

3	Sevgili Okuyucularımız	BANKA Dergisi
4	Milli Ekonominin Likiditesi	Prof. Dr. Zeyyat HATİBOĞLU
7	İşletmelerin Gücünü Kontrol Etme Yolları	Prof. Dr. Kemâl TOSUN
16	Ticaret Bankalarında Kredi Kararının Alınması	Dr. Cevat SARIKAMIŞ
24	Gelişme ve Tasarruf	Pierre Haour'dan Çeviren: Alp GÜRUS
29	Turistik İşletmelerde Maliyet Hesapları	Doç. Dr. Nasuhi BURSAL
42	Okuyucu Soruları	BANKA Dergisi
46	Yazarların Biografisi	BANKA Dergisi
48	Bize Gelen Eserler	BANKA Dergisi

# BANKA

AYLIK MESLEK ve FİKİR DERGİSİ P.K. 769 Galata . İstanbul

Sahibi : Banka Yayınları ve Kültür Ltd. Şti.  
adına: Semih URKON

Yazı İşleri Müdürü : Aip GÜRUS

Basıldığı Yer : YENİLİK BASIMEVİ  
Cemâl Nadir Sokak, Büyük  
Milâs Han, No. 46 . Sirkeci

İdare Yeri : İmam Sok. No: 1 Kat: 5 - Beyoğlu

Yönetim Komitesi : Prof. Dr. Zeyyat HATİBOĞLU  
Necdet DURAKBAŞA  
Dr. Mustafa A. AYSAN  
Alp GÜRUS  
Dr. Nezir H. NEYZİ

Fiyatı : 2,5 TL.

Abone : Yıllık 30 TL.

Altı Aylık 15 TL.

İlân Tarifesi : Arka Dış Kapak 800 TL.

Arka İç Kapak 500 TL.

Ön İç Kapak 650 TL.

İç Sahifeler 400 TL.

Abone ve ilân bedelleri Derginin  
T.C. Ziraat Bankası Beyoğlu Şube-  
sindeki 768 numaralı ve T. İş Ban-  
kası A.Ş. Parmakkapı Şubesindeki  
271 Numaralı hesabına gönderilebi-  
rir.

Dergimize gönderilen yazılar yayınlansın  
yayımlanmasın iade olunmaz. Yayımlanan  
yazılar rızamız olmadan iktibas edilemez.

Haberleşmelerin, «BANKA, Aylık Meslek  
ve Fikir Dergisi P.K. 769 Galata-İstanbul»  
adresine ile yapılmasını rica ederiz.

Basıldığı Tarih: 31-7-1965

## SEVGİLİ OKUYUCULARIMIZ

Dergimiz hakkında tertiplediğimiz ankette bir kısım okuyucularımız yazar ve çevircilerin kişiliklerini bilmek istediklerini ısrarla belirtmekte idiler. Bu isteği bu sayımızdan başlayarak yerine getireceğiz.

Gerçekten, bir ilmi - mesleki dergide yazarların kişilikleri büyük önem taşır. Okuyucuya bir nevi «ön güven» verir.

Derginiz size Yurdumuzun bankacılık alanında adigeçen belli başlı fikir ve tