu’nda yapılan değişimin ardından örgütlenme imkanı bulan esnaf, bunun için dernek çatısı altındaki üyelerinin sayısını arttırmaya ve halihazırdaki üyeleri arasındaki dayanışma duygusunu da arttırmaya çalışıyordu. Bu yıllar içerisinde önemli bir başarıya ulaşılabildiği söylenebilir. Bu yıllarda yarı korporatist yarı da özerk bir mantıkla kurulmuş olan<sup>29</sup> esnaf dernekleri sayısında büyük bir artış gözlemlenmiştir. 1951’de ilki kurulan esnaf kooperatiflerinin sayısı 1960 yılına gelindiğinde 141’e ve 1967 yılına gelindiğinde ise 365’e ulaşmıştı. Sözkonusu kooperatiflerin üye sayısı ise 1960 ve 1967 yılında sırasıyla yaklaşık 58 bin ve 135 bine çıkmıştı.<sup>30</sup>

Küçük üreticiler 1950’lilerde bu ilk örgütlenme deneyiminden her ne kadar başarıyla ayrılmış ve örgütleri yoluyla hükümete ilettikleri taleplerinin karşılığını önemli ölçüde alabilmiş olsalar da, “dayanışma” fikrinin Türk esnafına içkin bir kavram olduğunu söylemek zor görünüyor. Örneğin Bursa’da imalat alanında faaliyet gösteren bir küçük sanayici bana, 1960 ve 70’lerde Esnaf Kefalet Kooperatifleri’nin basına yansıyan tüm olumlu görüntüsüne karşın üyelerinin küçük çıkar hesapları yüzünden tamamen işlevsiz hale gelmiş olduğunu aktardı. Bu sanayici aktardığı durumun nedeni olarak küçük aktörlerin birbirlerine bakışını ve aralarında dayanışma duygusunun eksikliği olduğunu söyledi.

Bu dönemde yapılan çeşitli araştırmalar ve diğer işadamlarıyla yapılan görüşmeler, Bursalı sanayicinin sözlerini onaylayan bir tablo ortaya koymaktadır. Örneğin sanayici İsmet Sözen, Türkiye’nin Gümrük Birliği’ne girmesinin ardından ilaç sanayinin derinden etkilendiğini, sektörde 114 olan firmaların sayısının Gümrük Birliği’ne girişin ardında yaklaşık 20’ye indiğini aktardıktan sonra ilginç bir şekilde bu yoğun rekabette var olma savaşı veren

---

<sup>28</sup> Orhan Tuna, “İstanbul Küçük Sanayi ve Bugünkü Meseleleri”, İstanbul: İstanbul Üniversitesi, 1950, s.97.

<sup>29</sup> Bianchi, s.136.

<sup>30</sup> Milli Prodüktive Merkezi, **Küçük ve Orta Sanayi İşletmelerinin Kredi Problemleri**, Ankara, 1969, s.79.

firmaların yine de aralarında bir birleşmeye gitmediğini vurguluyor.<sup>31</sup> Daha geriye gidildiğinde ise Ayhar Aktar tekstil sektöründe büyük aktörlerin gösterdiği dayanışmaya ve bu dayanışma sayesinde küçük üreticilerin kullandıkları hammadde fiyatlarında istedikleri gibi oynama yapabilmelerine karşın bu kesimlerin aralarındaki rekabetten dolayı kendi dernekleri tarafından alınan kararları bile uygulamaktan aciz olduğunu kaydetmektedir.<sup>32</sup>

Küçük üreticiler arasındaki kıyasıya rekabetin önemli bir nedeni de muhakkak ki 1960'lardan itibaren özellikle köyden kente göçün hızlanmasıyla birlikte bu kesimin sayısındaki hızlı artışı. Bir sonraki bölümde ayrıntılı olarak görebileceğimiz gibi ihracat imkânlarının düşük ve iç pazarın yeni yeni büyüdüğü bir ortamda varolan pastayı paylaşmak adına küçük sermayedarlar arasındaki rekabet zaman zaman o boyuta varmaktaydı ki, küçük işadamları başlıca rekabet ettikleri kesimin büyük sermaye değil diğer küçük aktörler olduğunu söylemekteydi. Bursa'da 1980'li yıllarda yapılan bir araştırma özellikle tam rekabet piyasasına yakın koşulların gözlemlendiği alanlarda küçük firmaların en büyük rakipleri olarak kendilerine yakın üretim kapasitesine sahip aktörleri gördükleri ortaya çıkmaktaydı.<sup>33</sup>

Türkiye'deki küçük üreticilerin dayanışma konusundaki bu eksikliklerinin nedeni, değişen ekonomik şartlar içerisinde aralarında oluşan büyük rekabete olduğu kadar bu kesimin üyeleri arasında görülen aşırı bireyselliğe de bağlanabilir. Örneğin daha önce de vurgulandığı gibi, özellikle kuruluş aşamasında sermaye sıkıntısı çeken küçük üreticilerin kefalet kooperatifleri aracılığıyla daha kolay kredi alma olanağına kavuşmaları ve diğer firmalarla fiili birleşmelere gitmeleri bu sıkıntıları ortadan kaldıracabilecek çözüm önerileri gibi görünüyor. Ancak 1970'lerde yapılan bir araştırmaya göre küçük firmaların büyük bir çoğunluğu bazen bilgi sahibi olmadıklarından ancak bazen de "çok ferdiyetçi tutumları nedeniyle" kooperatifleşme yolunu seçmemektedirler.<sup>34</sup>

Sonuç olarak 1960 ve 70'lerde küçük üreticilerin, köylülerin ardından nüfusun en önemli kesimini oluşturduğu ve bu özelliklerin geçen yıllar içerisinde kentleşme olgusuyla birlikte giderek pekiştiği söylenebilir. Hukuki olarak yanlarında çalıştırdıkları işçi sayısına bağlı olarak büyük sanayicilerle aralarına bir çizgi çizilen küçük sanayiciler, bununla birlikte

---

<sup>31</sup> İSO, s.129.

<sup>32</sup> Aktar, s.336.

<sup>33</sup> Mine E. Çınar, "Potential Growth of Small Scale Industries in Less Developed Countries: The Case of Turkey", İstanbul, Boğaziçi University, 1986, s.31-37.

<sup>34</sup> Ali Sait Yüksek, "Ortak Pazarda Küçük ve Orta İşletmelerin Sorunları", Ankara: DPT, 1970, s.57.



kendilerine has niteliksel özelliklerle de farklı bir konumda bulunmaktadır. Kendi içlerinde sermaye birikimini sağlama isteğine ve imkanına sahip olanlarla, geçimini sağlamak isteyen daha küçük ölçekliler olmak üzere ayrılan küçük üreticiler, bununla birlikte üretim sürecini yakından tanıma, bu sürece sıklıkla dahil olma, kuruluş sermayesini aile, kişisel ve öz kaynaklardan sağlama gibi özelliklerle büyük sermayeden ayrılmaktadır. Risk alma konusunda da büyük sermayeye göre daha gözü pek davranan küçük üreticiler <sup>35</sup> kendi aralarında bir dayanışma sağlama konusunda ise 1950’lerde yaşadıkları önemli deneyime karşın büyük sermayedarlar kadar başarılı olamamaktadır.

Bu bölümde 1960’ların ve 70’lerin küçük üreticilerine dair çizilen tablonun ileriki bölümlerde daha net hale geleceğini düşünüyorum.

---

<sup>35</sup> Örneğin 1970’lerin sonundan itibaren hızla büyümeyi başarmış bir işadamı olan Bekir Okan, 1980’lerin başında Kazakistan’a yatırım kararını aldığı anda kendileri ile Koç Grubu’nun arasındaki farkı şöyle anlatıyor: “Burada Okan Holding ve Koç Holding’in bir farkı sanırım rekabetçi zihniyette ortaya çıkıyor. Koç Holding yetkilileri riskleri en ince detayına kadar düşünüp, raporlayıp, olumsuz bir karara vardılar, ancak bizler her türlü riski göze alıp, rekabetçi yanımızı devreye sokarak Kazakistan piyasasına girdik.” Bekir Okan, **“Barak’tan Avrasya’ya: Yaşadıklarım, Gördüklerim, Öğrendiklerim”**, İstanbul: Doğan Kitap, 2010, s.154.

### 3.ESNAF NE ZAMAN GÖRÜNÜR HALE GELDİ? 1950'LER VE ESNAFIN ÜRETİM SEVDASI

Türkiye’de 1950’li yıllar sadece esnafın ve küçük üreticilerin değil, tek parti döneminde siyasi ve iktisadi çıkarlarını dillendirme imkânı bulamayan tüm kesimlerin Türk tarihinde yerini almaya başladığı bir dönemdi. Savaş sonrası yıllar tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’de de önemli değişimlere neden olmuştu. Bir yandan Türkiye’nin savaş sonrası yıllarda tarafsızlığını koruyamaması dolayısıyla dış koşullar, bir yandan da içeride 23 yıllık tek parti döneminde oluşan muhalefetin baskısı ülkede çok boyutlu bir değişimi zorunlu kılmaktaydı. Dış politika, iktisadi yaklaşım, demografik ve kültürel anlamda büyük değişimlerin yaşandığı bu dönemde siyasi sistem de bu gelişmelerden muaf kalamazdı. Bu alandaki dönüşüm de çok partili sisteme geçiş ve kısmi bir demokratik düzenin ülkeye adapte edilmesiydi.

Siyasal düzlemde bu dönüşümler, önceki dönemde tamamen görmezden gelinen küçük aktörlerin bir anda önemli hale gelmesine yol açmıştı. Ülke genelinde her bir oy için rekabet etmesi gereken siyasi partilerin ilk planda görmezden gelemeyeceği kesim, kuşkusuz ülkenin en kalabalık sınıfını oluşturan köylülerdi. 1950 yılında yapılan nüfus sayımına göre Türkiye nüfusu yaklaşık 21 milyondur ve bu rakamın yüzde 75’ini sayıları 15 milyon 700 bini bulan köylüler oluşturmaktaydı. Bu oran 1955 yılında yüzde 71’e, 1960 yılında da yüzde 68’e düşmüş olsa bile köylüler Türkiye’deki en büyük toplumsal sınıf olma özelliğini sürdürüyorlardı.<sup>36</sup>

Köylülerin yanı sıra, bu dönemde siyasi önemleri artan diğer bir kesim tartışmasız bir şekilde esnaftı. Bir önceki bölümde de aktarıldığı gibi 1950’li yıllarda seçmenin yaklaşık 5’ini teşkil eden esnaf ve küçük üreticiler, özellikle 1950’deki yasal düzenlemelerin ardından hızla örgütlenmişler ve bu tarihlerde Türkiye siyasi ve ekonomik sahnesinde yerlerini almışlardı.

İmtiyazsız ve sınıfsız, kaynaşmış bir millet yaratma iddiasında olunan tek parti döneminde esnafın varlığı ve kendileri için farklı taleplerde bulunabileceği siyasi ortam gereği savunulabilecek ve rağbet görececek bir fikir olamazdı. Bunun yanında, hem tek parti hem de çok partili dönemde Cumhuriyet Halk Partisi’nin iktisadi konulardaki modernist yaklaşımı küçük üretimin kalkınan bir ülkede ölmeye mahkum bir alan olduğunu görme eğilimindeydi. Tek parti döneminde bu inanış o derece güçlü ve esnafın siyasi gücü o kadar azdı ki, küçük

---

<sup>36</sup> Devlet Planlama Teşkilatı, **Ekonomik ve Sosyal Göstergeler (1950-2006)**, Ankara, 2007, s.9.

esnafın sorunlarını dinlemek adına 1936'da gerçekleştirilen ender organizasyonlardan biri olan Küçük Esnaf Kongresi'nde küçük sanatkarın ölmeye mahkum olduğu ve bunları himaye için tedbir alınmasının gereksiz olduğu kararına varılmıştı.<sup>37</sup> Bu sadece bir kongrede dile getirilen bir görüş değildi ve tek parti dönemi hükümetlerinin uygulamalarına da yansiyordu. Örneğin henüz Atatürk'ün sağlığında, esnafın kredi meseleleriyle ilgilenmesi için kurulan Halk Bankası uzun yıllar minimum düzeyde faaliyet göstermiş, esnafın yoğun olduğu bir çok bölgede şube açamamış ve esnafın nakit sıkıntısını giderecek bir faaliyette bulanamamıştı. Esnafın, Halk Bankası'nın kuruluş amacını yerine getirememesinin sorumlusu olarak Cumhuriyet Halk Partisi'ni gördüğü söylenebilir. Esnafa göre, Cumhuriyet Halk Partililer Ticaret Odası yetkilileriyle işbirliği içerisinde olmuş ve esnafın yoğun olduğu bölgelere bile Halk Bankası yerine İş Bankası şubelerinin açılmasını teşvik etmiştir.<sup>38</sup>

1950'li yılında yapılan seçimlerde Cumhuriyet Halk Partisi'nin 27 yılın ardından iktidarı Demokrat Parti'ye devretmesi, gerçek anlamda bir popülist lider olan Adnan Menderes döneminde esnafın altın dönemini yaşamasına yol açmıştı. Bu durum esnaf yayınlarındaki hükümete duyulan sempati ifadelerinde olduğu kadar, hükümet yetkililerinin söylemlerinde ve devlet kurumlarının yaklaşımlarında da hissedilebiliyordu. Örneğin tek parti dönemi boyunca atıl kaldığı ve kuruluş amacından uzaklaşarak esnaf ile ilgilenmediği iddia edilen Halk Bankası yayınlarında sıklıkla küçük üreticilerin “çiftçilerden sonra en büyük sınıf” olduğu vurgulanıyordu. Hatta bir başka Halk Bankası yayınına göre Türkiye, “ziraatten sonra bir küçük esnaf memleketiydi”<sup>39</sup>

Demokrat Partili hükümet yetkilileri de bu dönemde her fırsatta, esnafa verdikleri önemi vurgulamaktan geri kalmıyorlardı. Başbakan Yardımcısı Samet Ağaoğlu, esnaf kongresinde yaptığı bir konuşmada ağır sanayiyle birlikte küçük sanayiye de desteklemenin mümkün olduğunu vurgularken,<sup>40</sup> Ticaret Bakanı Fethi Çelikbaş da esnafın dertleriyle yakından meşgul olma “şerefının” ilk kez Demokrat Parti iktidarına nasip olduğunu söylüyordu.<sup>41</sup>

Hükümet yetkililerinin bu iddialarının doğruluğu esnaf yayınlarındaki memnuniyet dolu ifadelerde de görülebiliyordu. Demokrat Parti iktidarının henüz ilk yıllarında esnaf

---

<sup>37</sup> **Ankara Esnaf Gazetesi**, Sayı 44, 1 Şubat 1953

<sup>38</sup> **Ankara Esnaf Gazetesi**, Sayı 24, 1 Nisan 1952

<sup>39</sup> Türkiye Halk Bankası, “Türkiye’de Esnaf Kefalet...”, s.35

<sup>40</sup> **Ankara Esnaf Gazetesi**, Sayı 31, 15 Temmuz 1952

<sup>41</sup> **Ankara Esnaf Gazetesi**, Sayı 70, 1 Mart 1954

temsilcileri, küçük sanayicilerin meselelerinin hükümet tarafından ciddiyetle ele alındığını söylüyor <sup>42</sup> ve “devletin en büyük şahsiyetlerinin hiçbir milletin tarihinde görülmeyen bir yakınlıkla esnaf ve sanatkarın safında yer aldığını” duyuruyordu. <sup>43</sup> Esnaf dernekleri, artık kendilerini sahipsiz ve dayanıksız hissetmiyordu” <sup>44</sup>

Esnafla hükümet arasındaki bu iyi ilişkiler, her iki tarafın iyi niyet gösterileri ve sıcak mesajlarından ibaret değildi elbet. Siyasetçiler ile ekonomik çıkar gruplarının sıcak bir ilişki tesis edebilmesi, her iki tarafın karşılıklı olarak çıkarlarını anlayabilmesi ve bunları yerine getirebilmesi ile mümkündür. Esnaf, tüm iktidarı boyunca DP hükümetlerine siyasi desteğini vererek bu koşulu yerine getirmişti. Demokrat Parti'nin bu desteği alabilmesi ise, bu dönemde esnafın zenginleşme, üretim ölçeğini büyütme, işleri ile hayat standartlarını geliştirme, kendi kendinin patronu olmayı sürdürme ve geleceğin büyük sanayicileri olabilme hayallerini anlayabilmesi ile mümkündür. Ve esnaf bu hayallerini gerçekleştirebilmek adına, DP hükümetinden kredi istiyordu.

1950'li yıllarda Türkiye ekonomisi, Soğuk Savaş'ın ve büyük önem kazanan coğrafi konumunun etkisiyle ülkeye gelen dış yardıma bağlı hızlı bir büyüme yaşamaktaydı. Ülkeye gelen bol ve ucuz maliyetli döviz, büyük ölçekli altyapı girişimlerine olduğu kadar ekonomideki toplam kredi seviyesinin de arttırılmasına el vermekteydi. Esnafın en büyük şikayeti de, Marshall Planı'yla ülkenin ulaştığı bu imkânlardan kendilerinin yararlandırılmamasıydı. <sup>45</sup>

1950'li yılların başına gelindiğinde esnafın bu talebinin karşılanabilmesi, toplumun bu kesiminin kendisini etkin bir güç olarak sunabilmesi ve devlete baskı yapabilmesi ile mümkündür. Bunun yanında yeni hükümetin işbaşına gelmesi ile birlikte artan kredi miktarından esnafı da yararlandırmak konusunda kararlı olan Halk Bankası da, bu niyetine karşın verdiği kredilerin geri dönüşünü garanti altına alabilmek adına esnafın toplu olarak birbirine kefil olabileceği bir sistem olarak “Esnaf Kefalet Kooperatifleri” adı altında bir örgütlenme modeli öneriyordu. Bu kooperatiflerin yaygınlaşmasını teşvik eden banka, örgütlere üye olmayan esnafa kredi vermeme konusunda da kararlıydı.

---

<sup>42</sup> **Ankara Esnaf Gazetesi**, Sayı 4, 1 Haziran 1951

<sup>43</sup> **Ankara Esnaf Gazetesi**, Sayı 40, 1 Aralık 1952

<sup>44</sup> **Ankara Esnaf Gazetesi**, Sayı 66, 1 Ocak 1954

<sup>45</sup> **Ankara Esnaf Gazetesi**, Sayı 3, 15 Mayıs 1951

Hem siyasi hem de pratik nedenlerden dolayı kaçınılmaz bir biçimde örgütlenme ve dayanışma ihtiyacının farkında olan esnaf, bu konuda 1950’li yıllar boyunca ciddi bir çabaya girişmişti. Esnaf ve küçük üretici sınıfının, birbirleriyle güvene dayalı bir ilişki kurmaya ve seslerini duyurarak ortak çıkar savunusu yapabilmeleri için örgütlenmeye ikna edilmesi bu dönemdeki etkili esnaf yayınlarının neredeyse en büyük gayesi olmuştu. Esnaf kesimi örgütlenme seviyesindeki her artışı olumlu bir gelişme olarak algılıyor, birlik olunmadığı halde ilerlemenin hiçbir esnaf için mümkün olmayacağı uyarısını yapıyordu. Esnafa göre demokratikleşmenin en büyük getirisi de buydu. Demokratik idare ile birlikte geniş ve süratli bir teşkilatlanma hareketi tüm yurda yayılmıştı ve esnaf sınıfı da bu gelişmeden nasibini alıyordu.<sup>46</sup> Bu yıllar süren sessizlikten sonra esnaf ve küçük üretici sınıfının kaçırmaması gereken bir fırsattı.

1950’li yıllar boyunca esnafın örgütlenme seviyesindeki değişim, dönem boyunca esnaf kooperatiflerinin sayısındaki artışta açıkça görülmektedir. İlk esnaf kooperatifinin 1951 yılında 78 ortak ile birlikte kurulmasının ardından hızla örgütlenmeye başlayan küçük üreticiler, 1955 yılına gelince 76 adet esnaf kooperatifi kurmayı başarmış ve 1960 yılına gelindiğinde bu sayı 141’e ulaşmıştı. Bu 141 kooperatif, yaklaşık 60 bin esnafı örgüt şemsiyesi altında topluyordu.<sup>47</sup> Ulaşılan bu rakam, aslında esnafın yeniden Türkiye iktisat ve siyasi tarihinde bir aktör olmaya hazır hale geldiğinin kanıtıydı.

Hatırlanacağı gibi esnafın 1950’lere dair en büyük hedefinin, Türkiye’ye dış yardım şeklinde giren bol dövizin olanak sağladığı kredi artışından tatmin edici bir pay alabilmektir. Esnafın, bu hedefini gerçekleştirdiğini rahatlıkla söylenebilir. 1950 yılından 1960 yılına kadar geçen süre içerisinde yaklaşık 7 kat artan toplam kredi hacminde esnafın aldığı pay hiç de küçümsenmeyecek kadar büyüktü. Her ne kadar 1950 yılında alabildikleri kredi miktarının küçüklüğü nedeniyle yanıltıcı bir oran olarak değerlendirilebilse de, 10 yıl içinde esnafın aldıkları kredi miktarının 3 milyon TL’den 120 milyon TL’ye ulaşarak 40 katlık bir oranda arttığını vurgulamak gerekiyor. DP’nin en çok kayırdığı sınıf olduğu düşünülen tarım kesiminin kredilerindeki 5.5 kat artış da önemli olmakla birlikte, bu rakam hem toplam kredi hacmindeki, hem de esnafın kredilerindeki artışın oldukça altında kalıyordu.<sup>48</sup>

---

<sup>46</sup> **Ankara Esnaf Gazetesi**, Sayı 44, 1 Şubat 1953

<sup>47</sup> Milli Produktivite Merkezi, **Küçük ve Orta Sanayi İşletmelerinin Kredi Problemleri**, Ankara, 1969, s.79

<sup>48</sup> a.g.e. s..36

Bahsedilen bu eğilim farklı toplumsal grupların Milli Gelir ve toplam kredi pastasından aldıkları payı gösteren istatistiklerde çok daha net ortaya çıkmaktadır. Bu istatistiklerde 1950-1960 yılları arasında kredilerdeki payı artan tek toplumsal sınıfın küçük esnaflar olduğu açıkça görülüyor. Rakamlara göre bu dönem boyunca esnafların toplam kredilerden aldıkları pay yüzde 0.3'ten yüzde 1.7'ye fırlamış. Sanayicilerin kredilerden aldığı pay 1960'a gelindiğinde elimizdeki en erken verilerin bulunduğu 1955'lerdeki düzeyiyle hemen hemen aynı kalırken, tabloya göre bu konuda tarım sektöründe bir gerileme yaşanmış. Ziraat Bankası'nın özellikle 1950'lilerin ilk yıllarındaki aktifliğine karşın daha uzun vadeli bakıldığında tarım sektörünün 1950 yılında yüzde 37 olan kredilerdeki payı 1955 yılına gelindiğinde 35.1'e 1960 yılına gelindiğinde ise 33.1'e kadar düşmüş. Bu toplumsal grupların Milli Gelir'den aldıkları payın dönem boyunca nasıl değiştiğine bakıldığında hemen, tarımla ilgili toplam kredilerden alınan paydakine benzer bir tablo göze çarpıyor. Tarım sektörü 1950 yılında Milli Gelir'den yüzde 50'ye yakın bir pay alırken Türkiye tarihinin en yüksek büyüme oranlarının kaydedildiği 1950'lilerin ilk yarısının ardından bu oranın 1955'te yüzde 41.9'a düştüğünü gözlemlemek oldukça ilginçtir. Verilere göre DP iktidarının son 5 yılında bu konuda bir düzelme gerçekleşmişse bile köylülerin Milli Gelir'de yüzde 43.4'e ulaşan payı 1950 seviyesinden oldukça uzaktır. Bu konuda esnafların payı yine 10 yıl boyunca yüzde 1.5'lük bir artışla 1960 yılında yüzde 15.2'ye ulaşırken sanayicilerde de aynı konuda benzer bir eğilim gözlemlenmektedir.<sup>49</sup>

1950'li yıllarda başarıyla örgütlenen ve örgütlenmelerinin kendilerine sağladığı siyasi güç sayesinde dönem boyunca en önemli iktisadi taleplerini gerçekleştirme yolunda büyük başarı sağlayan esnafla ilgili söylenmesi en gereken en son söz, bu toplumsal grubun örgütlenme hedefini hızla gerçekleştirebilmek adına dönem boyunca muhafazakar bir retorik kullanmak zorunda kalmasıdır. Esnaf yayınlarından gözlemleyebildiğimiz kadarıyla ahlaki değerlerin sıklıkla vurgulanmasıyla ortaya çıkan bu eğilim esnaf grubunun tüm üyelerini rekabet ettikleri büyük sermayeye karşı dayanışmaya, birbirleriyle toplumsal bağlar kurmaya ve örgütlenmeye ikna etmeyi amaçlıyordu. Bu yayınlara göre, herhangi bir toplumsal grubun teşkilatlanması için güçlü bir şekilde kaynaşması ve dayanışması, bunun için ise grubun tüm üyelerinin ahlakın önemini en geniş anlamda idrak etmesi ile mümkündür.<sup>50</sup>

---

<sup>49</sup> a.g.e s.36.

<sup>50</sup> **Ankara Esnaf Gazetesi**, 1 Temmuz 1953, Sayı 54

Ahlaka ve dine yapılan vurgu bir yandan da, özellikle 1950'lerin sonlarında ortaya çıkan enflasyon konusunda büyük tüccar ile girişilen birbirlerini suçlama şeklindeki polemikte halkı kendi yanlarına almakla ilgiliydi. Esnaf, bu tartışmaya taraf olan iki kesim arasında ahlaklı olduğunu göstermek istiyor ve bu şekilde itibarını arttırmak istiyordu.<sup>51</sup>

Sonuç olarak 1950'li yılların esnafın, tarih sahnesinde yeniden görünür hale geldiği etkili bir aktör olarak ön plana çıktığı ve gerçek bir baskı grubu olarak ortaya çıkarak hükümetle yakın ilişkileri sayesinde iktisadi çıkarlarını gerçekleştirebildiği bir dönem olduğu söylenebilir. Cumhuriyet öncesi dönemdeki esnafla tarihsel bağı yok denecek kadar zayıflayan ve bu nedenle herhangi bir sanayi mirasını devralmayan esnafın iktisadi çıkarı bu dönemde üretim altyapısını kurmak şeklinde özetlenebilir. Bunun için de esnafın dönem boyunca temel çabası, bu altyapıyı kurmak için gereksinim duyduğu fonları sağlamak, yani büyüyen kredi pastasından artan oranda bir pay kapmaktı.

Gösterdiğimiz gibi 10 yıl boyunca bunu başaran ve DP iktidarı altında altın yıllarını yaşayan esnaf ve küçük üreticiler, 1960'lara gelindiğinde çok farklı koşullarla karşı karşıya kalacaklardır. 1960'larda hem iktisadi hem de siyasi atmosfer değişmiş bu da doğal olarak devlet ile esnaf arasındaki ilişkiler üzerinde etkide bulunmuştur. Bunun yanında üretim kapasitesi belirli bir boyuta ulaşan esnafın ve küçük sanayicinin ana gayesi artık, kredi pastasından pay kapmak değil ithal ikameci politikalar altında karlı gelen iç pazarda tüketici malı üretmek ve satmaktı. Temel amaç artık oldukça kârlı hale gelen tüketici piyasasında bir "köşe kapmaktı"

Kısacası 1960'larda ne devletin iktisadi ve siyasi felsefesi aynıdır, ne de 1950'ler boyunca belirli bir sermaye birikimine ulaşan esnafın bu değişen koşullar altındaki talepleri... Yeni parametreler altında bu iki aktörün yanı sıra büyük sermaye de kendisine yeni konumlar arayacaktır.

---

<sup>51</sup> **Ankara Esnaf Gazetesi**, 15 Mart 1955, Sayı 93

#### 4. ESNAF VE DARBE

1960 yılının 27 Mayıs'ında Türkiye, cumhuriyet tarihinin ilk askeri darbesine şahitlik etti. Darbeye neden olan olayların başında Demokrat Parti yönetiminin gitgide otoriter bir hale gelmesi, basın özgürlüğü ihlalleri ve ülkenin hukuk devleti niteliğine aykırı uygulamaları geliyordu. 27 Mayıs ihtilali, büyük ölçüde siyasi nedenlerden dolayı yapılmış ve siyasi sonuçlar doğurmuştu. Bununla birlikte ihtilalin, ekonomik bir programı da olduğu yadsınamazdı. Darbe, anayasayı değiştirmiş ve ülkedeki toplumsal ve siyasal örgütlenmeyi büyük oranda değiştirmişti. Bununla birlikte anayasal dayanaklarla, güçlü Devlet Planlama Teşkilatı'nı kurmuş ve ülkede 20 yıl geçerli olacak ve tüm siyasi fraksiyonlar tarafından benimsenen bir felsefe olan ekonomik planlamayı hayata geçirmişti. Yeni ekonomik sistemde DPT o kadar önemliydi ki Keyder, askeri darbenin asıl yapıma amacının bu kurumun hayata geçirilmesi olduğunu iddia edilebilir olduğunu söylemektedir.<sup>52</sup>

Buna karşın darbenin hemen ardından kurulan Milli Birlik Komitesi siyasi konularda çok net ve kararlı açıklamalarda bulunurken ekonomi konusunda ise benzer atıklığı gösterememişti. Örneğin MBK Başkanı Cemal Gürsel 31 Mayıs tarihinde düzenlediği basın toplantısında ülke ekonomisi ile ilgili sorulan bir soruya, "Bu biraz acele edilmiş bir sorudur. İki gün içinde benim de buna tam olarak nüfuz ettiğimi iddia edemem. Fakat hükümetin de üzerinde durduğu başlıca mevzu budur.. Ancak birkaç gün sonra bu konuda tatminkar cevap verebileceğim" karşılığını vermişti.<sup>53</sup> Bu durum darbe yönetiminin, iktidarı ele alma konusunda hareket ederken ana itkisinin siyasi konulardan kaynaklandığını ve iktisadi konularda daha hazırlıksız olduğunu düşündürmektedir.

Bu husus tartışmaya açık bir konu olarak değerlendirilebilse bile darbe yönetiminin küçük üreticiler konusundaki yaklaşımını netleştirebilmesi için belirli bir süre geçmesi gerekmiştir. Darbe hükümetinin ilk Sanayi Bakanı Muhter Uluer, ekonominin en büyük sorunun oldukça yüksek boyutlara ulaşan iç ve dış borçlar olduğunu ve bunun için düzensiz devlet yatırımlarına son verileceğini açıklamıştı.<sup>54</sup> Sanayi Bakanı'na benzer şekilde ilk hükümet üyeleri de ekonomik sorunlara neden olarak DP yönetiminin paraları "çarçur" ettiğini

---

<sup>52</sup> Keyder, s.203

<sup>53</sup> **Milliyet**, 1 Haziran 1960.

<sup>54</sup> **Milliyet**, 14 Haziran 1960.



söylerken, burada daha çok siyasi nedenlerle halka hoş görünme amacıyla yapılan verimsiz devlet yatırımlarına atıf yapılıyordu.

Darbe yönetiminin ilk açıklamalarının DP döneminde yapılan devlet yatırımlarını hedef alması, bu yatırımlardan çeşitli şekilde faydalanan büyük sermayenin hedef alındığı şeklinde de yorumlanmıştı.<sup>55</sup> Bununla birlikte darbe yönetiminin, iktidara gelişinin ilk aylarında tüm ekonomik aktörlerle iyi geçinmeye çalıştığını söylemek daha doğru olur. En azından darbe yönetimi, küçük üreticilere dair, 1950 öncesine benzer bir yok sayma politikası uygulamayı aklından geçirmiyordu. Darbe hükümetine destek sağlamak amacıyla küçük üreticilere hoş gelecek bazı uygulamalara rastlamak mümkündü. Örneğin ihtilalin ardından kısa bir süre sonra tümü dondurulan banka kredilerinin ihracatçı ve sanayiciler için serbest bırakıldığını açıklayan Maliye Bakanı, bu yeni uygulamanın “tüccar ve esnafa” yönelik kredilere de yansıtacağını açıklama gereği hissediyordu.<sup>56</sup> Bunun yanında ihtilalden 2 ay sonra Ticaret Bakanı'nın esnaf derneklerine ziyarete gitmesi, küçük sanayicilerin şikayetlerini dinlemesi ve onları memnun edecek açıklamalar yapması da darbe yönetiminin esnafın önemini ve siyasi gücünü kabul ettiğini gösteriyordu.

Ancak bununla birlikte darbe hükümetinin büyük iş çevreleriyle daha yakın olduğuna dair açık işaretler bulunmaktadır. Milli Birlik Komitesi'nin kabinesini yenilerken kimlerin bakan olmasının istendiğine dair İstanbul Sanayi ve Ticaret Odası'na danışması ve akabinde aldığı tavır, bu anlamda önemlidir. Sanayi Odası adına Vehbi Koç tarafından Cemal Gürsel'e iletilen listede Sanayi Bakanlığı'na aday gösterilen üç isimden Şahap Kocatopçuoğlu bakan seçilmişti.<sup>57</sup>

1960 sonrasında uygulanacak iktisadi politikalar aslında henüz 1954 yılından itibaren yavaş yavaş oluşmaya başlamış ve uygulanmıştı. İkinci Dünya Savaşı'nın ardından Türkiye'ye sağlanan bol döviz imkanı, bir yandan dünya konjonktüründe yaşanan yavaşlama bir yandan da Türkiye'nin ana ihraç maddesi olan tarımsal üretimde kötü hava koşullarına bağlı olarak yaşanan düşüş ile birlikte ortadan kalkmaktaydı. Bu gelişmelerin sonucunda yaşanan döviz darboğazı, ülke içerisinde ticaret hadlerinin sanayi malları lehine değişmesine yol açmaktaydı. Bu eğilim dünyada da tarımsal ürün fiyatlarının düşmesiyle daha da güçlü hale geliyordu.

---

<sup>55</sup> Iurii Nikolaevich Rozaliev, “Türkiye’de Sınıflar ve Sınıf Mücadeleleri”, İstanbul: Belge Yayınları, 1979, s.5

<sup>56</sup> *Milliyet*, 10 Temmuz 1960.

<sup>57</sup> *Milliyet*, 2 Eylül 1960.

Sanayileşmeyi zorunlu kılan bu koşullar, Türkiye’de gitgide genişleyen bir iç pazarla destekleniyordu.<sup>58</sup> Bu tarihten itibaren kademeli olarak arttırılan gümrük vergileri, ithalat kotaları ve uygulanan diğer ithalat sınırlamaları, döviz tasarrufu sağlanması hedeflenen sanayileşmeyi cazip hale getirmiş ve sanayi sermayesinin ön plana çıkacağı bir ortam yaratmıştı.<sup>59</sup> Darbenin ardından uygulanan iktisadi politikalar, bu durumu pekiştirmişti.

Darbe hükümetlerinin yaptığı açıklamalar ve 1950’lerde oluşan iktisadi koşullar, sanayileşmeyi ön plana çıkartıyor ancak bunu gerçekleştirecek olan sermayenin ölçeği hakkında çok da ipucu vermiyordu. Darbe hükümetleri, sanayileşmeyi ve ihracatçıyı destekleyeceklerini söylüyordu, büyük ya da küçük sermaye arasında ayırım gözetecek bir retorik kurmaktan kaçınıyordu; ithalat kısıtlamaları büyükler kadar küçük aktörlere de iç pazara üretim yapmak koşuluyla büyüme imkanları sunuyordu. Planlı dönemin, büyük ve küçük sermaye arasındaki tercihi daha sonra Devlet Planlama Teşkilatı’nın etkinliğini arttırmasıyla daha net hale gelecektir.

Bu noktada tekrar vurgulanması gereken konu, ülke yönetimini bir darbeyle ve zor yoluyla devralan askeri yönetimin ve kurduğu sistemin, anti-tezi olduğu DP yönetimine benzer şekilde zaman zaman iktisadi popülizm göstermek durumunda kalmış olduğudur. Darbe sonrası ilk hükümetlerin bu niteliği DPT içerisinde bile tepki doğurmuş ve 19.... tarihinde ilk DPT yönetiminin istifasına yol açmıştı. Gural Kansu’nun ifadesiyle DPT’liler “ülkede her şeyin siyasetten bağımsız olarak değiştirilebileceğine” inanıyorlardı.<sup>60</sup> Ancak böyle bir durum, darbenin ardından bile mümkün değildi.

Darbe yönetiminin bu niteliği, küçük üreticilere yaklaşımları açısından önemlidir. İlk icraatlarından biri kredi muslukların derhal kısılması olmasına ve büyük sermayeyle oldukça yakın bir ilişki olmasına rağmen 1960 sonrası yönetimler esnafların taleplerini tümüyle görmezden gelmeyi tercih etmemişlerdir. Darbenin ardından da esnaflara verilen kredilerde artış devam etmiş, esnafların örgütlenmesi de 60 öncesi hızına yakın bir biçimde sürmüştür. Bununla birlikte 1960 sonrası devlet ve iş çevreleri arasındaki ilişkiler, özgür örgütlerin aracılığıyla pluralist bir yaklaşımla gerçekleşmemişti. Darbe hükümetleri, tüm baskı grupları üzerindeki denetimlerini arttırmaya çalışmış ve özellikle esnaf dernek yönetimlerinin

---

<sup>58</sup> Gülten Kazgan, “Tanzimattan XXI. Yüzyıla Türkiye Ekonomisi: Birinci Küreselleşmeden İkinci Küreselleşmeye” İstanbul: Bilgi Üniversitesi Yayınları, 2002, s.56

<sup>59</sup> Keyder, s.197

<sup>60</sup> Kansu, s.120

seçimlerini etkilemek için çaba göstermişti. <sup>61</sup> Bu nedenle yukarıda da gösterildiği gibi örgütlülük sorunlarını büyük ölçüde halleden ve iyi bir organizasyon kuran esnafların bu dönemde diğer yandan da özerkliklerini de kaybetmeye başladıkları ve pluralizmden korporatizme geçmeye başladıkları söylenebilir. <sup>62</sup>

Küçük sermaye, daha güçlü hale gelen örgütlerini paradoksal bir biçimde 1950'lerin aksine etkin bir biçimde çıkar savunusu için kullanamazken, büyük sermaye de çeşitli nedenlerle mevcut örgütleri bu amaçla etkin olarak kullanamıyordu. Büyük sanayi çevrelerinin temsil edildiği İstanbul Ticaret Odası'nın geniş ve farklı kesimleri kapsayan bir üye tabanına sahip olması, <sup>63</sup> İstanbul Sanayi Odası'nda darbe sonrası yapılan seçimlerin büyük sermayenin beklentilerine ters bir şekilde sonuçlanması, <sup>64</sup> büyük işadamlarının çıkar savunularını örgüt içerisinde değil de bireysel olarak yapmalarıyla sonuçlanmıştı. Yani 1960'lı yıllar 1950'lerin aksine pluralizmin değil, korporatizm ve partikularizmin yükselişe geçtiği yıllardı. <sup>65</sup>

Açık ki bu eğilimden zarar gören küçük sanayiciler olmuştu. Yüksek bürokratlara ve politikacılara ulaşmakta büyük sanayiciler kadar başarılı olamayan ve artık dernekleri yoluyla da siyasi iradeye baskı yapamayan küçük üreticiler, bu durumdan oldukça şikayetçiydi ve kendilerine ait yayınlarında sıklıkla, bürokrat ve siyasetçilerle yakın ilişki kurabilenlerin hak etmedikleri imtiyazları alabildiğini söylüyorlardı. <sup>66</sup> Küçük sanayiciler, darbeden sonra kendilerinin ve taleplerinin bir kenara atıldıklarını ve kimsenin kendilerini dinlemediklerinden şikayet ediyorlardı. <sup>67</sup>

---

<sup>61</sup> Örneğin 1963 yılında yapılan bir kanun teklifiyle esnaf derneklerinde seçimle işbaşına gelen bazı yöneticilerin görevlerinden uzaklaştırılmak istenmeleri esnafların ve küçük sanayicilerin büyük tepkilerine neden olmuştu.

**İzmir'in Sesi**, 20 Temmuz 1963.

<sup>62</sup> Bianchi, s.136-137.

<sup>63</sup> İstanbul Ticaret Odası gazetesinin haberine göre 1962 yılına gelindiğinde odaya kayıtlı 34 bin şirketin yaklaşık 7 bini imalatçı ve küçük sanayicilerden oluşmaktaydı.

<sup>64</sup> Şahap Kocatopçu'ya göre bahsedilen bu süreç, 1970'lerde TÜSİAD'ın kuruluşuna neden olan nedenlerin başında geliyordu. TÜSİAD'ın kurucuları arasında yer alan Kocatopçu'ya göre 1960 darbesinden sonra İstanbul Sanayi Odası'nda yapılan seçimlerde Vehbi Koç kendisinin meclis, Nejat Eczacıbaşı'nın da yönetim kurulu başkanı olmasını umuyordu. Ancak bu DP'lilerin oylarıyla engellenmişti ve büyük sermaye çevreleri ile İSO arasındaki ilişkiler aslında ta o zamandan kopmuştu. Mehmet Altun, **“Ortak Akli Ararken: TÜSİAD'ın İlk On Yılı 1970-1980”**, İstanbul: Doğan Kitap, s.2009, s.83.

<sup>65</sup> Buğra, s.191-192.

<sup>66</sup> Örneğin 1962 yılında yayımlanan bir yazıda önceki kredilerini ödeyemeyen tacirlere neden yeni kredi açıldığını soruyor ve “‘Gemisini kurtaran kaptan’ misâli; banka müdürleri ile işini uyduran ‘protesto’lular, bankalardan ‘harıl-harıl’ kredi almakta; buna karşılık kredi müesseselerinin idârecileri ile yakın temâsı olmayanlar, hertürlü krediden mahrum bırakılmaktadırlar” denilmekteydi. **İzmir'in Sesi**, Sayı: 140, 16 Ocak 1962.

<sup>67</sup> **İzmir'in Sesi**, 16 Şubat 1952, Sayı 142.

Örgütlerindeki etkinliklerini kaybeden ve 1950'lerin aksine darbenin ardından aktif bir şekilde taleplerini duyurabilecek yetkinlikten yoksun olan küçük sanayicilerin bu şikayetleri, plan metinlerinin Türkiye Büyük Millet Meclisi'nde tartışıldığı anlarda da çeşitli parti sözcüleri tarafından defalarca dile getiriliyordu. Plüralist baskı örgütlerinin etkinliğini kaybettiği bir ortamda özellikle Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı çalışmaları, kapalı kapılar ardında bir teknokrat grubunun çabaları olarak nitelendirilmekte ve bu yönden eleştirilmekteydi.<sup>68</sup> Aynı çalışmalara dair Cumhuriyet Senatosu'nda yapılan tartışmalar sırasında Adalet Partisi adına konuşan Macit Zeren de, plan taslaklarının adeta bir devlet sırrı gibi saklandığını söylüyor ve halkın çeşitli kesimlerine ve işadamlarına yeterince danışılmadığını ileri sürüyordu.<sup>69</sup> Birinci Plana yapılan bu eleştiri o kadar sık tekrarlanıyordu ki, her ne kadar küçük sanayici tarafından aynı eleştirilere maruz kalsa da Süleyman Demirel kendi hükümeti döneminde hazırlanan İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı metnini sunarken ağırlıklı olarak plan metninin hazırlanması sürecinde toplumun tüm kesimlerine danışıldığı konusu üzerinde duruyordu.<sup>70</sup>

Sonuç olarak denilebilir ki, 1960 darbesi ekonomik konulara siyasi konular kadar hazırlıklı değildi. 1960'lara damgasını vuracak olan planlı dönem ve ithal ikameci politikalar daha çok DPT'nin ürünü olmakla birlikte, 1954 yılından itibaren kendini aşamalı olarak hissettirmekteydi. Darbe hükümetlerinin küçük sanayiciye yaklaşımı, sistematik bir ekonomik felsefenin sonucu olmaksızın popülist ve korporatist yaklaşımların bir sonucuydu. Darbe yönetimi, esnaf ve küçük sanayicileri yok saymamış; ancak DP yönetiminin aksine yakın ilişkiler de kurmamıştır. 1960 darbesine başından beri sıcak bakmayan küçük sanayiciler ise, derneklerinin baskı altına alınmasından yöneticilerinin seçimine karışılmasından ve kendi taleplerinin gözardı edilmesinden hoşnut değildirler.

Darbe yönetimi ile küçük sanayici arasındaki ilişkileri bu şekilde özetledikten sonra, 1960'lı yıllara gerçek karakterini veren DPT'nin raporlarında ve kalkınma planları metinlerinde küçük sanayiciye bakışı incelemeye başlayabiliriz.

---

<sup>68</sup> Millet Partisi grubunun Meclis'te Birinci Plan metninin tartışılması aşamasında bu doğrultuda yaptığı eleştirilen için bakınız: Ferruh Bozbeyli, "**Türkiye'de Siyasi Partilerin Ekonomik ve Sosyal Görüşleri – Belgeler (İkinci Kitap Üçüncü Cilt)**" İstanbul: Baha Matbaası, 1969, s.203-204.

<sup>69</sup> Ferruh Bozbeyli, "**Türkiye'de Siyasi Partilerin Ekonomik ve Sosyal Görüşleri – Belgeler (İkinci Kitap Birinci Cilt)**" İstanbul: Baha Matbaası, 1969, s.5.

<sup>70</sup> a.g.e. s.112-113.

## 5. DARBE NEYİ DEĞİŞTİRDİ? "BÜYÜK GÜZELDİR"

Türkiye İktisat Tarihi'nde 1960 darbesini takip eden dönemde başlayan ve 20 yılı kapsayan dönem "Planlı Yıllar" olarak anılır. Planlı yılların bir pratik olarak hayata geçişi 1963 yılında Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı'nın yayımlanması ve uygulanmaya başlaması ile gerçekleşmişti. Ancak bununla birlikte 30 Eylül 1960 tarihinde Devlet Planlama Teşkilatı'nın başbakanlığa bağlı bir kurum olarak kurulmasıyla birlikte yeni dönemin iktisadi felsefesi de oluşturulmaya ve çok net olarak ifade edilmeye başlanmıştı. Yani Planlı Dönemin iktisadi ruhunu, darbe kadrolarından ziyade DPT'de toplanan seçkin bürokrat kesim belirliyordu.

Devlet Planlama Teşkilatı tarafından, kuruluşundan Birinci Beş Yıllık Planı'nın yayımlanmasına kadar geçen sürede yayımlanan raporlarda ve bizzat Birinci ve İkinci Plan'ın kendisinde temel şikayet konusunun darbe kadrolarıyla paralel olmasına şaşırılmamak gerek. Plancılar da, aynı askeri kadrolar gibi finansmanı ağırlıklı olarak dış yardım ve borçlardan sağlanan devlet kaynaklarının bir önceki dönemde bonkörce harcandığından ve bu durumun dış borç yükünü oldukça artırmış olmasından rahatsızdı. Bu nedenle yeni dönemde kıt kaynakların dağıtımına çok daha dikkat edilmesi gerekiyordu.<sup>71</sup> Bunun anlamı, devletin teşvik mekanizmasını bir önceki dönemin popülist yaklaşımından farklı olarak belirli bir mantığa ve kurala bağlamak zorunda olduğuydu. Bu mantık ve kural ise, teşviklerin ağırlıklı olarak verimlilik ve prodüktivite temelinde bir değerlendirmeye göre verilmesini gerektiriyordu.<sup>72</sup>

1960'lı yıllarda hakim iktisadi anlayışa göre verimlilik ve prodüktive artışının gerçekleştirilebilmesinin tek yolu, büyük ölçekli yatırımların hayata geçirilmesiydi. Büyük ölçekli yatırımların teşvikinin sağlanması ise mevcut sistem içerisinde pek mümkün değildi. İthalat ve vergi rejimi, özel sektöre yetersiz kaynak aktarımı büyük sanayi tesislerinin kuruluşuna pek yardımcı olamıyor ve sonuç olarak müteşebbisler ya yatırımı yapmaktan tamamen vazgeçiyor ya da "memleket ekonomisi bakımından pek yararlı olmayacak olan

---

<sup>71</sup> Dış borç yükünün ağırlığı ve bu durumun değiştirilmesi gerektiği vurgusu, İkinci Plan metninde belirlenen 4 ana hedefin ilk ikisinde açık seçik belirlenmişti. Buna göre plan ilk olarak dış ödemeler dengesinin durumu, ikinci olarak da sanayileşmenin hızlandırılması ve istenilen istikametlerde geliştirilmesi üzerinde duracaktı. Devlet Planlama Teşkilatı, "**İkinci Beş Yıllık Planın Tanıtılması**", Ankara: DPT, 1967, s.10

<sup>72</sup> Bu durum Birinci Beş Yıllık Plan metnine şu şekilde yansımaktaydı: "Türkiye'de kalkınma, dar imkanların uzun bir devre içinde en çok verimli sahalara yatırılması ile gerçekleşecektir." Aktaran Vural F.Savaş, "**Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı**", İstanbul: İktisadi Araştırmalar Tesisi, 1966, s.9.

küçük kapasiteli üretim tesisleri”ne yöneliyorlardı.<sup>73</sup> Oysa büyük ölçekli sanayi yatırımları, Türkiye’de kalkınabilmenin tek yolu. Eğer büyük ölçekli yatırımlar yoluyla ağır sanayi kurulabilirse, bu hem tarımın hem de küçük sanayinin de gelişmesine yardımcı olacaktı.<sup>74</sup>

Büyük sanayinin teşvik edilmesi yönünde alınan kararın, 1960’lı yıllarda uygulanan iktisadi politikaların ayırteci bir yanını teşkil ettiğini söylemek zor. Demokrat Parti dönemi, tüm popülist karakterine ve esnaf ile küçük sanayicileri desteklemesine karşın büyük sermayenin de yanında olmuştu.<sup>75</sup> Ancak bununla birlikte Demokrat Parti, iktidarının ilk yıllarından itibaren esnaf ve küçük sanayicinin teşvik edilmesi gerektiğine inanmış ve bunu milyonerler ve büyük zenginler yaratma amacından bağımsız olarak ele almıştı. Örneğin dönemin Başbakan Yardımcısı Samet Ağaoğlu, 1952 yılında katıldığı bir kongrede, hem ağır sanayiye hem de küçük sanayiye desteklemenin mümkün olduğunu söyleyebiliyor ve küçük sanayicinin desteklenmesi için herhangi bir kriterden bahsetmiyordu.<sup>76</sup> Bu nedenle Türkiye’de cumhuriyet tarihi içerisinde, sanayileşme tercihinin büyük ölçekli firmalardan yana konulmasının Fransa benzerinde olduğu gibi İkinci Dünya Savaşı sonrasına denk düştüğü söylenebilir.

Devlet Planlama Teşkilatı’nın kuruluşu ile hayata geçirilen planlı dönemin temel farklılığı büyük sermayeye verilen önem kadar, küçük sanayiye yaklaşımda ortaya çıkıyordu. Üretkenlik ve verimliliği sağlama amacıyla büyük ölçekli yatırım projelerini ön plana koyan ve büyük sermayeyi destekleyen DPT bürokratları, küçük sermayenin desteklenmesini ise ancak büyük sanayiyle rekabetçi değil tamamlayıcı bir faaliyet göstermesi şartıyla kabul edeceğini açıklıyordu. Planlı dönem boyunca sıklıkla “büyük sınıai yatırımların teşviki esas itihaz edileceği” ve “küçük tesislerin himayesinde, hele teşvikinde çok dikkatli davranılacağı” vurgulanıyordu.<sup>77</sup> Dikkatli davranmakla kastedilen, küçük sanayinin istenilen rolü oynaması ve büyük sanayiyle rekabete girmekten kaçınması idi. Bu şartı yerine getirdiği takdirde, küçük sanayici için kredi ve teşvik mekanizmaları harekete geçecekti. Bir DPT raporunda da belirtildiği gibi, büyük sanayi ile işbirliği içinde ve büyük sanayi destekleyici bir

---

<sup>73</sup> Devlet Planlama Teşkilatı, “İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planında Türk Özel Sektörü”, İstanbul: Milli Basımevi, 1970, s.15

<sup>74</sup> Devlet Planlama Teşkilatı, “Plan Hedefleri ve Stratejisi: Kalkınma Planı İkinci Beş Yıl (1968-1972)”, Ankara: DPT, 1968, s.7

<sup>75</sup> Demokrat Parti’nin büyük sermayedar yaratmak adına uyguladığı politikaların ayrıntılı bir dökümü için bkz: Doğan Avcıoğlu, “Türkiye’nin Düzeni (İkinci Kitap)”, İstanbul: Tekin Yayınevi, 1975, s.702-710.

<sup>76</sup> Ankara Esnaf Gazetesi, 15 Temmuz 1952, Sayı 31

<sup>77</sup> Devlet Planlama Teşkilatı “Planlı Devreye Geçiş İçin 1962 Yılı Program Tasarısı: Teknik Yardım”, Ankara: DPT, 1962, s.25

şekilde çalışması halinde küçük sanayicinin karşılaştığı kredi, yer temini ve benzeri güçlükler ortadan kaldırılacaktı.<sup>78</sup>

Planlı dönemle birlikte Halk Bankası'nın da faaliyetlerini ve felsefesini DPT raporlarında belirtilen bu noktalara uyumlaştırmasının beklendiği söylenebilir. Örneğin teşkilatın kooperatiflerin sorunlarıyla ilgili yayımladığı bir raporda esnaf kefalet kooperatifleri ele alınırken adeta Halk Bankası'na da bir mesaj gönderiliyor ve “büyük sanayi ile rekabet halinde bulunan kooperatif birimlerine kredi verilmemesi gerektiği yahut da iştigal konusunu değiştirmesi şartıyla kredi verilebileceği” kaydediliyordu.<sup>79</sup> Küçük sanayi kollarının kapsamlı bir taramasının yapılması ve bunlar içerisinde büyük sanayici ile birlikte yaşayabilecek olanların tespit edilmesi gerektiği vurgulanan raporda, “önceliğin yan sanayiye verilmesi” gerektiği belirtiliyordu.<sup>80</sup>

DPT raporlarında belirtilen bir diğer önemli konu da, 1950'li yıllardaki aşırı yatırım nedeniyle ekonomide oluşan aşırı kapasite sorunuydu. Daha önce de vurgulandığı gibi, özellikle 1954 yılından itibaren yaşanmaya başlayan döviz darboğazları ve bunun sonucunda uygulanan ithalat kısıtlamaları iç pazara yönelik üretim yapmayı oldukça kârlı bir hale getirmeye başlamıştı. Bu durum ülke içerisinde bir çok müteşebbisin özsermayesine ya da dönemin bol kredi imkanlarına dayanarak, “kontROLSÜZ” bir şekilde yatırım sevdasına kapılmasına yol açmıştı. DPT'ye göre bu yatırım artışı, koordineli ve planlı bir şekilde yapılmadığı için ihraç edilmesi mümkün olmayan ve iç piyasada da tüketilemeyen bir üretime yol açmış ve israfa neden olmuştu. Bu durum raporlardan birinde şu şekilde özetlenmişti:

*“1954 den sonra muhtelif faktörlerin etkisi, bu arada dış ödeme imkânlarının azalması sonunda ithalatın kısılmasıyla bu sektör mamullerine karşı önemli bir talep ortaya çıkmış bulunuyordu. Hakim olan enflasyonist havanın doğurduğu kolay ve çabuk kazanç imkanı özel teşebbüsü, diğer teşebbüslerin programlarını bilmeden piyasayı kısmi bir tahlile tabi tutmakla iktifaya sevk etmiştir. Ayrıca her müteşebbis, endüstrinin mahiyeti icabı ilerdeki*

---

<sup>78</sup> Devlet Planlama Teşkilatı, “Plan Hedefleri ve Stratejisi,” s.13

<sup>79</sup> Nabi Dinçer, “Kooperatifçilik Sorunları Araştırması”, Ankara: DPT, 1972, s.544.

<sup>80</sup> a.g.e, s.536 ve s.545. Küçük sanayicilerin yan sanayiye yönelmesi konusunda devlet kurumlarının yaklaşımını iyi bir şekilde özetleyen bir yazı için devlet tarafından Gaziantep'te kurulan KÜSGEB'in çıkarttığı Küçük Sanayi Bülteni'nin ilgili sayısına bakılabilir. “Tali Mütehhitlik”, **Küçük Sanayi Bülteni**, Ekim 1974, Sayı 10, ss 10-17.

*birkaç yılda muhatap olacağı talebi göz önünde bulundurarak yatırım yaptığından, hemen kullanılması imkansız külliyetli bir kapasite vücut bulmuştur.”<sup>81</sup>*

Daha sonra da değinileceği gibi aşırı kapasite sorununa yapılan vurgu bir yandan, devletin elindeki kıt yatırım imkanlarının verimli kullanılması kaygısıyla ilgiliyken, diğer yandan da Türkiye'nin sanayileşmesi için büyük önem taşıyan iç pazarın paylaşılmasıyla ilgilidir.<sup>82</sup> Bu konuya daha sonra döneceğiz.

DPT'nin yukarıda bahsedildiği gibi küçük sanayi ile ilgili olarak iki kaygısı vardı. İlk olarak küçük sanayinin gelişiminin büyük sanayiye yardımcı olarak gerçekleşmesi isteniyordu. İkinci olarak da çok küçük ölçekli, büyüme potansiyeli olmayan ve istenilen yönde bir yönelim göstermeyen yatırımların desteklenmesinin önlenmesi ve böylece iç pazarın ve kıt kaynakların efektif bir bölüşümünün sağlanması isteniyordu.

Bu iki amacı gerçekleştirmek adına bu dönemde yapılan en önemli çabalardan biri de, çalışmanın ikinci bölümünde aktarıldığı gibi küçük sanayici ile esnaf kesimlerinin tanımlarının netleştirilmesi ve birbirlerinden ayrılmasıydı. Bu konuyla ilgili çabaların bir kısmı bahsedilen bölümde aktarılmıştı. Güngör Uras tarafından küçük sanayi sorunu hakkında kaleme alınan bir raporda da niteliksel özellikleriyle tanımlanmaya çalışılan esnaf, maddi üretimde bulunmayan bir hizmet erbabı olarak ele alınırken küçük sanayici bizzat üretimle uğraşan bir kesim olarak görülmektedir. Ve bu iki kesimin sorunları birbirlerinden farklı

---

<sup>81</sup> Devlet Planlama Teşkilatı, “Planlı Devreye Geçiş İçin 1962 Yılı Program Tasarısı”, s.70-71.

<sup>82</sup> Türkiye’de ticari sermayenin sanayi sermayesine dönüşmesinde döviz darboğazının ve korunmuş bir iç pazarın oynadığı önemli rol, birçok büyük ve hatta küçük sanayicinin biyografisinde de yer almaktadır. Örneğin Ayşe Buğra, Bernar Nahum’un şu sözlerini aktarmaktadır: “Koç Grubunun hareket noktası dahili ticaret idi. Hemen arkasından acentalık, distribütörlük ve umumi bayilik gibi isimler altında ithalata dayalı bir ticaret başladı. Uzun yıllar boyunca ülkemizde hissedilen döviz sıkıntıları ve bu nedenle çıkarılmış ithalat tahditleri, ticaret rejimleri, kotalar, Vehbi Bey başka olmak üzere bütün Koç Grubu’nda memleketimizin sanayileşmesi gerektiği inancını yerleştirdi. Bu noktadan hareket ederek, ticaretini yapmaya alıştığımız ithal malların yurt içinde montajından başlayıp, azami döviz tasarrufunu göz önünde bulundurarak yerlileşme prensibi ilke olarak benimsendi. Dolayısıyla denilebilir ki, ticari şirketlerimizin devamlı vve ahenkli çalışmasını garantilemek amacıyla sanayi şirketlerimiz kuruldu.” Aktaran Buğra, s.121-122. Kamil Yazıcı aynı konuya şu sözlerle değinmektedir: “Gel zaman, git zaman, Türkiye, büyük bir döviz darboğazına girdi. Amerikan doları 2.82 liradan 9 liraya fırladı. Biz, ithalat yaparken, döviz harcamıyorduk. Gönderilen mal kadar, mal getiriyorduk. Fakat biz de yeni şartlara ayak uydurmak mecburiyetindeydik. (...) Bu arada, montaj sanayi teşvik edildi. Biz de, bu fırsattan istifade etmek amacıyla, Demir Perde ülkelerinden demonte vaziyette ithal ettiğimiz makinelerin montajını ülkemizde yapmak için tesisler kurmaya karar verdik.” Kamil Yazıcı, **Ortak Akıl: Tahtakale’deki Bir Hırdavatçı Dükkanından Anadolu Holding’e Uzanan Azmin Öyküsü**, İstanbul: Anadolu Grubu, 2007, s.73. Aynı konuda 60’larda faaliyet gösteren bir küçük sanayici Ali Mansur da şunları söylemektedir: “1950’lerin ikinci yarısında Türkiye’de döviz sıkıntısından dolayı ithal ikamesine dayalı bir sanayi kurulmaya başlanmıştı. Ayrıca şehirleşmenin hızlanmakta olduğunu ve ürünlere ihtiyaç aratacağını da görüyorduk. Sanayicilik, yatırım yapmak hoşuma gitti ve kırk altı senedir risklerine rağmen devam ediyor.” İTO, 55 Yılda 55 Söyleşi, s.140.



olarak ele alınmalıdır.<sup>83</sup> Uras'ın raporunda esnaf sorunu bir toplumsal sorun olarak ele alınır ve esnafın karşılaştığı sorunların çözümü toplumsal istikrarın sağlanması anlamında önemli görülürken küçük sanayinin desteklenmesi ve yönlendirilmesi, sanayileşme amacının gerçekleşmesi açısından önemli görülmekteydi. Güngör Uras da raporunda, yukarıda aktarılanlara benzer vurgularda bulunuyor ve Türk küçük sanayicilerinin rekabet etme eğilimlerini eleştiriyordu:

*“Küçük sanayide tehlikeli bir gelişme gerek küçük sanayi içinde gerekse büyük sanayi karşısındaki rekabet şanslarını muhafaza etmek için kalite fedakârlığı pahasına fiyatlarda yapılan düşürmelerdir. Haksız rekabet önleyici mevzuatın geliştirilememesi karşısında bu tip kötü uygulamadan iyi niyetli küçük ve büyük sanayi kuruluşları zarar görmektedir.”<sup>84</sup>*

Birinci ve İkinci Plan'da bu durumun engellenmesi amacıyla küçük sermayenin “büyük sanayinin tamamlayıcısı ve yardımcısı olarak belli şartları gerçekleştirdiği”<sup>85</sup> ya da “büyük sanayinin konusu dışında kalan sahalarda” geliştiği sürece<sup>86</sup> desteklenmesinin öngörüldüğünü hatırlatan Uras, DPT tarafından başarılı bulunan küçük sanayici modeli için de yayımlanmamış bir araştırmaya referansla Gaziantep'i örnek göstermekteydi:

*“Araştırma, iktisadi kalkınmanın büyük sanayi ile gerçekleştirebileceği, büyük sanayinin rekabeti karşısında küçük sanayinin uzun vadede yok olmak durumunda kaldığı ve dolayısıyla sanayileşme çabalarımız içinde küçük sanayinin ancak büyük sanayinin yardımcısı ve tamamlayıcısı olduğu ölçüde teşvik edilip geliştirilmesi varsayımından hareket ederek, bu genel sonuçları Gaziantep küçük sanayine uygulamıştır.”<sup>87</sup>*

Raporunda aşırı kapasite sorununa da değinen Uras, üretim birimlerinin küçüklüğünün ve bu küçük ölçekli üretim yerlerinin üretimlerini devamlı hale getirememelerinin büyük israfa neden olduğunu vurgulamaktaydı.<sup>88</sup> Ve bu küçük üretim yerlerinin sayısındaki artış ve plansız bir şekilde üretim kapasitelerini arttırma çabaları da Uras'a göre, gösteriş merakından kaynaklanmaktaydı.

---

<sup>83</sup> Uras, s.VII.

<sup>84</sup> a.g.e, s.49.

<sup>85</sup> a.g.e. s.19

<sup>86</sup> a.g.e. s.60.

<sup>87</sup> a.g.e., s.105.

<sup>88</sup> a.g.e., s.29-30.

Güngör Uras'ın raporu ilk iki plan döneminde devletin küçük sanayiciler ile ilgili uyguladığı politikaları da özetlemektedir. Buna göre devlet, planlı dönemin ilk 9 yılında küçük sanayicilerin örgütlenecek üretim güçlerini geliştirmelerine, ölçek ekonomilerini kullanacakları sanayi siteleri kurmaya, küçük sanayicinin istenilen yönde bir gelişim sağlamasını amacıyla küçük sanayi siteleri gelişim merkezleri oluşturmaya ve istenilen türde faaliyet gösteren küçük üreticileri tanımlayan “küçük sanayi ve sanat erbabına” kredi vermeye gayret göstermişti.<sup>89</sup> Alınması gereken ek tedbirler konusunda ise Güngör Uras'a göre, iç pazarın genişletilmesi, alt yapı tesisleri, müşterek atölyeler kurulması, büyük sanayi ile işbirliğinin sağlanması ve finansman başta geliyordu.<sup>90</sup>

Yukarıda aktarıldığı şekilde DPT'nin çeşitli raporlarına yansıyan bu yaklaşımlar, 60'lı yıllar boyunca gerçekten uygulanmış ve küçük sanayicilerin iş yaşamlarını da etkilemişti. Örneğin 50 ve 60'larda faaliyet gösteren bir küçük sanayici olan Orhan Demirtaş DP döneminin sonlarından itibaren uygulamaya konulan ithal ikameci politikanın kendileri açısından yatırım yapmayı zorlaştırdığını aktarmaktadır.<sup>91</sup> Zorlaşmanın nedeni olarak “bürokratik engellere” vurgu yapan Demirtaş'ın bahsettiği büyük ihtimalle devletin “aşırı yatırımları” engellemek amacıyla çıkardığı güçlüklerdi. Ancak öte yandan bugünlerde firması İSO'nun en büyük 500 firması arasında bulunan ve 60'lı yıllarda yan sanayici olarak iş hayatına atılan Fahrettin Gülenler kendisiyle yaptığımız görüşmede, işini büyütme amacıyla üretim aracı elde edebilmek konusunda devletten olmasa da bizzat Koç Grubu'nun kendisinden destek gördüğünü aktardı. Her ne kadar daha fazla kazançlı olan tarafın karşısı olduğunu söylese de Gülenler, Koç Grubu'ndan yararlandığını ve bu dönemde kendisine hediye edilen 2 modern takım tezgahının o dönemde “boyunu aştığını” belirtmektedir.

Benzer şekilde bu dönemde başarılı olabilmiş firmalar da genellikle DPT raporlarında işaret edildiği gibi büyük sermayeyle açık bir çatışmadan kaçan ve bu kesimlerin henüz faaliyet göstermediği alanlara yatırım yapan arasından çıkmaktaydı. Örneğin günümüzde de faaliyet gösteren Sevil Triko'nun sahibi Sevil Bursa, 1965 yılına gelindiğinde 50'lerde şişen talebin azalmaya başladığını ve şehir tekstiline yönelik olarak “piyasanın oturmuş firmalarıyla” rekabet etmek yerine yeni bir alana bebek tekstili üretimine geçmelerinin ayakta kalmalarına yol açtığını anlatıyor. Yatırım kararlarını alırken hesapsız, kitapsız ve fizibilite hesabı

---

<sup>89</sup> A.g.e. s.20.

<sup>90</sup> a.g.e. 71-72.

<sup>91</sup> İTO, s.204.

olmadan iş yapmanın artık işe yaramayacağını anlatan Bursa, sanayicilere “mümkün olduğunca kredisiz çalışmalarını, özellikle dövizle borçlanmamalarını ve aşırı büyüme hevesi içinde olmamalarını” tavsiye etmekte.<sup>92</sup>

Fark edilebileceği gibi bu noktaya kadar dönem boyunca devletin küçük sanayiciye yaklaşımını ortaya koyabilmek adına ağırlıklı olarak Planlı Dönem içerisinde ekonomiyi yönlendirme adına gerçek anlamda etkin olduğu söylenebilecek olan ilk iki plan metni üzerinde duruldu. Bu iki plan metni, aralarında bazı farklılıklar olmakla birlikte genel olarak büyük sanayiyi desteklemek ve ekonomik kalkınmanın büyük ölçekli yatırımlar aracılığıyla gerçekleştirileceğini ileri sürmek anlamında tam bir tutarlılık göstermekteydi.<sup>93</sup> Aralarındaki tek farklılık, birinin “devletçi” ve “seçkin” CHP bir diğerinin ise özel sektör yanlısı AP döneminde hazırlanmış ve yürürlüğe konulmasıydı. Bu nedenle Birinci Plan ağırlıklı olarak devletçiliğin sınırlarının yeterince net bir biçimde tanımlanmaması ve ekonomik aktörlerden kopuk bir biçimde hazırlanması ile eleştirilirken, İkinci Plan daha çok özel sektörü desteklemek bahanesiyle devlet eliyle adaletsiz bir biçimde milyarlar yaratılmasıyla suçlanıyordu.<sup>94</sup> Bununla birlikte İkinci Plan da kalkınma çabalarında özel sektöre daha çok ağırlık verileceğinin vurgulanması, bu sektörün bir parçası olan küçük sanayicilere ve esnafa tüm eleştirilen noktalarına rağmen bu yıllarda daha çekici gelmiş olsa gerek.<sup>95</sup>

Açıkça görülmektedir ki, planlı yıllar DP döneminin aksine küçük sanayiden çok büyük sanayinin teşvik edildiği yıllardı. Gerçekten de Buğra'nın da işaret ettiği gibi 1960'lı yıllarda küçük ve orta boy sermaye ile büyük sermaye arasındaki makas açılmaya başlamıştı.<sup>96</sup> Ancak bununla birlikte, önceki bölümlerde görüldüğü gibi 1950'li yıllarda tüm tartışmaların odak

---

<sup>92</sup> İTO, s.160-161.

<sup>93</sup> Bu nedendir ki, seçmen tabanı ağırlıklı olarak küçük üreticilerden oluşan Millet Partisi gibi siyasi partilerin temsilcileri, Millet Meclisi ve Cumhuriyet Sentosu'nda İkinci Planı'nın tartışıldığı oturumlarda iki plan arasında zihniyet açısından bir farklılık olmadığını söylemişlerdir. Ferruh Bozbeyle, “Türkiye’de Siyasi Partilerin Ekonomik ve Sosyal Görüşleri – Belgeler (İkinci Kitap Üçüncü Cilt)”..., s.217.

<sup>94</sup> Millet Partisi'nin bir sözcüsü aynı oturumlardan birinde bu durumu şöyle ifade ediyordu: “Üzülerek ifadeye mecburuz ki, İkinci Beş Yıllık Plan bu mevzularda Birinci Beş Yıllık Plandan daha kıfayetli olmadığı gibi bazı yönleri ile, Devlet vasıtasıyla bir kısım fertlerin diğer bir kısmın aleyhine olarak daha zengin edilmesine imkan verecek bir mahiyet arz etmektedir.” A.g.e. s.220.

<sup>95</sup> Mecliste İkinci Planı'nın sunulması sırasında başta Başbakan Süleyman Demirel olmak üzere Adalet Partisi yetkililerinin açıklamaları, İkinci Planın felsefesinde bu farklılığı ortaya koymaktadır. Örneğin Demirel'in şu sözleri büyüklere olduğu kadar küçük sanayicilere de hitap etmekteydi. “Biz özel teşebbüs, özel sektör dediğimiz zaman kendi hayatını kendisi kazanmak durumunda olan Türk vatandaşına bütün imkanların ve fırsatların eşit bir şekilde açık olmasını kastediyoruz. Ne yapacaksınız Türk vatandaşını, Devlet fabrikalarında işçi mi? Devlet dairelerinde memur mu? Böyle mi yapacaksınız? Biz böyle düşünmüyoruz. Kendi hayatını kendisi kazanmak durumunda olan herkese imkanlar ve fırsatlar eşittir.” Ferruh Bozbeyle, “Türkiye’de Siyasi Partilerin Ekonomik ve Sosyal Görüşleri – Belgeler (İkinci Kitap Birinci Cilt), ... s.141.

<sup>96</sup> Buğra, s.191-192.

noktası olan devlet kredilerinin farklı toplumsal gruplar arasında bölüşümü açısından bakıldığında 1960'lar küçük sanayicilerin durumunda dramatik bir değişiklik yaratmamış hatta küçük sanayicilerin aldıkları kredi miktarında artış devam etmişti.<sup>97</sup> Ancak tüm bunlara karşın aşağıda da göreceğimiz gibi küçük sanayiciler, Planlı dönemin politikalarından hiç memnun değillerdi. Bu bir yandan 1960'larda, büyük sermayenin krediler dışında birçok teşvik mekanizmasıyla desteklenmesi ve küçük sermayenin bundan mahrum bırakılması ile ilgilidir. Ancak asıl önemli olan küçük sermayenin, yan sanayici ve büyük sanayinin tedarikçisi konumuna indirgenerek ithal ikameci politikalar altında oldukça kârlı bir alan oluşturan iç pazara ulaşma şansının elinden alınmak istenmesiydi. Bu daha önce de vurguladığımız gibi, yeni dönemin yeni rekabet alanının krediler kadar ve hatta ondan daha çok iç pazar olduğuna işaret etmektedir. Aşağıdaki bölümlerde bu konu ele alınacak.

---

<sup>97</sup> Bu durum bir yandan da, 1960'lı yılların bile popülizmden bağımsız olamayan bir dönem olması ile ilgiliydi. Siyasetten bağımsız bir kurum olarak tasarlanmasına rağmen DPT'ye müdahalelerin boyutları Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1963-1967) hariç, "hiçbir beş yıllık planın tam olarak uygulanamamasına yol açacak kadar büyüktü." Duran'dan aktaran Buğra, s.226.

## 6. BÜYÜK SERMAYENİN KÜÇÜKLERE BİÇTİĞİ ROL: GÖNÜLSÜZ BİR BAĞIMLILIK İLİŞKİSİ

Türkiye'deki iktisat tarihi yazımında, 1960 ve 1970'lerde hızla büyüyen büyük sermayenin elde ettiği büyük güç ile kendisine rakip olabilecek bir küçük sanayici kesimini tamamen yok etmek istediği gibi bir yargı sıklıkla dile getirilmekteydi. Bu dönemde özellikle sol ideolojinin güçlenmesi ve büyük kapitalist kesimlerle ideolojik mücadelelerinde küçük üreticileri de yanlarına alma istediği böyle bir argümanın üretilmesinde etkili olmuştur denilebilir.<sup>98</sup>

Bununla birlikte 1960'larda büyük sermayenin, ekonomik ve siyasi nedenler dolayısıyla küçük sermayeye –en azından retorik düzeyinde- oldukça ılımlı bir yaklaşımda bulunduğu görülebilir. Her şeyden önce büyük sermaye, yukarıda bahsedildiği gibi sol kesimlerin oldukça güçlendiği ve iktidarın ciddi bir adayı olduğu bir dönemde kendi varlığını tehdit altında hissediyordu. Ekonomik anlamda belirli alanlarda rekabet içinde olsa da büyük sanayiciler her şeyden önce “özel teşebbüsün bekası” için solculara ve sendikalara karşı verecekleri savaşta bir özel sektör mensubu olarak gördüğü küçük sanayicilerin desteğine ihtiyaç duyuyordu. Bu dönemde, büyük sermaye sahiplerinin Türkiye'de Sovyetler Birliği'nin de yardımı ve etkisiyle her an komünist bir devrimin gerçekleşebileceği korkusuyla yaşadıklarını ve tüm mal varlıklarını, toplumsal statülerini ve konumlarını tehdit altında hissettiklerini söylemek abartı olmaz. Örneğin dönemin en önemli işadamlarından biri haline gelmiş olan Vehbi Koç, 1966 yılında İstanbul Sanayi Odası'nın yayınlarından biri için kaleme aldığı bir yazısında devletin ekonomik politikalarını eleştirmenin ya da övmenin yanında özel sektörün topyekün “yıkılma tehlikesiyle” karşı karşıya olduğundan da bahsediyordu.<sup>99</sup>

Bu anlamda küçük sanayicilerden beklenen ideolojik anlamda kendilerine göz kırpan sendikacılar ve sol siyasetçilerle ittifak yapmaması ve özel sektörü temsil eden büyük sermayedarların yanında saf tutmalarıydı. Diğer yandan büyük sermayedarlar dönemin sol yayınlarında iddia edildiği gibi küçük sanayinin ortadan kalkmasını, sosyalist bir kalkınma modeline götüreceği endişe edilen devlet yatırımlarının önünü açabileceği gerekçesiyle istemek gibi bir tutum içerisinde değildi. Örneğin Hulki Alisbah, Anadolu kentlerindeki bölgesel kalkınmanın devlet yatırımlarıyla değil, bu bölgedeki küçük sanayicilerin ve mahalli

<sup>98</sup> Bu tür argümanların sıklıkla kullanıldığı bir çalışma için bakınız: Aker, Ahmet, **12 Mart döneminde dışa bağımlı tekelleşme**, İstanbul : Sander Yayınları, 1975.

<sup>99</sup> İstanbul Sanayi Odası Dergisi, “**Sanayicilere ve Sanayi Odalarına Düşen Vazifeler**”, 15 Nisan 1966, Sayı 2,

üreticilerin teşvik edilmesiyle sağlanması gerektiğini söylüyordu.<sup>100</sup> Bu anlamda büyük işadamları, Anadolu kentlerindeki küçük sanayicilerin gücünü arttıracak olan örgütlerin kurulmasına da olumlu bakmaktaydı.<sup>101</sup>

Büyük işadamlarının özellikle 70’li yıllarda şiddetlenecek olan sınıf mücadelesinde küçük sermayedarları ve esnaf olsun, küçük sanayici olsun tüm özel sektör temsilcilerini kendi yanlarında görme istekleri zaman zaman şaşkıncu biçimde küçük sanayicilerin sözcülüğüne de soyunmalarına yol açıyordu. Örneğin İstanbul Ticaret Odası’nın bir yayınında planlı döneme geçişle birlikte alınan en isabetli kararlardan birinin küçük sanat erbabı için ayrılan mevcut 7.5 milyon liralık kredi fonunun 12 milyon liraya yükseltilmesi olduğu, “zira kredi dağıtımından en az faydalanan zümrenin daima küçük sanat erbabı olduğu” vurgulanmaktaydı.<sup>102</sup> 1950’ler boyunca küçük ve büyük sermayedarlar arasındaki en büyük tartışma konusunun krediler olduğu ve hem devlet hem de büyük sermaye kuruluşlarının raporlarında önceki döneme dair en büyük eleştirilerin de büyük oranda hızlı kredi genişlemesinden kaynaklanan aşırı enflasyonist politikalar olduğu hatırlanırsa, böyle bir vurgu gerçekten şaşkıncudur. Benzer şekilde 70’li yıllarda da, büyük sanayicilerden Feyyaz Berker vergi sistemini eleştirirken, toplam vergi yükünün yüzde 73’ünün sanayiler tarafından ödendiğini vurgulamakta ve bu vergi yükü özellikle küçükleri ezdiğini söylemekteydi. “Ayrıca, sanayicileri küçük sanayici, büyük sanayici diye bir tasnife tabi tutmak da bölücülük sayılırdı.”<sup>103</sup>

Bununla birlikte 1960’lara gelindiğinde Türkiye ekonomisinde iç piyasa oldukça genişlemiş<sup>104</sup> ve birbiriyle bütünleşik hale gelmişti. Karayollarında 1950’li yıllar boyunca girilen yenileme ve genişleme hareketi, büyük kentler ve küçük Anadolu kasabaları arasında bile ticareti mümkün hale getirmişti. Bu durumun doğal bir sonucu olarak büyük sermayedarların, küçük sanayinin ortadan kalkması hatta durumunun kötüleşmesini istemek gibi bir lüksü olamazdı. Nitekim 1960 darbesinin hemen ardından küçük tacirlerin durumundaki kötüleşme, İstanbul’daki tüccar ve sanayicilerin de durumunu kötüleştiriyordu. Darbeden hemen sonra gazetelerin iktisat sayfalarında Anadolu’daki tacirlerin ödeme güçlükleri yaşadığı, bu konuda

---

<sup>100</sup> İstanbul Sanayi Odası Dergisi, “Mahalli Sanayi ve Bölgesel Kalkınmayı Sağlayabilecek Tedbirler”, 15 Temmuz 1966, Sayı 5, s.4-5.

<sup>101</sup> İstanbul Sanayi Odası Dergisi, “Kayseri Sanayi Odası Kuruldu”, 15 Temmuz 1966, Sayı 5.

<sup>102</sup> İstanbul Ticaret Odası Gazetesi, 18 Ocak 1962, Sayı 189.

<sup>103</sup> Altun, s.122

<sup>104</sup> 1960’lı yıllarda Türkiye pazarının hızlı genişlediğini gösteren güzel bir istatistiğe göre söz konusu dönemdeki gelişmelerin ardından 1970’li yıllara gelindiğinde ülkenin tüketim malları piyasası satın alma gücü kriterleri bakımından Avrupa’nın önemli ekonomilerinden Hollanda’ya eşitlenmişti. Ömer Karasapan, “Turkey’s Super Rich”, Merip Middle East Report, No: 142, September- Oktober 1986, s.30.

piyasada ahlakın bozulmaya yüz tuttuğu ve bu durum dolayısıyla tüccar, sanayici ve imalatçının da zor durumda kaldığından bahsediliyordu.<sup>105</sup>

Tüm bunlar bir yana yeni dönemde, büyük işadamlarının küçük üreticilerden belirli bir ekonomik davranışı takip etmelerini beklediklerini söyleyebiliriz. Bu durum, aslında devletin küçük sanayicilere biçtiği rolle paralellik göstermektedir. Ancak devlet kurumlarının ve özellikle DPT'nin raporları ile büyük sanayiye temsil eden örgütlerin yayımladığı kitap ve rapor arasındaki fark doğal olarak ilkinin sadece hedeflediği makro hedeflere ulaşmak için küçük sanayicilere bir rol biçmesi ve ikincinde tam bir sınıf çıkarı savunusu yapılmasıydı.

Öncelikle Türkiye'de büyük sanayinin ve büyük işadamlarının yapısı hakkında bazı tespitlerde bulunmakta fayda var. Türkiye'de büyük sanayiciler, her şeyden önce 1950'lerin ortalarından itibaren ortaya çıkan özel koşulların ürünüydü. Daha önce de vurgulandığı gibi 1954 yılından itibaren kendisini hissettirmeye başlayan döviz sıkıntısı üzerine hayata geçirilen korumacı ve ithal ikameci politikalar, ağırlıklı olarak tüccar kökenli olan büyük işadamlarını baştan belirlenmiş bir tercih değil bir zorunluluk olarak sanayiciliğe yöneltmişti.<sup>106</sup> Geçmişten üreticilik deneyimi olmayan, belirli bir ürünün üretiminde uzmanlaşmış olması söz konusu olmayan Türkiye'deki büyük müteşebbis sınıfı bu nedenle, pazarlama ağlarını ellerinde tuttuğu buzdolabı, radyo gibi dayanıklı tüketim mallarının montajı ve gıda, tekstil gibi dayanıksız tüketim mallarının üretimine odaklanmıştı.<sup>107</sup> Bu üretim alanlarının ortak özelliği geniş bir iç pazara sahip olmaları ve üretimdeki ara malların çok büyük bir kısmını ülke içinden sağlayabilmeleri idi.<sup>108</sup>

Ancak 1950'li yıllarda başlayan ve 1960'larda da devam eden bu eğilim sadece büyük işadamlarını değil, küçük sanayicileri de etkisi altına almaktaydı. Özellikle 1950'lerin enflasyonist ve bol kredi imkânlarının bulunduğu bir ortamda küçük üreticiler de, korunmuş bir iç pazarda bol kazanç imkanları sunan tüketim malları üretiminde yoğunlaşmak istiyorlardı. Bu büyük sermayenin çıkarlarıyla iki anlamda çatışıyordu. Birincisi son yıllarda büyük bir hızla genişlemiş olsa da tanım gereği belirli bir sınırı olan iç piyasanın paylaşılmasına ve sonuç olarak büyük işadamlarının pazar olanaklarının daralmasına yol

---

<sup>105</sup> **Milliyet**, 21 Haziran 1960 ve **Milliyet**, 29 Haziran 1960

<sup>106</sup> Engin İdil, "**Borudan Orkestraya Borusan**", 75 Yılda Çarkları Döndürenler (içinde), İstanbul: Tarih Vakfı Yayınları, 1999, s. 142.

<sup>107</sup> Soral, s. 59

<sup>108</sup> a.g.e. s.100-102

açıyordu.<sup>109</sup> Aşırı üretim ve atıl kapasite sorunu olarak sıklıkla dile getirilen bu durum, piyasada durgunluğa yol açıyor, aşırı – ve kalitesiz – mal bolluğu söz konusu malların fiyatlarının düşmesine yol açıyordu.<sup>110</sup> Küçük sanayicinin tek başına ürettiği nihai ürün sermaye yetersizliği nedeniyle o kadar kalitesiz oluyordu ki, ancak iç piyasada satılabilirdi ve bu nedenle rekabet şansını da yalnızca fiyat kırmak üzerinden deneniyordu.<sup>111</sup> Zaten bu firmalar da enflasyon döneminde “bol para ve bol kredi imkânlarının bulunduğu, buna mukabil dışarıdan ithalatın çok güç olduğu bir zamanda her türlü maliyet endişelerinden azade bir şekilde” kurulmuştu. “Bunlar esasen normal şartlara intibak edemiyerek kendi kendilerine tasfiye” olacaktı.<sup>112</sup>

Diğer yandan büyük sanayicinin tüketim mallarının montajına kârlı bir şekilde devam edebilmesi için biçimde üretebilmesi, ara ve yatırım mallarını kesintisiz bir şekilde tedarik edebilmesine bağlıydı. Bu malları büyük sermayenin sürekli yurtdışından ithal etmesi dönem boyunca sürekli hissedilen döviz sıkıntısı nedeniyle çok mümkün değildi. Ayrıca Japonya ya da Almanya gibi ülkelerden farklı olarak Türkiye'deki büyük sanayiciler bu ürünleri, sadece maliyet avantajı için yan sanayiciden alma yoluna gitmiyordu. Türk sanayicisi buna mecburdu çünkü çoğunlukla bu ürünlerin üretim bilgilerine sahip değildi. Bu durumda üretimi göreceli olarak kârsız olan ve teknik bilgi gerektiren bu alanda büyük sermaye öyle ya da böyle küçük sermayeye bağımlıydı. Ancak büyük sermayeye, bu malların yeterli miktarda ve yeterli kalitede tedarikinin sağlanması küçük sermayenin bu alana odaklanması ya da yönlendirilmesi gerekiyordu.<sup>113</sup>

---

<sup>109</sup> İktisadi Kalkınma Vakfı, “**Ortak Pazar ve Türkiye’de Dayanıklı Tüketim Malları Sanayi Rekabet İmkanları Araştırması**”, İstanbul: İktisadi Kalkınma Vakfı, 1971, s.6

<sup>110</sup> **İstanbul Ticaret Odası**, 19 Nisan 1962, Sayı 201. Doğan Avcıoğlu da aynı soruna şu şekilde dikkat çekmektedir: “İthalat yasaklamalarıyla cazip kılınan iç piyasada, müteşebbislerin belli alanlara yığıldıkları ve geniş ayıl kapasiteler yaratarak sermaye israfına sebep oldukları görülmektedir. (...) Kârlı sayılan alanlara aşırı yığılma ve pazarın darlığı sonucu sanayinin kapasite kullanma sorunu gittikçe önem kazanmaktadır.” Avcıoğlu, s.860-863.

<sup>111</sup> “İç fiyatlar çok yüksektir (perakende fiyatlar) çok yüksektir, buzdolabı, çamaşır makinesi, fırınlar ... gibi büyük işletmelerce yapılan malların kaliteleri iyidir, geri kalanının kalitesi düşüktür.” (İktisadi Kalkınma Vakfı, s.IV)

<sup>112</sup> **İstanbul Ticaret Odası Gazetesi**, 1 Mart 1962, Sayı 195. Benzer bir vurgu TOBB’un 1971 yılı için yayımladığı faaliyet raporunda da vardır. Burada imalat sanayinin genel durum değerlendirilirken, küçük ve orta ölçekli kuruluşların üretiminin tamamının iç talebe yöneldiği söylenmektedir. (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, “**1971 Faaliyet Raporu**”, İstanbul: Türkiye Odalar Birliği, 1971, s.170) Bu dönemdeki büyük sanayinin temsilcilerinden Osman Okyar da bir seminerde, Cumhuriyet döneminde yapılan yanlışlardan birinin ithal ikameci politikalar olduğunu vurgulamış ve böyle bir politika neticesinde iç piyasada, yüksek karların tesiri altında lüzumsuzdan fazla küçük ve dağınık firmalar kurulduğundan şikayet etmiştir. İKV, “**Sanayimizin Ortak Pazarı İntibak Ettirilebilmesi İçin Alınması Gereken Tedbirler**”, İstanbul: İktisadi Kalkınma Vakfı, 1970, s.14.

<sup>113</sup> Bu durum TOBB tarafından yayımlanan bir raporda şu şekilde ifade edilmektedir: “İstanbul’da tornavida, el ve şerit testereleleri imâl eden özel firmaların istihsal vasıtaları, seri ve çok sayıda imalatı gerçekleştirecek



Dolayısıyla büyük sermayenin küçük sermayeden beklentisi, ara ve yatırım malları üretimine odaklanması ve elindeki imkânları tüketim malı üretiminde kullanmaktan vazgeçmesiydi. Bu devlet kurumlarının ile DPT'nin raporlarında ve Beş Yıllık Kalkınma Planları'nda "küçük sanayicinin büyük sanayiye tamamlayıcı alanlarda yatırım yapması" şeklinde ifade edilen hedefle örtüşüyordu. Bu şekilde büyük sanayiciler iç piyasada rakipsiz olarak faaliyet etmenin tadını çıkartacak, diğer yandan da ucuz ara ve yatırım malı elde etme imkanına sahip olacaklardı.<sup>114</sup>

Büyük sanayicilerin bu vurgusu özellikle 1963 yılında Ortak Pazar ile Türkiye arasında imzalanan ve gümrük tarifelerinin kademeli olarak kaldırılmasını öngören Ankara Anlaşması'nın ardından daha da yüksek sesle dile getirilmekteydi. Sanayiciliklerini ve yüksek bir hızla büyümelerini ithal ikameci politikalara borçlu olan büyük sermayedarlar tahmin edilen aksine, Türkiye'nin Ortak Pazar'a girmek konusunda aldığı kararı desteklemekte ve Türk sanayinin daha rekabetçi olması için dışa açılması gerektiğini vurgulamaktaydı.

<sup>115</sup> Bu dönemde büyük sermayenin sözcülüğünü yapan kurumlardan biri olan İktisadi Kalkınma Vakfı'nın raporlarının önemli bir kısmı, Türkiye ekonomisinin ve çeşitli sektörlerin Ortak Pazar'a nasıl uyumlu hale geleceğini ve nasıl rekabet edeceğini tartışmak amacıyla yazılmıştı.

Dayanıklı tüketim malı üretimi ile uğraşan büyük sanayiciler, gümrük vergilerinin sıfırlandığı durumda bile Avrupa'nın dev şirketleriyle rekabet edebilecek olduklarını iddia ediyordu.

---

kapasitede değildir. İlaveten, Türkiye'de bir mamulün seri imalarında ana firmaya mukavele ile muayyen parçaları devamlı olarak imal ve teslim etmeyi taahhüt eden tali firmaların arzu edilen vüsatta mevcut olmaması, imalatçıları dökümhane, modelhane, marangozhane, makine atölyesi takımhane, kaynak, boya ve satıl kaplama atölyeleri gibi imalata yardımcı tesisleri de kurmaya ve işletmeye icbar etmektedir. Bu durum verimsiz çalışmalara ve netice itibarıyla yüksek maliyetlere sebebiyet vermektedir. Burada tali mukavele sisteminin yurtta yerleşmesi için gerekli gayretlerin gösterildiğini ve hatta bu konuda gelişmeler de kaydedildiğini zikretmek uygun olur." Türkiye Ticaret Odaları, Sanayi Odaları ve Ticaret Borsaları Birliği, "**Türkiye'de El Aletleri Sanayinde Yatırım İmkanları**", Ankara: TOBB, 1965, s.19.

<sup>114</sup> Büyük işadamlarının bu niyetleri ve bu talebe küçük işadamlarının direnci Erdoğan Soral'ın 1974'te yaptığı bir anketin sonuçlarına da yansımaktadır. "Türkiye'nin ekonomik kalkınmasını sağlamak için hangi politikalar uygulanmalıdır?" sorusuna küçük firmaların önemli bir kısmı rekabete dayalı liberal ekonomi olarak yanıtlarken, büyük işadamları faaliyet gösterdikleri alanlarda rekabetin kısıtlanmasını istemişler. Soral, s.131-133.

<sup>115</sup> Örneğin Rahmi Koç katıldığı bir seminerde büyük sermayenin bu tavrını şu şekilde ifade ediyordu: "Her şeyden önce sanayi politikamızın ana hatlarını ortaya koymamız lazım. Kendi kendine yeterli, ithal ikamesine dayanan, fakat maliyeti yüksek bir sanayi mi – bu takdirde halkın ucuz ve kaliteli mal temin edeceği bir sosyal refah anlayışı ikinci planda kalacaktır – yoksa rekabete ve geliştirmeye hazır, ucuz ve kaliteli mal imal eden ve milletlerarası ticari işbirliğine dayanan bir sanayi mi? Eğer tercihi biz ikinci şık lehine kullanacak isek, bir yandan döviz gelirlerimizi arttırmamız, diğer yandan mukayeseli avantajımız olan sanayi dallarını tespit etmemiz ve bu dallarda ihtisaslaşmamız, himaye rejimimizi bir program dahilinde tedricen azaltmamız icap eder." İKV, "**Sanayimizin Ortak Pazara İntibakı...**", s.5

Örneğin Rahmi Koç, Koç Holding'in bazı sinai teşebbüsleriyle ilgili olarak yaptığı bir araştırmada Türk sanayi ürünlerinin Avrupalılarla yarışabileceğini belirlediklerini açıklamaktaydı. Ancak bunun tek yolu, Türk sanayicisinin de hammadde ve ara mallarını dünya kalitesi ve fiyatlarında elde etmesiydi.<sup>116</sup> Hammadde ve ara malı üreten Türk sanayicisi her türlü devlet teşvikinden yararlandırılmalıydı, hatta bu işletmelerin zararları bile devlet tarafından karşılanabilirdi. Ancak bu sektörün yüksek gümrük duvarları arkasında korunarak yüksek fiyatlarla satış yapması engellenmeliydi. Bu alanda kurulacak sanayi zarar etse bile dünya fiyatlarıyla üretim yapmalıydı. Büyük sanayinin temsilcileri, bu alanda devletin yapacağı katkının gerçek bir teşvik ve himaye anlamına geldiğini düşünüyorlardı. Rahmi Koç, büyük sanayiye yapılacak bir himayenin mamul mal seviyesinde değil hammadde ve ara mallarının kendilerine ucuza sağlanması ile daha etkin bir biçimde sağlanabileceğini vurguluyordu.<sup>117</sup>

Hammadde ve ara mallarının dünya fiyatlarıyla büyük sanayicinin kullanıma sunulması talebi, küçük sermayeyi doğrudan doğruya ilgilendiren bir konuydu. Çünkü, karlı bir alan olan dayanıklı tüketim malzemesi piyasasında kendisine yer bulamayan küçük sanayiciler ara malı üretimiyle uğraşmaktaydı.<sup>118</sup> Bir sonraki bölümde de görülebileceği gibi, zaten kendi aralarındaki yoğun rekabet, büyük sanayi karşısındaki eşitsiz konumları nedeniyle düşük kar marjlarıyla çalışan ve sıklıkla büyük sermayenin kotalar ve döviz tahsisleri yoluyla ülkeye sokmayı başardığı ithal mallarıyla rekabet etmekte zorlanan küçük sanayicilerin dünya fiyatlarıyla çalışması kendi sektörlerinde varolan tüm korumacı önlemlerin kaldırılması anlamına geliyordu.<sup>119</sup>

Dönemin Milliyet Gazetesi Ekonomi Müdürü Ali Gevgilili'nin de aynı seminerde vurguladığı gibi, Ortak Pazar'a giriş ile ilgili yapılan protokolde ilk amaçlanan ara ve yatırım mallarında bir liberalizasyona gidilmesiydi. Türkiye'de yatırım ve ara malların gümrük tarifeleri, geçiş dönemi protokolü yürürlüğe girer girmez ortalama yüzde 40'a inecek ve 8 yıl içinde yüzde 20'sinin 12 yıl içinde ise yüzde 40'nın gümrükleri sıfıra indirilecekti. Buna karşın Türkiye'de

---

<sup>116</sup> a.g.e., s.7

<sup>117</sup> a.g.e., s.9.

<sup>118</sup> Tüketim malları piyasasında kar hadleri daha yüksek olmakla birlikte TOBB'un bir raporunda da belirtildiği üzere Türkiye'de kar hadleri bu dönemde birçok Avrupa ülkesine kıyasla oldukça yüksekti. Kar hadleri 5 ila 35 arasında değişiyordu. TOBB, "**Türkiye'de El Aletleri...**", s.19.

<sup>119</sup> Söz konusu seminerde de bu durum, "Sanayide bir bünye değişikliğine ihtiyaç var" şeklinde ifade edilmekteydi. İstenen, "himaye politikasının neticesi olarak yanlış yatırım yapmış olan küçük kapasiteli işletmelerin bundan böyle himaye edilmemesi" idi. (İKV, "**Ortak Pazara.....**", s.196.

kurulumu gerekleŒmiŒ olan tüketicie yönelik sanayiler “elde ettikleri iç pazara rağmen” rekabete açılmayacaktı. <sup>120</sup>

Büyük sanayi çevreleri, küçük üreticiden ara ve yatırım malları üretiminde yoğunlaşmasını bir yandan kendi girdilerini ucuza elde edebilmek amacıyla isterken bir yandan da bu malların ihracatıyla birlikte üretimlerini sürdürebilmek için ihtiyaç duydukları döviz kaynaklarının yaratılması için talep etmekteydi. Tüketim malı üreten küçük sermaye, aynı alanda faaliyet gösteren büyük ölçekli sermayeyle ancak ürünün kalitesini ve dolayısıyla fiyatını düşürerek rekabet edebilirdi. Bu nedenle de küçük üretici, ürettiği tüketim mallarını rekabetin yoğun olduğu dış piyasalara ihraç ederek ülkeye döviz kazandırmak anlamında bir işleve sahip olamazdı. <sup>121</sup> Ancak ara ve yatırım malında yoğunlaşan küçük sanayiciler, düşük karla çalışacak olsa bile ülkeye döviz kazandırarak büyük sermayenin gelişimine katkıda bulunabilirdi. Bu nedenle büyük sanayiciler, sanayi sektörünün içe kapalı ve verimliliği dikkate almayan gelişiminden sıklıkla Œikayet ediyordu. <sup>122</sup> Küçük sanayici ihracata yönelmeli ve başarılı bir ihracat performansı göstermek için de kalite ve fiyat sorununu çözmeliydi. Ucuz üretim pahasına üretimin kalitesi düşürülmemeliydi. <sup>123</sup> Sayıları bir elin parmağını geçmeyen zirai ihracatımıza mamul sanayi malı ihracatını eklemenin tek yolu buydu. <sup>124</sup>

Büyük sermaye çevrelerinin, ihracatın arttırılmasına küçük sanayicilerin yapacağı katkının yine ara ve yatırım malı üretimiyle gerçekleşeceğine olan inancı bu çevrelerin “yan sanayici” olmaya yöneltilmesi yönündeki politika arayışını da pekiştirmiş olsa gerek. TÜSİAD tarafından kurulan İktisadi Kalkınma Vakfı’nın 1971 yılında yayımladığı bir raporda, küçük üreticilerin sadece yerel büyük sanayicilerin değil uluslararası firmaların da tedarikçisi olabileceğine dikkat çekiliyordu. Böylece bir yandan döviz tasarrufu sağlanacak bir yandan da ülke içindeki nihai üreticinin de maliyetini düşürecek olan fason üretim teşvik edilmiş

---

<sup>120</sup> a.g.e., s.21

<sup>121</sup> “Son gelişmeler karşısında Plânlama Teşkilatının Türk sanayine vermek istediği olumlu yönü takdirle karşılamak icap eder. Zira ufak işletmelerin pahalı metodlarıyla imal edilen herhangi bir mamulun beynelminel piyasada müşteri bulmasına artış [artık olacak] çok az imkan kalmıştır. Bugün orta ve küçük işletmeler, büyük sanayi işletmelerini tamamlayan üniteler olarak kabul edilmektedir.” İKV, “**Şirketlerarası Birleşme- İşbirliği (Konsantrasyon) Hareketleri**, İstanbul: İktisadi Kalkınma Vakfı, 1969, s.71.

<sup>122</sup> Bu türde Œikayetler için bakınız: TOBB, “**1969 Faaliyet Raporu**”, Ankara: TOBB, 1969, s.265-266.

<sup>123</sup> **İstanbul Sanayi Odası Dergisi**, 15 Kasım 1966, Sayı 9.

<sup>124</sup> **İstanbul Ticaret Odası Gazetesi**, 25 Ocak 1962 Sayı 190. Küçük sermayenin ara ve yatırım mallarında kaliteyi arttıramaması ve buna karşılık, büyük sermayenin siyasi nüfuzunu kullanarak döviz bulabildikçe bu ürünlerin ithal muadilini satın alması Çağlar Keyder’e göre dönem boyunca büyük ve küçük sermayeyi karşı karşıya getiren en önemli konulardan biridir. Keyder, s.232.

olacaktı. <sup>125</sup> Milli bir fason endüstrisinin olmadığı ülkelerde, sanayileşmenin gelişmeyeceği ve az sayıda büyük endüstrinin olacağı şeklindeki görüşün tekrarlandığı söz konusu raporda <sup>126</sup> aynı zamanda, Türk sanayinin büyük kısmını oluşturan küçük sanayicilerin pazarlama kanallarının da zayıflığının büyük tüccarlar için bir fırsat oluşturduğu hatırlatılmaktaydı. Rapora göre, “dağınık üniteleri toplayacak ve milletlerarası fason-imalata girecek bir iş adamının ortaya çıkması halinde hem işletmeler muntazam sipariş alabilecek, hem de iş adamı müteşebbis kârını alabilecektir”

Özetlemek gerekirse 1960’lı yıllarda büyük sanayi ile küçük sanayiciler arasındaki rekabetin sürdüğü, ancak bu rekabet sırasında ilkinin diğerini yok etmek amacını taşımadığı söylenebilir. 60’lı yıllardaki rekabet, kredi piyasasında değil daha çok ithal ikameci politikaların iyice kârlı bir alan haline getirdiği iç pazarda ve özellikle de tüketim malları piyasasında pay kapmak üzerineydi. Büyük sermaye bu rekabette başarıya ulaşabilmek için küçük sermayeyi yok etmek yerine, onu istediği şekilde yönlendirmek ve bu şekilde faaliyetlerinden ekonomik fayda sağlamak yoluna gidiyordu. Küçük sermayenin ara ve yatırım mallarında uzmanlaşmaya yönelmesi ve ihracat imkanlarını arttırmaya çalışması isteniyordu. Sektörel olarak bu şekilde yönlendirilen küçük sermayenin, verimliliğini ve kalitesini arttıracak önlemler alması gerektiği belirtiliyor, üretiminde standartlaşmaya girmesi isteniyor ve küçük sanayi siteleri, modern yönetim tarzı gibi önlemler büyük sermaye tarafından desteklenen kurumların raporlarından sıklıkla savunuluyordu.

Yukarıda aktarılan ekonomik etkenlerin yanı sıra büyük sermayenin dönemin ideolojik atmosferinde küçük sermayeyi sol kesimler yerine “özel sektör” çatısı altında görmek istediği de hatırlandığında 60’lı yıllar boyunca günlük gazetelerde ve kamuoyunun gözü önünde iki kesim arasında ciddi bir çatışma gözleminin çok mümkün olmadığı kolayca anlaşılabilir. Büyük sermaye çevreleri, popüler yayınlarda ve kamuoyunca takip edilen organizasyonlarda hükümetin küçük sermayeyi destekleyecek önlemler almasını, kredi imkanlarını arttırmasını ve teknik ve idari sorunlarını çözmesi için danışmanlı hizmetleri vermesini istemiştir. Bu isteklerinde de samimidir. Çünkü Rahmi Koç’un sözlerinden de anlaşılacağı gibi büyük sermayeyi tamamlayıcı faaliyetlerde bulunan küçük sanayiciyi desteklemek bir anlamda da büyük sanayici desteklemek demektir. Ancak yukarıda anlatıldığı gibi bu talepler, iki kesim

---

<sup>125</sup> İktisadi Kalkınma Vakfı, “Milletlerarası Fason İmalatı: Bir Yeni İhraç İmkânı”, İstanbul: İKV Yayınları, 1971, s.5.

<sup>126</sup> a.g.e, s.9

arasında çatışma olmadığı yanlısına da yol açmamalıdır. Büyük sanayici bir sonraki bölümde de görülebileceği gibi, çeşitli platformlarda küçük sanayicinin teşvikler yoluyla tamamlayıcı rol oynaya yönlendirilmesini istese de hiçbir zaman yan sanayicisiyle arasında güvene dayalı bir ilişki tesis etmemiş ve iki kesim arasındaki rekabeti ve düşmanlığı arttıracak uygulamalara da yönelmiştir. Zaten küçük sermaye de, büyük sermayenin bu tutumuna ve 50'li yıllarda yaşadıkları en büyük sıkıntı olan kredi konusunun göreceli olarak çözülmesine karşın bu durumdan memnun değildirler. Bir sonraki bölümde bu konu incelenecek.

## 7.KÜÇÜK SANAYİ NE İSTİYORDU? KREDİ SAVAŞINDAN İÇ PAZARDA KÖŞE KAPMACAYA

Türkiye’de küçük sanayiciler hiçbir zaman homojen bir grup olmamıştı. Coğrafi, mesleki, sektörel ve üretim ölçeği farklılıkları göze alındığında bu oldukça doğaldır. Ancak küçük üreticilerin ilk kez siyasi sahneye çıktığı 1950’li yıllar ile planlı dönem kıyaslandığında, küçük sanayicilerin çeşitliliklerinin geçen on yıl içerisinde oldukça arttığı söylenebilir. On yıl içerisinde popülist iktidarın sunduğu imkanlardan önceki bölümde de bahsedildiği gibi küçük üreticilerin büyük bir çoğunluğu yararlanmıştı. Bu imkanlar bazı esnafın yalnızca ayakta kalmasına yol açmış, bazısının işlerini büyütmesine, bazısının sanayici olmasına bazısının ise büyük sanayiciliğe geçmesine yol açmıştı. Bir yandan da DP döneminde dağıtılan destekler, kentlerdeki küçük üreticilerin sayısının beklenenin aksine artmasına yol açmıştı. Tüm bu etkenlerin sonucunda, küçük üretici topluluğunun talepleri de oldukça çeşitlenmişti. Bu dönemde küçük üreticilerin tek bir söylem içerisinde eritilebilecek bir siyasi, sosyal ya da ekonomik talebinden bahsetmek daha güç hale gelmişti.

Şüphesiz, sermaye eksikliği ve kendilerine sunulan kredi imkanlarının göreceli olarak azlığı küçük ölçekli işadamlarının şikayetleri arasında bu dönemde de yer almaya devam ediyordu. 1972 yılına gelindiğinde bile küçük sanayiciler ve esnaf tarafından çıkartılan gazetelerde esnafın banka kredilerinden en az yararlanan kitle olduğundan şikayet ediliyor ve bu durumun anayasasının fırsat eşitliğine aykırı olduğu vurgulanıyordu.<sup>127</sup>

Bununla birlikte 1960’lı yıllara gelindiğinde esnaf sınıfı içerisinde önemli bir kesimin sermaye birikimi anlamında önceki yıllara oranla daha güçlü hale geldiği ve bu nedenle şikayet konularının geri kalan kesimden farklılaşmaya başladığı gözlemlenebilir. 1950’lerde tek parti yönetiminin son bulması, ekonomik liberalizmin ülkeye hakim olması ve yeni hükümetin ekonomik kalkınmada özel sektöre daha fazla alan açacağını belirtmesi o döneme kadar geçimlik bir ekonomide var olmaya çalışan esnafa işini büyütme fırsatını sunmuştu. Bir çok esnaf bu dönemde, ilk defa modern anlamda üretim araçlarına kavuşmuş ve ilk üretimlerini –zaman zaman çok ilkel koşullarda da olsa- yapmaya başlamışlardı. Bir çok esnaf ve zanaatkar için bu aşama 1950’li yıllarda geride bırakılmıştı. 1960’lı yıllara “işadamı” ya da “sanayici” olarak giren küçük üreticiler, başlangıç sermayesi ya da yatırım sermayesi

---

<sup>127</sup> **Milli Gayret**, 20 Aralık 1972.

aramanın yanı sıra kendilerine yeni alanlar açacak ve fırsatlar sunacak taleplerde bulunmaya daha çok enerji harcamaya başlamışlardı.

Bu durum, elbette yaşanan tüm olumsuzluklara – esnaf derneklerinin siyasi güçlerini kaybetmelerine, esnaflara çok yakın olan bir yönetimin asker zoruyla iktidardan uzaklaştırılmalarına ve yeni askeri hükümetin henüz ilk aylarında büyük sermayeyle yakın ilişkiler kurulacağına sinyallerini vermesine- karşın 1960’lı yıllara küçük sanayicilerin büyük bir özgüvenle girmelerinin de bir sonucuydu. Küçük sanayiciler, önceki dönemde sağladıkları sermaye birikimi ve üretim kapasitesi sayesinde uygun koşullara ulaştıkları anda daha fazlasını başarabileceklerine, ağır sanayici olabileceklerine inanıyor ve bunun için devletten kredi ve sermaye yardımından çok daha fazlasını bekliyorlardı.

Küçük sanayicilerin üretim konusundaki özgüvenleri ve modern ağır sanayici olmaya yönelmekte istekliliklerine güzel bir örnek olarak küçük sanayicilerin MBK Başkanı Cemal Gürsel’in isteğiyle yerli bir otomobil üretilmesine dair tartışmalara katılma biçimi gösterilebilir. Daha sonraları, ünlü “Devrim” otomobilinin üretimi ile sonuçlanacak olan süreç ulusal basında oldukça az şekilde yer alırken esnaf gazeteleri konuya büyük ilgi göstermiş ve bazı kesimlerin eleştirilerinin aksine bu projenin gayet mümkün olduğunu iddia etmişlerdir. Türk otomobili yapmanın mümkün olduğunu vurgulayan bu gazetelere göre “yetmiş Türk esnafı, ağır sanayi işini üstlenebilir” ve otomobil üretiminde ihtiyaç duyulacak tüm parçaları üretebilirdi. Bu vesileyle küçük sanayiciler, sanayinin bugüne kadar sanıldığı gibi yalnızca un, tekstil, şeker ve çimento gibi tüketim maddelerinden oluşmadığını ve kendi uzmanlık alanları olan yatırım ve ara malların da önemli olduğunu hatırlatmış oluyor ve devletin bu alanlara da maddi imkânlar sunması gerektiğini hatırlatmış oluyordu.<sup>128</sup> Yerli otomobil projesi küçük sanayicilere göre, kalkınma sürecinde kendi önemlerinin anlaşılması için bir fırsat olabilirdi.<sup>129</sup>

Bunun yanında 1967 yılında basılan ve bakanlar kuruluna gönderilen bir bildiriye Ankaralı küçük sanayiciler, kredi de dahil bir çok sorunlarını kendi kendilerine çözdüklerini vurguladıktan sonra hükümete şu sözlerle kendilerine kuracakları bir sanayi sitesi için yer gösterilmesini istiyorlardı:

---

<sup>128</sup> **Türkiyede Esnaf ve Sanatkarlar**, 1 Mart 1961, Sayı 237

<sup>129</sup> Yerli otomobil projesinin günümüzde bile hâlâ tartışıldığı ve Başbakan Recep Tayyip Erdoğan’ın “Yerli otomobil üretecek babayiğit var mı?” sözleriyle yerli girişimcileri teşvik etmeye çalıştığı hatırlanırsa bu dönemdeki küçük sanayicilerin iyimserliği ve kendilerine güveni daha iyi anlaşılabilir.

*“Paramız var imkânımız geniş, bize yer gösterin’ diyoruz. (...) Kalkınan Türkiye’nin hamlelerine gücünün yettiği kadar katılmayı isteyen bizlerin sesini duyunuz. Bizlere yardım elinizi uzatınız, sizlerden memleket çapında yapmak istediğimiz bu güçlü hamleye müzaheret buyurmanızı diliyoruz. Vicdan ve vatan severliğinizden emin olarak beklediğimiz budur”*<sup>130</sup>

Aynı bildiriye, yerli otomobil projesindeki benzer bir vurguyla küçük sanayiciliğin gelişiminin ağır sanayiye ihtiyaç duyulan ara ve yatırım mallarını sağlayabileceği hatırlatılıyordu. Ankaralı küçük sanayicilere göre devletten istedikleri sanayi sitesi, “teşekkül etmekte olan Büyük Sanayiye yardımcı olacak atölye ve işyerini hazırlamak” konusunda önemliydi.<sup>131</sup>

Bahsedilen bu iki örnek, küçük sanayinin hükümetin Planlı Dönemle birlikte ağır sanayiye yönelme yönündeki kararlılığını desteklediği ve bunu kendi gelişimi için de bir fırsat olarak algıladığı anlaşılabilir. Bu konuda küçük sanayicilerin ağır sanayinin kurulması yönünde öncülüğün devlet işletmelerine mi yoksa özel sektöre mi verileceği konusundaki tartışmalara bile girmediği gözlemlenebilir. Küçük sanayi temsilcileri, ağır sanayinin kurulması için kendi üzerlerine düşeni yapmakta oldukça hevesli görünüyor ve bu doğrultuda büyük sanayi ile kurulacak bağların da gerekli olduğunu ifade ediyorlardı.<sup>132</sup> Çalışma kapsamında Bursa’da küçük ve orta ölçekli sanayicilerle yaptığım görüşmelerde de 1970’li yıllardan beri faaliyet gösteren İğrek Makine Yönetim Kurulu Üyesi Fatih İğrek, büyük firmalarla çalışmanın bir çok avantajı olduğunu ileri sürerek “Büyük sanayiciyle çalışmak bizi çağdaş sanayici yaptı” ifadesini kullandı. Bu doğrultuda, küçük sanayicilerin özellikle 1960’lı yılların başında büyük sanayicilerin yan sanayicisi haline gelmeyi bir fırsat olarak gördükleri söylenebilir.

Büyük sermayenin taleplerini ve dönem boyunca devletin hakim yaklaşımını incelediğimiz bölümlerde de gördüğümüz gibi, küçük sanayicilerin büyük sermaye ile daha yakın ilişki kurmaları ve tamamlayıcı rolünü oynamaları bu iki kesimin en önemli talebiydi. Küçük sermayenin de bu taleplerle uyumlu bir biçimde yan sanayiciliği bir fırsat olarak görmesi, dönemin oldukça çatışmasız geçtiği şeklinde bir yanılgıya yol açabilir, ancak gerçek bunun tam tersiydi. Çünkü küçük sanayiciler kısa bir süre sonra büyük sermaye ile iş yapmanın,

<sup>130</sup> **Hudutlu Sorumlu Ankara Küçük Sanayi Sitesi Yapı Kooperatifi**, “Ankara küçük sanat erbabının dertlerini dile getiren bildiri”, Ankara: Hudutlu Sorumlu Ankara Küçük Sanayi Sitesi Yapı Kooperatifi, 1967, s.8

<sup>131</sup> a.g.e. s.4.

<sup>132</sup> **Milli Gayret**, 20 Şubat 1973.



daha da büyümeleri için gerekli olan sermaye birikimini sağlamak anlamında kendilerine bekledikleri katkıyı yapamayacağını anlayacaklardı.

Küçük sanayicilerin üretim sürecinde ve bu üretimlerinin pazarlanması aşamasında büyük sermaye ile karşı karşıya kaldıkları ya da kalabilecekleri iki aşama vardı. Bu karşılaşmanın ilki, üretim sürecini devam edebilmek için ihtiyaç duydukları hammaddenin temini sırasında gerçekleşmekteydi. İster yan sanayici, ister fason imalatçı, ister bağımsız üniteler olsunlar;<sup>133</sup> küçük üreticiler üretim süreçlerinin sürdürülmesi sırasında ihtiyaç duydukları hammaddeleri çoğunlukla büyük sanayi kuruluşlarından almak zorunda kalıyorlardı. Bunun en önemli nedenlerinden birincisi, küçük sanayicilerin çoğunlukla ticaret odalarından kendilerine düşük fiyatla satışı yapılan hammaddeleri bile satın alabilecek işletme sermayesini bulmakta güçlük çekmekteydi. Örneğin Ayhan Aktar'ın aktardığına göre 1950'li yıllarda devlet Bursa Ticaret Odası yoluyla, tekstilin en önemli hammaddelerinden biri olan floş dağıtımını yapmakta ve bunu küçük sanayiciye ucuz miktarlarda vermekteydi. Ancak küçük sanayici öyle bir nakit sıkıntısı içerisindeydi ki düşük fiyattan aldığı hammaddeyi nakit karşılığında büyük tüccara satarak bunu daha sonra pahalı ancak vadeli ödeme planıyla geri almaktaydı.<sup>134</sup>

Diğer bir neden de üretimde kullanılan hammaddelerin büyük bir kısmının ithal edilmesi ya da devlet fabrikaları tarafından üretilmesiydi. İthal imkanları döviz sıkıntısı nedeniyle sınırlıydı, devlet fabrikaları da tüm piyasanın ihtiyaç duyduğu üretimi yapabilecek kapasiteye sahip değildi.<sup>135</sup> Bu sınırlı hammadde arzı üzerinde hakimiyet sahibi olan da çoğunlukla, hem döviz hem de hammadde tahsisindeki yetkili kurumlar olan TOBB ve Ticaret Odaları'nda

---

<sup>133</sup> Bu noktada yan sanayi ile fason üretim kavramlarını açıklamak ve aralarındaki farkı vurgulamak önemli olabilir. Ayhan Aktar'ın vurguladığı gibi yan sanayi üretiminde, yan sanayici ve yan sanayi ürününü satın alan taraf arasında –her ne kadar çoğunlukla eşitsiz de olsa- formel hukuki kanallarla ulaşılmış bir fiyat anlaşması bulunmaktadır. Aktar, s.72. Bu anlaşma zaman zaman yan sanayilerin oldukça güçlü olduğu Tayland gibi ülkelerde, yan sanayicinin lehine bile olabilir. Bu nedenle biçimsel de olsa yan sanayici ile ana firma arasında bir bağımlılık ilişkisi yoktur. Fason üretici ise üretimde kullanacağı hammaddeyi sağlayacak bir işletme sermayesinden mahrum üreticidir. Ana firma, fason üreticiye belirli bir miktarda hammadde verir ve bunlar üzerinde üreticiye parça başı bir bedel öder ve üretime bir fiyat ödmeden el koyar. Dolayısıyla burada ki, bağımlılık ilişkisi çok güçlüdür. a.g.e., s.74. Bağımsız üretici ise, nihai ürünün satış imkanlarına sahip üreticidir. Bu durum 1970'lerde düzenlenen bir seminerde kullanılan yan sanayici tanımının içerisinde gizlidir. “Demek oluyor ki; *esas firma tarafından satılacak* bir mamule monte edilecek parça, aksam, tali grup veya gruplarla ilgili olarak eğer bir firmaya sipariş verildiği hallerde bir tali müteahhitlik ilişkisi mevcuttur. Bu siparişler ana firma tarafından talep edilen parça ve malzeme işleme veya montaj işlerini kapsayabilir.” Bahattin Kocalan, “**Tali Müteahhitlik Kavramı, Ekonomik ve Endüstriyel Gelişmedeki Rolü**”, Endüstrimizde Tali Müteahhitliği Geliştirme Semineri (içinde), Ankara: MPM Endüstri Şubesi, 1970,s.15. (Vurgu bana ait.) Yan sanayicinin aksine, esas firma ya da bağımsız üretici ürettiği (ya da ürettirdiği) ürünün satışını da kendi yapar.

<sup>134</sup> Aktar, s.122.

<sup>135</sup> Bu nedenle esnaf dernekleri zaman zaman devlet fabrikalarına, hammadde ihtiyaçlarının karşılanması konusunda kendilerine öncelik verilmesini de talep etmişlerdir. Bakınız: **Milliyet**, “Hammadde İhtiyacı İçin Hükümete Başvuruldu”, 18.11.1965.

etkin büyük işadamları oluyordu. Bu durumun farkında olan küçük sanayiciler çeşitli vesilelerle kendilerine ayrılan ithalat kotalarının arttırılmasını talep etmişlerdir.<sup>136</sup> Ayrıca, 1970'li yılların başında Necmettin Erbakan'ın TOBB Başkanlığı'ndan polis zoruyla uzaklaştırılması ve birlik içerisinde küçük sermayenin etkinliğini arttırmasının ardından ithalat kotası dağıtımının Bakanlar Kurulu yetkisine bırakılması da sözkonusu kotalar üzerinde hakimiyet sağlama savaşının bir sonucuydu.<sup>137</sup> Aynı şekilde küçük sanayicilerin devlet fabrikalarından da ihtiyaç duydukları hammaddeyi doğrudan satın alma imkanları yoktu. Devlet fabrikaları hammaddeyi büyük toptancılara satıyor ve büyük toptancıdan küçük sanayiciye gelene kadar hammadde 3-4 tüccarın elinden geçiyordu. Bu da üç dört satıcının karlarının küçük sanayici tarafından finanse edilmesi ve hammaddenin oldukça şişkin bir fiyattan satın alınması anlamına geliyordu.<sup>138</sup>

Hammadde sağlanması aşamasında ya da bir başka deyişle girdi aşamasında büyük sermayeyle eşitsiz bir ilişkiye giren ve bu şekilde ekonomik yönden zarar görerek kâr oranlarında düşüşlerle karşılaşan küçük sermaye, yan sanayici olduğunda da benzer sorunlarla kaçınılmaz bir şekilde karşı karşıya kalacaktı. Türkiye'de büyük sermayenin baskın özelliği, daha önce de vurgulandığı gibi tüccar kökenli olmasıydı ve bu kesim iç piyasada nihai ürünlerin tüm pazarlama kanallarını elinde tutmaktaydı. Bu anlamda nihai ürünlerin satışı konusunda iç piyasada tam hakimiyeti bulunan büyük sermaye, montaj sanayinin kuruluşunda kendisi esas firma rolüne soyunduğunda küçük sermayenin ürettiği ara malların da tek alıcısı ve dolayısıyla tek pazarlayıcısı konumuna girmiş bulunuyordu. Dolayısıyla yukarıda, küçük sanayicinin hammadde sağlanması aşamasında çizdiğimiz tablonun bir benzerini bu noktada tekrarlayabiliriz. Devletin ve büyük sermayenin yaratmaya çalıştığı ve küçük sermayenin yan sanayici olarak büyük sanayinin tamamlayıcısı rolüne getirildiği planlı dönemde ister yan sanayici, ister fason imalatçı, ister bağımsız üniteler olsunlar; küçük üreticiler ürünlerini çoğunlukla büyük sanayi kuruluşlarına satmak zorunda kalıyorlardı. Büyük sermaye bu şekilde tek hammadde satıcısı ve tek ara mal alıcısı olarak küçük sermaye karşısında büyük bir pazarlık gücüne erişmiş oluyordu.

---

<sup>136</sup> Örneğin Lonca gazetesinin "Türk esnafının hükümetten bekledikleri" başlıklı bir yazısında sayılan üç talepten biri kendilerine ayrılan ithalat kotasının arttırılması idi. **Lonca**, 28 Temmuz 1965 . Ayrıca Çağlar Keyder'e göre bu durum 1970'lerdeki döviz krizi ile birlikte daha da derinleşiyor. Bu aşamada artık devlet sadece kıt olan döviz değil, ithal girdileri de siyasi olarak tahsis etme yoluna giriyor. Keyder, s.258.

<sup>137</sup> Necmettin Erbakan meclisteki oturumlar sırasında da bu konuya zaman zaman değinmiştir. Bakınız: **TBMM Zabıt Ceridesi**, 3.Dönem 1.Cilt 18.Birleşim, ss.573-577.

<sup>138</sup> Theo Nichols ve Nadir Sugur, "**Small Employers in Turkey: The OSTIM Estate at Ankara**", Middle Eastern Studies, Nisan 1996, s.247.

Küçük sermaye temsilcilerinin, büyük sermaye ile özellikle ürünlerinin satışı sırasında girdikleri eşitsiz ilişkiyi sıklıkla dile getirdikleri ve bu durumdan şikayet ettikleri 1960 ve 1970'lerin yayınlarından anlaşılabilir.

Örneğin 1965 yılında dönemin Türkiye Demirciler Federasyonu Başkanı Şevket Çadırcı, bu durumu şöyle ifade etmekteydi.

*“Bir hafta çalışıp emeğinin mahsulü olan imalatını değerlendirmek isteyen san'atkârlarımızın birinci muhatapları toptancılarıdır. Hafta sonunda para ihtiyacı içinde olan san'atkâr, çaresiz olarak toptancının her dediğini kabul etmekte ve çok defa alın teri mahsulünü yok pahasına elinden çıkarmaktadır. Toptancılar imalatçı küçük esnaf ile istedikleri gibi oynamaktadırlar.”*

139

Bu noktada Çadırcı yine bu dönemin esnaf yayınlarının bir çoğunda rastladığımız bir talebi dile getirmekte ve 1950'lerdeki esnafların örgütlenerek kooperatifleşmesi gerektiğini söylemekteydi. Ancak bu kez örgütlenmekte ve kooperatifleşmekte güdülen amaç, 1950'lerdeki gibi kredi imkanını arttırmak amacıyla devlete lobi yapmak değildi. Yeni dönemde “san'atkâra kullandığı imalât malzemesini icabında kredi ile temin eden ve mamullerini değer fiyatına satın alan” esnaf ve küçük sanayici kooperatifleri, “yalnız kalkınabilmek için değil yaşayabilmek için de şart” görülüyordu. Esnafların 1950'lerden bu yana kooperatifleşmeden bekledikleri hususundaki bu değişiklik aslında planlı dönemdeki önceliklerini de oldukça açık bir biçimde ortaya koyar niteliktedir.

Kooperatifleşme talebi ve büyük tüccarların küçük sanayicinin elinden ürününü yok pahasına satın alıp, asıl karı elde etmesi, “büyük kapital sahiplerinin (...) istedikleri fiyatı kabul ettirmeleri”<sup>140</sup> küçük sanayicilerin bu dönemde sıklıkla şikayet ettikleri konuların başında gelmekteydi. Hammaddeyi uygun fiyatta elde etmek ve ürünü adil fiyatla satabilmek bu dönemin küçük sanayicileri için o kadar büyük bir sorundu ki, pek çok küçük sanayici yalnızca üretici olduğu için “kara kara düşünmekteydi.”<sup>141</sup> Yapılacak şey ne olursa olsun gelişmiş ülkelerde olduğu gibi kooperatifleşmeyi sağlamaktı. Bu konuda Lonca gazetesinde

---

<sup>139</sup> **Esnaf Birlik**, 15 Nisan 1965.

<sup>140</sup> A.g.e.

<sup>141</sup> **Esnaf Birlik**, 15 Eylül 1965.

yayımlanan “Esnaf ve sanatkarı asıl kurtaracak olan nedir?” başlıklı başyazı, oldukça açıklayıcı mahiyettedir:

*“İşte esnafın ve sanatkarların asıl muhtaç olduğu teşkilatı da her iş kolunda kurulacak kooperatifler sağlar, ileri memleketlerde olduğu gibi. Kooperatifler, esnaf – sanatkarın hayat kaynağıdır çünkü. Herhangi iş kolunda bir esnafın veya sanatkarın asıl muhtaç olduğu ucuz fiatla malzeme, ilk veya yardımcı madde, yedek parça, kalite standartı gibi büyük ana ihtiyaçlarını en kısa yoldan ve en emin şekilde kooperatif sağladığı gibi en verimli satış imkânlarını da ferdin yapamayacağı şekilde yine kooperatif sağlayabilir.”<sup>142</sup>*

Küçük sanayicilerin, “aracılar” nedeniyle yüksek fiyatla hammadde almaları ve ürünlerini değerinin altında satmalarından şikayet etmelerinin 1970’lerin yüksek enflasyon ortamında bir kendilerini savunma mekanizması olduğu da gözden kaçırılmamalıdır. 1970’lerde yaşanan yüksek enflasyon, mal darlıkları ve karaborsanın yaygınlaşması, doğal olarak halkın büyük ve/veya küçük tüccarı suçlamasına neden oluyordu. Bu aşamada, hammadde satın alınması ve ürünlerin satışı sırasında büyük sermaye (ya da aracılardan) karşısında dezavantajlı konumda olduğunu ileri sürmek ve fahiş kârları kazananın kendileri olmadığını vurgulamak küçük sermayenin kamuoyunda kendisini müdafaa etmesinin bir yoluydu.

Örneğin 1974 yılında Kooperatiflerin Sesi adıyla yayımlanan bir dergide, “*Güçlü üretim ve tüketim kooperatiflerinin yurdumuzu bir ağ gibi ördükleri gün halkımız rahat bir nefes alacaktır, hayat pahalılığının ağır yükü altında ezilmeyecektir, fahiş fiyatlarla sömürülmeyecektir*” ifadesiyle, büyük sermayenin sadece kendilerini değil halkı da sömürdüğü ima ediliyordu.<sup>143</sup> Birçok piyasada hakimiyetin üç beş kişinin elinde olduğu belirtilen yayınlarda da, esnafın kendi büyük satış mağazalarını kurması halinde hem zenginleşeceği hem de fiyat artışlarının önleneyeceği belirtilmekteydi.<sup>144</sup> Bu doğrultuda esnaf ve küçük sanayiciler devletin de hammadde temini ve pazarlama konusunda kendilerine yardımcı olmasını beklemekteydi.<sup>145</sup>

Küçük sanayicilerin, pazarlama konusundaki yetersizlikleri nedeniyle düşük kâr oranlarıyla çalışmalarının planlı dönemde büyük sermaye ile aralarındaki en önemli çatışma konusu

---

<sup>142</sup> Lonca, 29 Eylül 1965.

<sup>143</sup> “Kooperatifler Yoluyla Pazarlama”, **Kooperatiflerin Sesi**, Kasım 1974, Sayı 27.

<sup>144</sup> **Milli Gayret**, 5 Haziran 1973, Sayı: 13

<sup>145</sup> **Milli Gayret**, 20 Şubat 1973, Sayı: 6

haline gelmiş olması siyasi partilerin de bu konuya verdikleri önemden açıkça anlaşılabilir. 1950'li yıllarda, esnafla sağlam bağlar kurabilmiş olan DP yetkilileri bu kesimin desteğini alabilmek için yalnızca kredi sorunundan bahsetmekle yetinebiliyordu. Ancak 1960'larda, siyasi partiler küçük üreticilerin desteğini alabilmek için kredi sorunun yanında başka konulara da değinmek durumundaydı. Örneğin Cumhuriyetçi Köylü Millet Partisi'nin 1965 seçimleri öncesinde esnaf kesimine yönelik olarak hazırladığı bir propaganda broşüründe, küçük sermayenin pazarlama konusunda sorunlar yaşadığının farkında olduğu ve bunu dile getirdiği görülmekteydi.<sup>146</sup> Küçük sanayinin verimsiz olduğunu ve modern bir ekonomide yerinin olmadığını sıklıkla dile getiren sol kesimler bile küçük üreticilerin büyükler karşısında eşitsiz konumda olduklarını ve bunun büyük oranda iki kesim arasındaki eşitsiz ticaretten kaynaklandığını vurgulamaktaydı.<sup>147</sup>

Yan sanayici olduklarından doğal olarak ürünlerini büyük sanayiciye satmak zorunda olan küçük sanayicilerin, eşitsiz ticaret nedeniyle şikayetçi olmalarına karşın bu işlerini tamamen bırakmak istediklerini söylemek aşırı mübalağa olur. Ancak küçük sanayiciler bir yandan kendilerini "daha çok iş yapıp, daha az kâr eder hale getiren" yan sanayiciliklerini sürdürürken diğer yandan da kendi pazarlama kanalları yoluyla nihai tüketiciye ulaşabilecekleri ve fiyatları büyük oranda kendilerinin belirleyebilecekleri ürünlerin üretimini amaçlamaya başlamışlardı. Bursa'da görüştüğüm bir çok yan sanayici, öyle ya da böyle bu yönde bir niyetleri olduğunu ya da en azından bu durumun istenilebilir bir şey olduğunu bana ima ettiler. Örneğin bu çevreler arasında iş hayatlarına yan sanayici olarak başlayan ve zaman içerisinde Türkiye'nin en büyük şirketleri arasına giren Ermetal ve Beyçelik firmalarından faaliyetlerini çeşitlendirerek direk müşteriye satış yapabilecekleri alanlarda iş yapmalarından dolayı bir başarı hikayesi olarak bahsedilmekte. "Konsept değişikliği" olarak bahsedilen bu durum, yan sanayicilerin bir çoğunun yeterli sermaye sahibi olmaları durumunda gerçekleştirmek istedikleri hedefleri arasında yer alıyor. Çünkü bir küçük sanayicinin

---

<sup>146</sup> Cumhuriyetçi Köylü Millet Partisi, "**Saygıdeğer Tüccar ve Esnaf Vatandaş**", Ankara: Cumhuriyetçi Köylü Millet Partisi, 1965. Broşürde şu ifadeler yer verilmiştir: "Ticaret politikamızın ana prensibi müstehlike mal ve hizmet akımını taraflar için en yararlı şekilde düzenlemektir." (Sayfa numarası yok)

<sup>147</sup> Örneğin Ant gazetesinde yer alan bir habere göre CHP'nin solcu milletvekili Şükrü Koç kredi konusunda montaj sanayi ile -ara mal üretimi ile uğraşan küçük sanayiye ifade etmek üzere kullandığı- Milli sermaye arasında büyük bir eşitsizlik olduğunu hatırlattıktan sonra şunları söylemiş: "Özel Milli sanayi, montajcılara ve dolaylı ithalata karşı korunmalıdır. İktidar montajcıları mı yoksa özel Milli sanayiye mi destekleyecektir, bu konuda vuzuha varmalıdır. Montaj vurgunu çok yüksek fahiş karlara dayanmakta ve önüne geçilememektedir. Normal bir özel teşebbüsçü bile bu durumdan utanır." **Ant**, 23 Ocak 1968, Sayı 56. Doğan Avcıoğlu da, fiyat pahalılığının verimsiz çalışan bakkal ve küçük esnaftan kaynaklandığını belirttikten sonra şu tespiti yapmadan geçememiştir. "Malların üreticiden tüketiciye ulaşmaya kadar geçireceği bütün ticari yollar ıslah edilmelidir." **İş ve Ekonomi**, 13 Mayıs 1964, Sayı 35.

bahsettiği gibi, büyük sanayiciye mal veren üreticiler aslında bir şekilde bu kesimlerin işçisi konumunda ve oldukça dezavantajlı bir durumdaydı. <sup>148</sup>

Türkiye’de yan sanayicilikten nihai ürün üretimine geçiş yapan ya da daha kuruluş yıllarından itibaren büyük sanayicilerle tamamlayıcı bir ilişkiye girmek yerine nihai ürün üretimiyle rekabet etmeyi tercih eden bir çok küçük sanayici vardı. Hatta Gülten Kazgan’ın da belirttiği gibi, Türkiye’de bu yıllarda büyük sermayeye rakip olabilecek nitelikte mal üreten küçük sanayicilerin sayısı ara mal üreticilerinden daha fazlaydı. <sup>149</sup> Ancak ara mal üretimi yerine nihai mal üretimini tercih eden küçük sanayicilerin, bu tercihleri nedeniyle büyük sermayenin ciddi bir baskısıyla karşı karşıya kaldığı söylenebilir. Örneğin iş hayatına önce tornacı, daha sonra da kereste tüccarı olarak giren Rıza Güral züccaciye üretimine karar verdiğinde, bu piyasadaki büyük aktör Şişecam’ın büyük baskılarıyla karşı karşıya kaldığını aktarmaktadır. Bu baskılar her şeyden önce, üretim araçlarının elde edilmesi sürecinde uygulanmaktaydı. Bu dönemde bazı Alman ve İtalyan firmalarından cam makinesi almak isteyen Rıza Güral anılarında, söz konusu firmalara bu makinaları Gürallara satmamaları yolunda baskı yapıldığını ve bu nedenle yapılan anlaşmaların askıda kaldığını belirtiyor. <sup>150</sup> Rıza Güral’a uygulanan bir diğer baskı da, Güral Porselen’in ürünlerinin pazarlanması aşamasında ortaya çıkmaktaydı. Firma, “özellikle Anadolu’dan bayiler bulunurken, rakipten çok çekmiş, malını satarken zaman zaman zorlanmış, mal alamamış veya başka sıkıntıya düşmüştü.” Çözüm olarak Gürallar daha önce büyük rakipleriyle hiç iş yapmamış ve dolayısıyla bu firmaların baskısına marur kalmayacak perakendecileri kendi bayilerine dönüştürme ve kendi pazarlama kanalını ağını oluşturmayı seçmişti. <sup>151</sup>

Küçük sanayicilerin yan sanayici olmaktan çok fazla memnun olmayışları ve nihai ürün üretimine yönelme arzuları sadece, Türkiye’deki girişimcilere sıklıkla atfedilen bağımsızlık istediğiyle de açıklanamaz. Aslına bakılırsa elimizde, nihai ürün üretimi ve satışıyla meşgul olan ve kendi pazarlama kanallarına sahip küçük üreticilerin ekonomik durumlarının daha iyi olduğunu gösteren bazı çalışmalar mevcuttur. Bunlar arasında en çarpıcı örnek Mine Çınar’ın Bursa’da bir grup küçük sanayici üzerinde yürüttüğü 1986 tarihli ampirik alan çalışmasıdır.

---

<sup>148</sup> Bu övgülerin muhataplarından biri olan Ermetal Yönetim Kurulu Başkanı Fahrettin Gülener’in kendisini görüşme boyunca bir yan sanayici olarak tanımladığını hatırlatmakta fayda var. Gülener, oğulları iş hayatına girene kadar büro mobilyaları ve gıda sektörü gibi direk nihai üreticiye gittikleri faaliyet kollarıyla ilgilenemediğini söyledi.

<sup>149</sup> Kazgan’dan aktaran Doğan Avcıoğlu, s.927.

<sup>150</sup> Rıza Güral, s.136-137.

<sup>151</sup> A.g.e., s.154

Farklı sektörlerde, farklı koşullarda ve büyük ya da küçük firmalarla farklı ilişki biçimleri kurmuş olan küçük sermaye gruplarının büyüme potansiyellerinin araştırıldığı çalışmada Çınar ilk başta, iktisatçılar arasındaki yaygın kaniya uygun olarak büyük sanayi ile yan sanayi ilişkisine giren küçük sanayicilerin daha avantajlı bir konumda olacağını düşündüklerini belirtmektedir. Çınar'a göre bunun nedeni de yan sanayi ilişkisinin küçük sanayicilere kararlı bir piyasa sağlaması ve ürünleri pazarlama konusunda problemleri azaltmasıydı.<sup>152</sup>

Ancak Çınar makalesinde, çalışma bulgularını incelediklerinde yanıldıklarını gördüklerini itiraf etmekteydi. Araştırma sonuçlarına göre, ürünlerini toptancılara ya da doğrudan büyük sanayicilere satan ve fiyatlandırma konusunda bu iki aktörün kararlarına razı olmak durumunda kalan –örneğin tekstil- gibi sektörlerde büyüme potansiyeli oldukça zayıf görünmekteydi.<sup>153</sup> Bunun yanında ürünlerini doğrudan doğruya kendileri pazarlayan spor ekipmanları üreticileri gibi gruplar “hayatta kalmakta” ve büyümekte daha iyi performans gösteriyorlardı.<sup>154</sup> Yan sanayici olarak faaliyet göstermek, küçük sanayicilere yukarıda belirtilen avantajları sağlıyordu ancak bu sektörde fiyat mekanizması üzerinde hakimiyet kuramadığı ve kâr oranlarını belirleyemediği için küçük sanayicinin gelişimine olumlu katkı sağladığını söylemek zordu. Bu bulgulardan yola çıkarak Çınar'ın araştırmasında küçük sanayicilerin büyümesi için “verimli üretimden ziyade, pazarlama imkânlarının önemli olduğu” sonucuna varılıyordu.<sup>155</sup>

Çınar'ın araştırmasında oldukça detaylı bir biçimde dile getirilen bu gerçeği yine Bursa'da yaptığım görüşmeler sırasında bir küçük sanayici, bu kez farklı bir açıdan dile getirmekteydi. Bu sanayiciye göre, herkesin bildiği gibi sanayiciler iki türlü mal üretirdi. Bunlardan biri tüketim malı, diğeri de üretim malıydı. Ağırlıklı olarak küçük sanayicilerin ürettiği üretim mallarının yaşam ömrü 20 ila 30 yılı bulurken, büyük sermayenin ürettiği tüketim malının ömrü en fazla 5 yıldır. Koşullar böyleyken, “son derece açık göz insanlardan oluşan” ve büyük paralar kazanmak isteyen büyük sermaye kesimi neden 5 sene sonra hurdaya çıkacak ve yenileri talep edilecek olan tüketim malları yerine uzun ömürlü üretim malları üretimine girişsindi ki? Bu nedenle de Koç, Sabancı gibi büyük sermayedarlar bugüne kadar ağır sanayiye ya da üretim malları sektörüne doğru dürüst hiçbir yatırım yapmamış ve bu kârsız alan devlete ve küçük sanayiciye bırakılmıştı.

---

<sup>152</sup> Çınar, s.33.

<sup>153</sup> a.g.e. s.23.

<sup>154</sup> a.g.e. s.26

<sup>155</sup> a.g.e., s.33-34.

Aslına bakılırsa bazı DPT ve hükümet raporlarında da Çınar'ın makalesinde varılan bu sonucun vurgulandığına da rastlanmaktaydı. Örneğin 1971 yılında DPT tarafından 5 ilde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarlar üzerine yapılan bir araştırmada, bu grupların ürünlerini nasıl pazarladıklarına dair oldukça ayrıntılı istatistikler sunulmuştu. Araştırma esnaf ve sanatkarların pazarlama probleminin, var olan tüm diğer problemlerin çözümünde bir başlangıç noktası olduğunu vurgulamaktaydı. İncelenilen gruplar arasında en yoğun olarak Gaziantep'li küçük sanayicilerin piyasa ve nihai tüketici için üretim yaptığı (yüzde 36.8) hatırlatılan araştırmada bu veriler “Bu durum küçük sanat işletmelerinin önemli bir kısmının seri yapıma geçebilecek bir teknolojik düzeye ulaştıklarını, pazarlara açılma eğiliminde olduklarını göstermektedir. Bunlar sanayileşme süreci içinde olan Türkiye’de yaşama ve gelişme şansına sahip işletmeler olarak, ihtiyatla da olsa kabul edilebilirler” sözleriyle olumlu bir şekilde yorumlanmaktaydı.<sup>156</sup>

Ancak daha önce bahsedilenlerin aksine küçük sanayicilerin tek yaşam şansının büyüklere bağımlı bir ekonomik fonksiyon üstlenmesi olduğunu iddia etmeyen bu araştırmada da yan sanayiciliğin küçük sanayi işletmeleri için önemli olduğu, çünkü sipariş üzerine çalışmanın pazarlama sorununu önceden halledilebildiği belirtilmekteydi.<sup>157</sup> Bizim görüşmelerimizde küçük sanayicilerin kullandıkları ifadeler de DPT raporundaki bu tespitin yerindeliğini onaylamakta, ancak yan sanayiciliğin umulduğu gibi Türkiye’deki küçük sanayicilere büyüme imkanları sağlamadığını da göstermektedir.

Buraya kadar anlatılanları özetlemek gerekirse, küçük sanayiciler 1960’ların başına gelindiğinde 1950’lerin popülizm rüzgarı sayesinde Demokrat Parti iktidarıyla yakın ilişkiler kurmuşlar ve bunun sonucunda toplumsal gruplar arasında sahip oldukları kredi miktarını arttırabilen tek grup olmuşlardı. Bunun sonucunda bir çok esnaf ve sanatkar, aldıkları krediler sayesinde üretim araçlarına sahip olabilmişler ve genişleyen iç pazara yönelik üretim yapmaya başlamışlardı. 1950’lerde kredi avantajlarından yararlanan ve kendi işyerini kurarak üretime başlayan o kadar çok sayıda küçük sanayici vardı ki, 1960’ların başında üretim kapasitesindeki fazlalık piyasa ihtiyaçlarının ötesine geçmeye ve Türkiye’de bir atıl

---

<sup>156</sup> Esnaf ve Sanatkarın Sorunları, DPT, 1971, s.123.

<sup>157</sup> a.g.e. s.120.



kapasitenin varlığından bahsedilmesine yol açıyordu.<sup>158</sup> Küçük sanayiciler 1950’lerde üretimle ilgili sorunlarını belirli bir noktaya kadar halletmişler, planlı dönemde ise üretimlerini değer fiyata satabilmenin derdine düşmüşlerdi. Dolayısıyla bu dönemde, küçük sanayicilerin ana kaygısı ürünlerinin pazarlanması ile ilgiliydi. Küçük sanayiciler bu sorunu çözenin iki yolu olduğunu farkındaydılar. Birinci yol, örgütlenerek -1950’lerde aldıkları kredi miktarını arttırabilmek için etkin olarak kullandıkları- kooperatifleri oluşturmak ve güçlendirmektir. Bu kooperatifler yoluyla bir yandan üretim sürecinde kullanılan hammaddeler daha ucuza satın alınabilirdi. Bir yandan da üretilen üretim değer fiyatına satılabilirdi çünkü kooperatifler bir yandan küçük sanayicilerin ürünlerini yok pahasına satın alan aracılara devre dışı bırakacak ve bir yandan da küçük sanayicilerin büyük sanayicinin elini güçlendirmekten başka bir işe yaramayan kendi aralarındaki yıkıcı rekabetini önleyecekti. Bir diğer yol da, küçük sanayicilerin tek başlarına ürün yelpazelerini genişletmeleri ve yan sanayicilikten kurtularak -ya da bir yandan buna devam ederek- nihai ürün üreticisi haline gelmeleriydi.

Küçük sanayicilerin 1960 ve 70’li yıllarda kooperatifleşme konusunda 1950’lilerdeki başarıya ulaşabildiklerini söylemek güçtür. Esnaf kooperatiflerinin ve derneklerinin sayısı, adı anılan dönem boyunca da artmıştı, ancak bunların esnaf ve küçük sanayicinin ekonomik durumuna olan etkisi planlı dönem öncesiyle kıyaslanabilecek seviyeye hiçbir zaman ulaşamamıştı. Bunun önemli bir nedeni 1950’li yıllar boyunca çok güçlü olan esnaf derneklerinin, askeri darbenin ardından Demokrat Parti’nin siyasi kolları olarak algılandığı için dağıtılmış ve darbe sonrası dönemde de büyük oranda baskı altında tutularak işlevsizleştirilmesiydi.<sup>159</sup> Çalışma kapsamında görüştüğüm 1970’lerde faaliyet gösteren işadamları arasında bana esnaf dernekleri ve kooperatiflerinden yardım alabildiğini söyleyen çıkmadı.<sup>160</sup> Mehmet Kabasakal da, 1950’lerin aksine 1970’ler boyunca esnaf derneklerinin seçim döneminde genel başkanlar düzeyinde ziyaret edilmediğine işaret ederek kooperatif ve esnaf derneklerinin 1970’ler boyunca azalan önemine dikkat çekmektedir.<sup>161</sup> Bu işlevsizleştirme nedeniyle de esnaf ve küçük sanayici kooperatiflerinin ve derneklerin çatısı altında çalışmayı tercih etmiyordu ve bu kesim arasında zaten var olan bireysellik eğilimleri planlı dönemde iyiden iyiye su yüzüne

---

<sup>158</sup> 1960 ve 1970’li yıllarda Türkiye’deki atıl kapasiteyle ilgili ayrıntılı bilgi için bakınız: İzzet A.Pekarun, **“Excess Capacity in Turkish Manufacturing”**, Ann Arbor: Xerox University Microfilms, 1975.

<sup>159</sup> Güngör Uras’la yapılan görüşme.

<sup>160</sup> Örneğin MÜMA’nın sahibi... kooperatifler ile esnaf ve mühendis kuruluşlarının hiçbirinin kendisine hizmet etmediğini, hatta aldığı kredilerden pay alarak kendisine köstek olduğunu söyledi. ....’a göre, “Tanınırlığın ve güvenirliliğin küçük sanayiciye kooperatiflerden daha fazla faydası olmuştur.”

<sup>161</sup> Mehmet Kabasakal’la görüşme...

çıkmaya başlamıştı.<sup>162</sup> Bu nedenle küçük sanayicinin, kooperatifleşme hedeflerinin yanı sıra 1970'ler boyunca bireysel olarak yan sanayicilikten kurtularak son tüketiciye satma çabasına da büyük bir ciddiyetle giriştiği ve bu noktada büyük sanayiciyle karşı karşıya geldiği söylenebilir.

Bununla birlikte bu noktada küçük sanayicilerin ne derecede başarılı olabileceği konusunda karmaşık bir hissiyata sahip olduklarını vurgulamak gerekir. Görüştüğüm küçük sanayiciler, 1960'ların ilk yıllarında büyük sanayicilerin yeteri kadar güçlü olmadığını ve bu nedenle boş olan bir çok alanın küçük sanayicilerin büyüme isteklerini arttırdığını söylerken öte yandan da 1970'lerin sonuna doğru büyük sermayenin el atmış olduğu bir alanda küçük sanayicinin başarılı olmasının imkansız olduğunu ifade ettiler. Örneğin Anka Press'in sahibi Mehmet Aktaş, küçük sanayici de, büyük sermaye ile yan sanayici şeklinde ilişkiye girmektense kendi pazarlama ağlarını kurmaya ve nihai ürün üretmeye yönelik bir eğilim olduğunu ancak bunu büyük sermayeyle rekabet ederek başarmanın mümkün olmadığını söyledi. Yapılabilecek tek şeyin yeni fikirler ve yeni alanlar bulmak olduğunu ifade eden Aktaş, bu konuda Koç ve Sabancı gibi büyük aktörlerden önce mobilya sektöründe büyük yatırımlar yapan İstikbal Grubu'nu örnek verdi. Müma Makine'nin sahibi Kamil Durer'de aynı durumu, "Ben bugün dünyanın en iyi buzdolabını yapsam, Arçelik ve Beko varken bunu satamam. Büyükler buna izin vermez" diye ifade etti. 1970'lerin sonuna doğru iç pazarın iyice parcellendiğini ve yan sanayicilikten nihai ürün üreticiliğine geçmenin gitgide zorlaştığını hisseden küçük sanayicilerin, bu nedenle iç pazar kadar ihracatın da önemli olduğunu keşfetmeye başladıkları söylenebilir. Belki de bu nedendir ki küçük sanayicilerin 1980 sonrası kurdukları derneklerde ağırlıklı olarak üyelerine ihracat konularında danışmanlık yaptıklarını – ve petrol fiyatlarının artmasının etkisiyle yükselen pazar haline gelen Müslüman Orta Doğu'da pazar paylarını arttırmak amacıyla muhafazakar kimliklerini 1950'lerdekine benzer şekilde daha fazla vurguladıklarını- gözlemleyebiliriz. Bunun yanında 1980'den sonra önem kazanmaya başlayan ihracat birliklerinde de küçük sanayicilerin etkin olmak için önemli bir çabalarının

---

<sup>162</sup> Örneğin Milli Gayret gazetesinde Suatcan Vaner "Tehlike Çanları" başlıklı yazısında bu durumu şu şekilde ifade ediyordu: "Artık küçük üniteler halinde parça, bölük çalışmadan vazgeçerek toplumsal çalışmaya başlayalım. Yoksa geleceğimiz hiç de parlak değil kanısındayım." Milli Gayret, 5 Şubat 1973. Kooperatiflerin Sesi dergisinin aktardığına göre de Milliyet gazetesine konuşan CHP lideri Bülent Ecevit, şunları söylemekteydi. "Genellikle esnaf ve sanatkar bireycidir ve saygıdeğer bir özgürlük ihtiyacı vardır onlarda. Onların bu özelliklerinin, niteliklerinin üstüne gidici zorlamalarda bulunmayı asla düşünmüyoruz. Fakat dünya ekonomisindeki ve teknolojisindeki hızlı gelişmelerin doğuracağı zorunluluklar karşısında, bu gibi esnaf ve zanaatkarlar aralarında birleşmek ihtiyacını duydukları vakit devleti yanlarında bulacaklardır." **Kooperatiflerin Sesi**, Şubat 1974, Sayı 18.

bulunduğu ve bunu da büyük oranda başardıkları hatırlanabilir.<sup>163</sup> Küçük sanayicilerin 1980 sonrasında, ivmelenerek büyümesi ve büyük sanayiyle rekabetini daha açık bir hale getirmesinin iktidarla kurduğu yakın ilişkiler kadar ihracata yönelik büyüme stratejilerine adaptasyon göstererek nihai ürün üretebilmesi ile ilgili olduğunu düşünüyorum, ancak bu iddia başka bir çalışmanın konusudur.

Planlı dönemde küçük sermayenin talepleri denildiğinde son olarak, anılan yıllar boyunca oldukça güçlü bir siyasi söylem olarak varlığını sürdüren sol ile bu kesimin ilişkileri ile ilgili bir şeyler söylemek gerekmektedir. Buraya kadar anlatılanlardan kolayca çıkarılabileceği gibi sol kesimler Marksist bir yorumla Türkiye’de kapitalist ekonomik ilişkilerin yerleşmesi ile birlikte üretim araçlarının yoğunlaşması süreci sonucunda küçük sanayicilerin ve esnafın mülksüzleşmesinin kaçınılmaz olduğunu düşünüyordu. Küçük sanayicilerin verimsiz çalışma metotları nedeniyle bu süreci olumlu gören sol kesimler, toplumun bu kesimlerinin kısa bir süre sonra işçi sınıfının bir parçası haline geleceğini tahmin ediyorlardı. Bu nedenle solun, esnaf ve küçük sanayicinin taleplerini dikkate alan özel bir söylemi ve programı yoktu.<sup>164</sup>

Küçük sanayicilerin de bu dönemde sol akımlara hoşgörü ve sempatiyle baktığı söylenemez. Her şeyden önce 1970’lerde yapılan bir araştırma, Anadolu’nun çeşitli bölgelerinde kurulan Komünizmle Mücadele Dernekleri’nin üyelerinin önemli bir kısmının esnaf tarafından oluşturulduğunu gösteriyor.<sup>165</sup> Bu durum, söz konusu dönemde oldukça radikal bir hal almış olan sol söylemlere karşı küçük sanayicilerin sempatiden öte bir düşmanlık duygusuyla yaklaştığını ortaya koymaktaydı. Bununla birlikte küçük sanayicilerin dönem boyunca, büyük sanayicilerin aksine Türkiye’de yükselen sol akımlar dolayısıyla özel teşebbüse dayalı sistemin tehdit altında olmasından büyük bir tedirginlik duymadığı ve bunu yayınlarında dile getirmediği söylenebilir. Küçük sanayicilerin özellikle vurguladıkları, kendilerinin işçi sınıfının değil özel sektörün bir temsilcisi oldukları ve yatırım yapma hürriyetlerinin ellerinden alınmamasıydı. Örneğin 1973 yılında hükümetin kendilerini güvenlik sistemi içerisinde Bağ-Kur değil de, Sosyal Sigortalar Kurumu kapsamına almayı tasarlaması esnaf

---

<sup>163</sup> Yaptığımız görüşmede Mehmet Kabasakal, ihracatçı birliklerinde küçük sanayicilerin büyüklere göre daha etkin olduğunu söyledi.

<sup>164</sup> Türkiye İşçi Partisi’nin programı için bakınız: Ferruh Bozbeyli, “**Türkiye’de Siyasi Partilerin Ekonomik ve Sosyal Görüşleri – Belgeler (Birinci Kitap Birinci Cilt)**” İstanbul: Baha Matbaası, 1969. ss.... Görülebileceği gibi bu programda Türkiye’de sanayinin verimsiz olduğu belirtiliyor ve bunun nedeni olarak imalat sanayinde faaliyet gösteren sanayi işletmelerinin yarıya yakınının “4 ila 9 işçi çalıştıran küçük işletmeler olması” gösteriliyordu. a.g.e. s.249.

<sup>165</sup> Ahmet N. Yücekök, “Türkiye’de Örgütlenmiş Dinin Sosyo-Ekonomik Tabanı (1946-1968)”, Ankara: Ankara Üniversitesi, 1971.

arasında büyük rahatsızlık yaratmıştı. Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Konfederasyonu Genel Başkanı Hüsamettin Tiyaşan'ın tasarıya, “Orta sınıf yerine büyük emekçi topluluğu yaratılmak isteniyor” sözleriyle karşı çıkması bu kesimin hassasiyetleri konusunda önemli ipuçları vermektedir. <sup>166</sup> Konuyla ilgili esnaf gazetelerinden birinde yayımlanan uzun bir başyazıda yazar, “Bizleri mali bakımdan güçsüz bırakmak suretiyle işçi sınıfına dahil etmek isteyenler vardır. (...) Bizler herkesin kendi işinin işçisi olmasına çalışıyoruz. İnanıyoruz ki, ancak hür düşünce, hür teşebbüs, hür toplum, milli ve iktisadi kalkınmamızı sağlar” sözleriyle tasarıya esnaf sınıfının karşı olduğunu ifade etmekteydi. <sup>167</sup>

Dolayısıyla, küçük sanayicilerin sol akımlara karşı tavır alışlarında büyük sermaye kesimleri kadar endişeli görülmemekle birlikte girişimci ve sermayedar kimliklerini ön plana çıkardıkları söylenebilir. Küçük sanayiciler her ne kadar büyük sermayeyle olan çıkar çatışmaları sürecinde ürettikleri söylemlerde sıklıkla sol jargonda kullanılan “sömürü” ve “komprador” gibi kavramlara başvursalar da; işçiler ve sol kesim söz konusu olduğunda her zaman büyük sermayenin ve sermaye sınıfının yanında yer almışlardı. Çünkü küçük sanayi ve esnaf kendini tartışmasız bir şekilde sermayedar ve girişimci olarak görmekteydi.

---

<sup>166</sup> **Milli Gayret**, 20 Ocak – 5 Şubat 1973.

<sup>167</sup> **Milli Gayret**, 5 Şubat 1973, Sayı: 5

## 8. BİR KARŞILAŞTIRMA: DÜNYADA BÜYÜK VE KÜÇÜKLER ARASINDA İŞBİRLİĞİ VE REKABET ÖRNEKLERİ

Bu bölüme kadar anlatılanlardan gördüğümüz gibi Türkiye'de 27 Mayıs 1960 tarihindeki askeri darbenin ardından kurulan DPT, Demokrat Parti döneminde yaşanan popülist dönemi büyük oranda sona erdirmiş ve küçük ile büyük sanayiciler arasında tamamlayıcı bir ilişkinin tesis edilmesini hedef görmüştür. Çizdiği bu ekonomik felsefeyle DPT'nin, tamamıyla özgün bir yol izlediği söylenemez. Aslına bakılırsa İkinci Dünya Savaşı'nın akabinde global düzeyde artan rekabet, bir çok ülkenin sanayilerine daha rekabetçi bir hüviyet kazandırmak amacıyla büyük ve küçük ölçekli firmalar arasında bir işbirliği oluşturma çabasına girişmesine yol açmıştı. Bu işbirliği çoğunlukla, Türkiye'de olduğu gibi büyük sermayenin nihai ürün üretimi yapmalarını küçüklerin de bu nihai ürün üretiminde kullanılmak üzere ara mal üretmelerini gerektiriyordu.

Küçük sanayicilerin, İkinci Dünya Savaşı akabinde kendilerine çizilen bu rolü kolaylıkla kabul edip etmemeleri ülkeden ülkeye değişmekte. Ancak Almanya ve Japonya gibi kolektif kültürü gelişmiş, toplumsal güvenin <sup>168</sup> üst düzeyde olduğu ülkelerde büyük ve küçük sermaye arasındaki işbirliğinin çok daha kolaylıkla tesis edildiği; Fransa ve İngiltere gibi bireyselliğin daha ön planda olduğu toplumlarda ise bu ilişkinin çok daha sorunlu olduğu söylenebilir.

Büyük ve küçük sanayiciler arasında ilişkilerin, verimliliğini karşılaştırmalı olarak inceleyen bir çok uluslararası yayının temel kriter olarak taraflar arasındaki güven duygusunun kurumsal ya da kültürel nedenlerle sağlanıp sağlanmadığını incelemesi boşuna değildir. Hakim iktisat yaklaşımı özellikle bu dönemde ekonomik büyümenin ancak büyük firmalarla gerçekleşebileceğini ileri sürmekteydi ve İtalya ya da Tayvan gibi bir kaç istisna dışında bir çok ülke politikalarını bu yaklaşıma uygun belirlemekteydi. Bu ortamda, hükümetler tarafından da desteklenen büyük sermaye karşısında küçük sermaye çoğunlukla oldukça zayıftı. Küçük sermayenin, bu konumundan kurtulacak yollar aramak yerine büyük sermayeyi destekleyecek bir ekonomik örgütlenmeye gitmesi ancak büyük sermaye tarafından adil bir muameleye maruz kalacağını inanmasıyla mümkündü.

---

<sup>168</sup> Toplumsal güvenin, iş hayatına ve ekonomik örgütlenmelere olan etkisine dair kapsamlı ve karşılaştırmalı bir çalışma için bkz: Francis Fukuyama, "**Güven - Sosyal Erdemler ve Refahın Yaratılması**", Ankara: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, 1998.

Büyük ve küçük ölçekli firmalarla uyumu en başarılı şekilde sağlamış ve bu iki toplumsal kesim arasındaki çatışmayı en alt seviyeye düşürmüş olan ülkelerin başında kuşkusuz Japonya geliyor. Küçük ve büyük firmalar arasında sağladığı güvenilir ilişkiler ve yoğun işbölümü sayesinde Japonya özellikle 1980'lerde dünyaya *just-in-time* üretim yöntemini öğreten ve büyük rekabetçiliğe sahip ürünler üreten bir ülke haline gelmişti.

Japonya'nın büyük ve küçük sermaye arasında güveni tesis edebilmesi, Fukuyama'nın da gösterdiği gibi bir yanıyla geleneksel Japon kültürüyle yakından ilgilidir.<sup>169</sup> Bununla birlikte büyük ve küçük sermaye arasındaki ilişkilerin daha "adil" hale gelmesi 1950'lerden itibaren Japon Sanayi Bakanlığı'nın (MITI) aktif müdahaleleriyle mümkün hale geldi. Friedman'a göre 1950'li yıllarda, Japon büyük sermayesinin küçük sermayesini ve yan sanayicilerini sömürmesi ülkenin en önemli siyasi problemlerinden biriydi ve bu durum devletin gerekli önlemleri almasıyla ortadan kalktı.<sup>170</sup>

Ancak nedeni ne olursa olsun bugün Japonya'da büyük ve küçük ölçekli firmalar arasında, sözleşmeden ve piyasa mekanizmasından ziyade karşılıklı diyaloga ve güvene dayanan bir ilişki olduğu gözlenebilir. Çeşitli araştırmalar, Japon büyük sanayicilerin konjonktürel değişimler nedeniyle kendi siparişleri ve gelirleri azaldığında bile sözleşmelerden kaynaklanan hakları olsa bile küçük sanayicileri ödemelerini aksatmadıklarını aktarıyor.<sup>171</sup> Bu elbette, Japon firmalarının dünya çapındaki rekabetçiliklerinde küçük sermayenin de önemli bir payı olduğunun ve bu durumun sürmesi için para kaybetmek pahasına aradaki güven ilişkisinin sürdürülmesi gerektiğinin bilincinde olmasıyla ilgili.

Bu güven ilişkisi Smithka'ya göre öyle bir boyuttadır ki, Japon büyük firmaları küçüklerle olan ilişkisini yurtdışına yaptıkları yatırımlar sırasında bile sürdürmektedir. Örneğin Mitshibushi'nin ABD'nin Illionis eyaletinde bir fabrika açtığında, uzun yıllar beraber çalıştığı yan sanayicileri de bu ülkede yeni bir sanayi merkezi açarak burada yan sanayiciliklerini sürdürmeyi tercih etmişlerdi.<sup>172</sup>

---

<sup>169</sup> a.g.e., s.149-159.

<sup>170</sup> Aktaran John T.Thoburn ve Makato Takashima, "**Industrial Subcontracting in the UK and Japan**", Brookfield: Avebury, 1992, s.17

<sup>171</sup> Micheal Smithka, "**Competitive Ties: Subcontracting in the Japanese Automotive Industry**", New York: Columbia University Press, 1991, s.9

<sup>172</sup> a.g.e. s.45-46.

Japonya'da küçük ve büyük sermaye arasında kurulan güven ilişkisi iki tarafın oldukça sık kişisel ilişkilere girmesi sonucunda da olmuştur. Bu kişisel ilişkileri kurumsallaştırmak amacıyla Japonya'da oldukça ilginç bir biçimde büyük ve küçük sermayedarların birlikte toplumsal faaliyetler sürdürdüğü ve sosyal etkinliklere katılmaktalar. Bu durum, Türkiye'de oldukça parçalı bir yapı arz eden ve çıkar ortaklaşması yerine çıkar çatışmasını sembolize eden iş dünyası örgütlenmesiyle bir tezatlık oluşturuyor.

Japonya'ya benzer bir tablo karşımıza Almanya'da da çıkmaktadır. Almanya bir yandan milliyetçi geleneği <sup>173</sup> ile bir diğer yandan da Japonya'ya benzer bir biçimde farklı çıkar gruplarını bünyesinde barındıran ve "rakipler arasında bile dayanışma ve toplumsal bütünleşme sağlayan" <sup>174</sup> güçlü kooperatif ve ticaret odalarıyla büyük ve küçük sermaye arasında güvenin tesis edildiği bir ülke olarak karşımıza çıkıyor. Bunun yanında İş Hukuku ve sanayi odaları Almanya'da tüm üyelerin uymak zorunda olduğu bağlayıcı kurallar koymak konusunda da oldukça etkinler. Bu kurallar ödeme şartları kontrat yapılıma biçimleri ve üretilen ürünlerin teknolojik standartlarıyla ilgili olabiliyor. İşin ilginç yanı Lane ve Bachmann'a göre, sözleşmelerde çok ağır yaptırımlar ve kurallar silsilesi bulunsa da Almanya'da büyük ve küçük sermaye arasında mahkemeye intikal eden oldukça az anlaşmazlık var. Bu, iki tarafın da sözleşme kurallarına uymasıyla ilgili olduğu kadar karşılıklı güvenden dolayı iki tarafın birbirlerine gerekli esnekliği gösterebilmeleriyle de ilgili.

<sup>175</sup>

Japonya ve Almanya'da toplumsal güvenin ve küçük ile büyük sermaye arasındaki işbirliğinin yüksek olması, küçük sanayicilerin "tamamlayıcı" rolünü üstlenmekteki motivasyonunu da etkilemiş görünüyor. Frederick McKitrick'e göre, Alman küçük sanayicileri uzun yıllardır büyük sanayiyle dayanışmaları, uyum göstermeleri ve tamamlayıcı rolleri nedeniyle bugün bile güçlü bir şekilde ayaktadırlar. <sup>176</sup> Aynı noktaya 1950 yılında Wiesbaden Esnaf Odası Başkanı Karl Schöppler de şu şekilde vurgu yapıyordu: "Bugün artık sanayi hiçbir biçimde zanaatkarlığın düşmanı değildir. Zanaatkarlar da sanayinin düşmanı değildir" <sup>177</sup>

---

<sup>173</sup> Fukuyama, s.191-201.

<sup>174</sup> Christel Lane ve Resnard Bachmann, "Cooperation in Inter Firm Relations in Britian and Germany: The Role of Social Institutions", British Journal of Sociology, Sayı: 48 Haziran 1997, s.242.

<sup>175</sup> a.g.e. s.239-247.

<sup>176</sup> Frederick L.McKitrick, "An Unexpected Path to Modernisation: The Case of German Artisans during the Second World", **Contemporary European History**, Vol. 5, No. 3, s.10, s.401.

<sup>177</sup> Aktaran a.g.e. s.403

Japonya'da da küçük sanayiciler arasında benzer bir eğilim vardır. Tamamlayıcı rolden vazgeçerek nihai ürün üretimine yönelmek bir yana, Japon küçük sanayicileri büyük sanayicilere aşırı bağımlı olmak pahasına bir firmaya olan sadakatine gölge düşürür endişesiyle aynı sektördeki 2-3 firmayla çalışmaktan bile çekinmektedir.<sup>178</sup>

Japonya ve Almanya'nın aksine iş dünyasına düşük güvenin hakim olduğu ülkelerden biri İngiltere'dir. İngiltere, bir yandan bireyselci kültürün hakim olduğu bir diğer yandan da iş hayatındaki örgütlülüğün oldukça düşük olduğu bir ülkedir. Almanya'daki sayıca az ancak oldukça güçlü ve birleştirici olan ticaret odalarının aksine İngiltere'dekiler oldukça zayıf ve dağınıktır.<sup>179</sup>

Bahsedilen bu iki unsurun İngiltere'de büyük ve küçük sermaye arasındaki ilişkileri de olumsuz etkileyeceği açıktır. Thoburn ve Takashima'ya göre İngiltere'de iki kesim arasındaki güvensizlik öyle derindir ki sanayiciler arasındaki tamamlayıcılık ilişkisi dış şartların zorlamasıyla oluşmuştur ve kırılğan kalmıştır. Büyük firmalar, küçük sanayicileri yan sanayi işleri vermekle birlikte üretim yapılarını tedarikçilerine güvenmeyecek şekilde kurmakta ve gerektiğinde üretimin tamamını kendileri yapacak şekilde yatırımlarını yapmaktadırlar.<sup>180</sup> İngiliz iş dünyasında firmaların Japonya ya da Almanya gibi uzun süreli işbirlikleri yapamadıkları, büyük sanayicilerin küçükleri istismar etmesinden kaynaklı çok sayıda davanın görüldüğü de yukarıda aktarılanlara eklenebilir.

Bu şartlar altında İngiltere'de küçük sanayicilerin de Türkiye'dekilere benzer bir şekilde nihai ürün üretimine yöneldiklerini görüyoruz. Thoburn ve Takashima'nın yürüttüğü alan çalışmasına İngiltere'de motor ve elektronik sektöründe faaliyet gösteren yan sanayicilerin önemli bir kısmı nihai tüketiciye ürün satmanın kendi konumlarını oldukça güçlendireceğine inanmakta.<sup>181</sup> Bu yöndeki çabalarını sürdüren İngiliz küçük sanayicilerinin bir kısmı da bu konuda oldukça mesafe almış durumdadır. Bazı küçük sanayilerin ürünlerinin yüzde 75 kadarını nihai tüketiciye satması, bu durumun önemli bir kanıtı.<sup>182</sup> Japonya'da firmaların

---

<sup>178</sup> Thoburn ve Takashima, s.72.

<sup>179</sup> Lane ve Bachman, Almanya'daki 3 mühendis odasına karşılık İngiltere'de aynı nitelikte 50 oda olduğunu aktarıyor. Yazarlara göre, ticaret ve meslek odalarının bu zayıflığı, işadamlarının talepleri için doğrudan siyasetçilerle temasa geçmesine, yani partikülarizmin güçlenmesine yol açmaktadır. Lane ve Bachman, s.235-236.

<sup>180</sup> Thoburn ve Takashima, s.58.

<sup>181</sup> a.g.e. s.84.

<sup>182</sup> a.g.e. s. 69.



üretimlerinin zaman zaman yüzde 90'ını tek bir büyük üreticiye sattığının hatırlatılması sanırım İngiltere'deki bu tablonun çarpıcılığını ortaya koyabilir.

## 9.SONUÇ

Günümüzde gerek küçük sermayedarları ve küçük sanayicileri konu olan akademik ve popüler yayınların sayısında ciddi bir artış var. Bu muhakkak ki son yıllarda küçük sermayenin iktisadi ve siyasi gücünü önemli ölçüde arttırması ile ilgili. 1990'lı yıllarda kurulan MÜSİAD, bir yandan medyayı iyi bir şekilde kullanarak üyelerinin iktisadi çıkarlarını savunmada oldukça etkin bir rol oynadı ve muhafazakar partilerle iyi ilişkiler kurmayı başardı. Bu sayede iktidara yakın olan küçük sanayiciler, devlet ihalelerinden ve teşviklerinden daha çok yararlanmaya başladılar.<sup>183</sup> Bu durum küçük sermaye temsilcilerinin ve bu kesimin organik aydınlarının, büyük sermayenin temsilcisi konumundaki TÜSİAD'a karşı daha çatışmacı bir dil kullanması sonucu da doğurdu.

Küçük sanayicilerin son yıllarda daha görünür hale geldiği, Cumhuriyet tarihi içerisinde iktidarla en yakın ilişkileri günümüzde kurabildiği ve bunun sonucunda büyük sermayeyle ciddi bir iktidar mücadelesine girdiği doğrudur. Ancak bu, söz konusu çatışmanın yeni bir olgu olduğu anlamına gelmez. Bu çalışmada Türkiye'de küçük sanayicilerin 1950'den bu yana iktidarla zaman zaman yakın ilişkiler kurabildiği, çıkarlarını örgütlü ve bilinçli bir biçimde savunabildiği ve büyük sermayeyle rekabete girecek gücü kendisinde hissettiği gösterilmiştir.

Çalışmada ayrıca küçük sermaye temsilcilerinin, Türkiye ve dünyada değişen koşulları da algılamakta oldukça başarılı olduğu ve iktisadi çıkar savunusunda stratejik vurgularını çok hızlı değiştirebildiklerine vurgu yapıldı. 1950'li yıllarda, Soğuk Savaş'ın doğurduğu özel koşullar nedeniyle dış kaynak girişini ve bunun kredi miktarı üzerindeki etkisini kestiren küçük sermayedarlar tüm mücadelelerini kredi pastasındaki paylarını arttırmaya adanmışlardı. Bu koşullar, küçük üreticilerin kendi özel koşullarıyla da örtüşüyordu. Bu dönemin "esnafı" eğer "sanayici" ya da "işadamı" olacaksa hızla sermaye temin etmeli, üretim araçları almalı ve büyümeliydi. Küçük üreticiler 1950'lerde, dönemin popülist DP hükümetinin politikalarının da yardımıyla bunu az çok başardı.

1960 darbesinden sonra ise DPT'nin kurulmasıyla Türkiye'deki iktisadi koşullar önemli ölçüde değişti. 1950'lerin ortalarından beri nesnel koşulları oluşmaya başlayan planlı dönem ve ithal ikameci politikalar 1960'larda tüm ağırlığıyla ekonomik hayata damgasını vuracaktı. Bunun anlamı, yüksek gümrük duvarlarıyla ve kotalarla rekabete karşı korunan iç pazarda

---

<sup>183</sup> Yeni dönemde küçük sanayiciler ya da bir başka deyişle Anadolu sermayesi ile muhafazakar hükümetin kurduğu ilişkilerle ilgili bir çalışma için bkz. Ayşe Buğra ve Osman Savaşkan, "**Yerel Sanayi ve Bugünün Türkiye'sinde İş Dünyası**", Toplum ve Bilim, Sayı 118, s.92-124.

dayanıklı tüketim malları üretebilen ve bunları tüketiciye doğrudan satma imkanına sahip olanların büyük kazançlar sağlayabileceğiydi.

Değişen koşulları kavrayan küçük sanayiciler bir yandan kredi imkanlarını kovalamaya devam ediyor, ancak asıl enerjisini, ağırlıklı olarak ticari sermaye kökenli olan büyük sermayeyle bahsedilen bu korunaklı piyasadan pay kapmaya ayırıyordu. Bu nedenle 1960'lı ve 70'li yıllar, küçük sanayicilerin yan sanayiye yönlendirilmesi ve küçük sanayicilerin de kendilerine iç pazarda bir alan bulmaya çalışması çabalarının hikayesini içerir.

Her iki döneme dair aktarılan yayınlar, meclis tartışmaları ve birebir mülakatlardan da görülebileceği gibi Türkiye'de küçük ve büyük sermaye arasında 1950'lerden günümüze keskin bir rekabet vardı ve bu durum kamuoyu gözü önünde yaşanıyor. Özellikle 1960'larda iş dünyasının temsil edildiği kooperatifler, ticaret odaları ve derneklerde büyük bölünmeler ve parçalanmalar yaşanıyor ve iki kesim arasındaki çıkar çatışması daha da net hale geliyordu.

Dönem boyunca yaşanan bu gelişmeler, küçük sermaye ile büyük sermaye arasındaki çatışmanın yeni bir olgu olduğu yönündeki algının yanlışlığını gözler önüne sermekle birlikte, Türkiye'de iş dünyasına hâkim olan güvensizlik duygusuna da işaret etmektedir. Küçük ve büyük ölçekli firmaların tamamlayıcı bir rol oynamalarının istenmesi yalnızca Türkiye'ye özgü değildir. Ancak gelişmiş ülkelere dair yapılan incelemede de görüldüğü gibi, istenen tamamlayıcılık rolünün başarıyla uygulandığı yerler, ancak iş dünyasında yüksek güven duygusunun hakim olduğu ekonomiler olmuştur.

Türkiye'de iş dünyasına hakim olan güvensizlik duygusu daha önce de gösterildiği gibi, yalnızca büyük ve küçük ölçekli üreticiler arasında değil küçük üreticilerin bizzat kendi içlerinde de geçerlidir. 1980'li yıllarda, iş dünyasının 1950'li yıllarda esnaf kooperatiflerine benzer şekilde yeniden bir muhafazakarlaşma dalgasına tutulması bu güven bunalımını aşma çabası olarak da yorumlanabilir. Bilindiği gibi Weber, kapitalizmin doğuş yıllarında Protestanlığın sadece, dakiklik, çalışkanlık gibi değerleri ön plana çıkartarak iş etiğini çıkarmasının yanı sıra ortak bir değerler bütünü yaratarak iş dünyasında toplumsal kaynaşmayı da teşvik ettiğini belirtmektedir.<sup>184</sup> MÜSİAD ve diğer muhafazakar iş örgütlenmeleri bu açıdan da değerlendirilebilir. Ancak bu bir başka çalışmanın konusudur.

---

<sup>184</sup> Fukuyama, s.53.



## KAYNAKÇA

### *KİTAPLAR*

- Aker, Ahmet, "**12 Mart Döneminde Dışa Bağımlı Tekelleşme**", İstanbul : Sander Yayınları, 1975.
- Aktar, Ayhan, "**Kapitalizm, Azgelişmişlik ve Türkiye’de Küçük Sanayi**", İstanbul: Alfa Yayınları, 1990.
- Avcıoğlu, Doğan, "**Türkiye’nin Düzeni (İkinci Kitap)**", İstanbul: Tekin Yayınevi, 1975, s.702-710.
- Bianchi, Robert. "**Interest Groups and Political Development in Turkey**", Princeton N.J: Princeton University Press, 1984, s.41.
- Bozbeyli, Ferruh, "**Türkiye’de Siyasi Partilerin Ekonomik ve Sosyal Görüşleri – Belgeler (İkinci Kitap Üçüncü Cilt)**" İstanbul: Baha Matbaası, 1969.
- Bozbeyli, Ferruh, "**Türkiye’de Siyasi Partilerin Ekonomik ve Sosyal Görüşleri – Belgeler (İkinci Kitap Birinci Cilt)**" İstanbul: Baha Matbaası, 1969.
- Bozbeyli, Ferruh, "**Türkiye’de Siyasi Partilerin Ekonomik ve Sosyal Görüşleri – Belgeler (Birinci Kitap Birinci Cilt)**" İstanbul: Baha Matbaası, 1969.
- Buğra, Ayşe, "**Devlet ve İşadamları**", İstanbul: İletişim Yayınları, 1997
- Çınar, Mine E., "**Potential Growth of Small Scale Industries in Less Developed Countries: The Case of Turkey**", İstanbul, Boğaziçi University, 1986.
- Diñçer, Nabi, "**Kooperatifçilik Sorunları Araştırması**", Ankara: DPT, 1972.
- Evren, Burçak, "**Osmanlı Esnafı**", İstanbul: Doğan Kitapçılık A.Ş., 1999)
- Fukuyama, Francis, "**Güven - Sosyal Erdemler ve Refahın Yaratılması**", Ankara: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, 1998.
- Kazgan, Gülten, "**Tanzimattan XXI. Yüzyıla Türkiye Ekonomisi: Birinci Küreselleşmeden İkinci Küreselleşmeye**" İstanbul: Bilgi Üniversitesi Yayınları, 2002.
- Kansu, Günel, "**Planlı Yıllar: Anılarla DPT'nin Öyküsü**", İstanbul: Kültür Yayınları.
- Keyder, Çağlar, "**Türkiye’de Devlet ve Sınıflar**" İstanbul: İletişim Yayınları, 1989, s.165.

Koç, İdil Özlem, “**Türk KOBİ’leri: Bugünü ve Geleceği**”, İstanbul: Arıkan, 2008.

Lerner, David, “**The Passing of Traditional Society: Modernizing the Middle East**”, New York: Free Press of Glencoe, 1964, s.23-25

Okan, Bekir, “**Barak’tan Avrasya’ya: Yaşadıklarım, Gördüklerim, Öğrendiklerim**”, İstanbul: Doğan Kitap, 2010.

Özcan, Gül Berna, “**Small Firms and Local Development: Entrepreneurship in Southern Europe and Turkey**” Aldershot: Brookfield, 1995.

Pekarun, İzzet A, “**Excess Capacity in Turkish Manufacturing**”, Ann Arbor: Xerox University Microfilms, 1975.

Rozaliev, Iurii Nikolaevich, “**Türkiye’de Sınıflar ve Sınıf Mücadeleleri**”, İstanbul: Belge Yayınları, 1979.

Savaş, Vural F., “**Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı**”, İstanbul: İktisadi Araştırmalar Tesisi, 1966, s.9.

Smithka, Micheal, “**Competitive Ties: Subcontracting in the Japanese Automotive Industry**”, New York: Columbia University Press, 1991.

Soral, Erdoğan, “**Özel Kesimde Türk Müteşebbisleri**”, Ankara: Ankara İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi, 1974.

Thoburn, John T ve Makato Takashima, “**Industrial Subcontracting in the UK and Japan**”, Brookfield: Avebury, 1992.

Tuna, Orhan, “**İstanbul Küçük Sanayi ve Bugünkü Meseleleri**”, İstanbul: İstanbul Üniversitesi, 1950, s.97.

Uras, Güngör, “**Türkiye’de Küçük Sanayi ve El Sanatları**”, Ankara: DPT, 1969.

Yazıcı, Kamil, “**Ortak Akıl: Tahtakale’deki Bir Hırdavatçı Dükkanından Anadolu Holding’e Uzanan Azmin Öyküsü**”, İstanbul: Anadolu Grubu, 2007

Yücekök, Ahmet N, “**Türkiye’de Örgütlenmiş Dinin Sosyo-Ekonomik Tabanı (1946-1968)**”, Ankara: Ankara Üniversitesi, 1971.

Yüksek, Ali Sait, “**Ortak Pazarda Küçük ve Orta İşletmelerin Sorunları**”, Ankara: DPT, 1970, s.57.

## **KİTAPTAN BÖLÜMLER VE MAKALELER**

Altun, Mehmet, “**Ortak Akıl Ararken: TÜSİAD’ın İlk On Yılı 1970-1980**”, İstanbul: Doğan Kitap, s.2009.

Buğra, Ayşe ve Osman Savaşkan, "Yerel Sanayi ve Bugünün Türkiye'sinde İş Dünyası", **Toplum ve Bilim**, Sayı 118, s.92-124.

Faroqhi, Suraiya, “**Understanding Ottoman Guilds**”, in Suraiya Faroqhi and Randi Deguilhem (eds.) *Crafts and Craftsmen of the Middle East*, (London: I.B.Tauris, 2005).

İdil, Engin. “**Borudan Orkestraya Borusan**”, 75 Yılda Çarkları Döndürenler (içinde), İstanbul: Tarih Vakfı Yayınları, 1999.

İstanbul Sanayi Odası Dergisi, “**Sanayicilere ve Sanayi Odalarına Düşen Vazifeler**”, 15 Nisan 1966, Sayı 2.

İstanbul Sanayi Odası Dergisi, “**Mahalli Sanayi ve Bölgesel Kalkınmayı Sağlayabilecek Tedbirler**”, 15 Temmuz 1966, Sayı 5.

İstanbul Sanayi Odası Dergisi, “**Kayseri Sanayi Odası Kuruldu**”, 15 Temmuz 1966, Sayı 5.

Kocalan, Bahattin, “**Tali Mühahhitlik Kavramı, Ekonomik ve Endüstriyel Gelişmedeki Rolü**”, Endüstrimizde Tali Mühahhitliği Geliştirme Semineri (içinde), Ankara: MPM Endüstri Şubesi, 1970

“Kooperatifler Yoluyla Pazarlama”, **Kooperatiflerin Sesi**, Kasım 1974, Sayı 27.

Lane, Christel ve Resnard Bachmann, "Cooperation in Inter Firm Relations in Britian and Germany: The Role of Social Institutions", **British Journal of Sociology**, Sayı: 48 Haziran 1997.

McKitrick, Frederick L, “An Unexpected Path to Modernisation: The Case of German Artisans during the Second World”, **Contemporary European History**, Vol. 5, No. 3, s.10, s.401.

Nichols, Theo, ve Nadir Sugur, "**Small Employers in Turkey: The OSTIM Estate at Ankara**", Middle Eastern Studies, Nisan 1996

Ömer Karasapan, “**Turkey’s Super Rich**”, Merip Middle East Report, No: 142, September- Oktober 1986.

“Tali Mühahhitlik”, Küçük Sanayi Bülteni, Ekim 1974, Sayı 10, ss 10-17.

## **RESMÎ RAPOR VE BELGELER**

Cumhuriyetçi Köylü Millet Partisi, "**Saygıdeğer Tüccar ve Esnaf Vatandaş**", Ankara: Cumhuriyetçi Köylü Millet Partisi, 1965.

Devlet Planlama Teşkilatı, "**Ekonomik ve Sosyal Göstergeler (1950-2006)**", (Ankara, 2007)

Devlet Planlama Teşkilatı, "**İkinci Beş Yıllık Planın Tanıtılması**", Ankara: DPT, 1967, s.10

Devlet Planlama Teşkilatı, "**İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planında Türk Özel Sektörü**", İstanbul: Milli Basımevi, 1970, s.15

Devlet Planlama Teşkilatı, "**Plan Hedefleri ve Stratejisi: Kalkınma Planı İkinci Beş Yıl (1968-1972)**", Ankara: DPT, 1968, s.7

Devlet Planlama Teşkilatı "**Planlı Devreye Geçiş İçin 1962 Yılı Program Tasarısı: Teknik Yardım**", Ankara: DPT, 1962.

Hudutlu Sorumlu Ankara Küçük Sanayi Sitesi Yapı Kooperatifi, "**Ankara Küçük Sanat Erbabının Dertlerini Dile Getiren Bildiri**", Ankara: Hudutlu Sorumlu Ankara Küçük Sanayi Sitesi Yapı Kooperatifi, 1967.

İktisadi Kalkınma Vakfı, "**Milletlerarası Fason İmalatı: Bir Yeni İhraç İmkani**", İstanbul: İKV Yayınları, 1971.

İktisadi Kalkınma Vakfı, "**Ortak Pazar ve Türkiye'de Dayanıklı Tüketim Malları Sanayi Rekabet İmkanları Araştırması**", İstanbul: İktisadi Kalkınma Vakfı, 1971.

İktisadi Kalkınma Vakfı, "**Sanayimizin Ortak Pazara İtibak Ettirilebilmesi İçin Alınması Gereken tedbirler**", İstanbul: İktisadi Kalkınma Vakfı, 1970.

İktisadi Kalkınma Vakfı, "**Şirketlerarası Birleşme- İşbirliği (Konsantrasyon) Hareketleri**", İstanbul: İktisadi Kalkınma Vakfı, 1969.

İstanbul Sanayi Odası, "**55 Yılda 55 Söyleşi**", İstanbul: İSO, 2008.

Milli Prodüktive Merkezi, "**Küçük ve Orta Sanayi İşletmelerinin Kredi Problemleri**", Ankara, 1969, s.79.

Devlet Planlama Teşkilatı, "**Ekonomik ve Sosyal Göstergeler (1950-2006)**", Ankara, 2007, s.9.

Türkiye Büyük Millet Meclisi Zabıt Ceridesi, Term 10, Vol.7, May 20, 1955, s.396. Halk Bankası, "**Esnaf Kefalet Kooperatifleri Birlik Kooperatifi ve Halk Bankası Faaliyetleri ile İlgili Derleme**", (Ankara, 1956)



Türkiye Büyük Millet Meclisi Zabıt Ceridesi, 3.Dönem 1.Cilt 18.Birleşim.

Türkiye Halk Bankası, “**Türkiye’de Esnaf Kefalet Kooperatifleri ve Mesleki Krediler Durumu**”, Ankara, 1960.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, “**1969 Faaliyet Raporu**”, Ankara: TOBB, 1969.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, “**1971 Faaliyet Raporu**”, İstanbul: Türkiye Odalar Birliği, 1971.

Türkiye Ticaret Odaları, Sanayi Odaları ve Ticaret Borsaları Birliği, “**Türkiye’de El Aletleri Sanayinde Yatırım İmkanları**”, Ankara: TOBB, 1965.

## ***SÜRELİ YAYINLAR***

Ankara Esnaf Gazetesi

Ant

Esnaf Birlik

İstanbul Ticaret Odası

İzmir'in Sesi

Kooperatiflerin Sesi

Lonca

Milliyet

Milli Gayret

Türkiyede Esnaf ve Sanatkarlar

## ***GÖRÜŞME LİSTESİ***

Adem Öner, Önerler Isıl İşlem A.Ş.'nin kurucusu.

Emre Saraç, Sanplast Plastik Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi Sahibi

Fahrettin Güleler, Ermetal A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı

Fatih İğrek, İğrek Makina Yönetim Kurulu Üyesi

Güngör Uras, Eski DPT Uzmanı

Kamil Durer, Müma Makina Firma Sahibi

Mehmet Aktaş, Anka Pres Şirket Müdürü

Mehmet Kabasakal, eski DPT Müşaviri, eski İSO Genel Sekreteri

Tarık Donat, Dost Oto Cam Yönetim Kurulu Üyesi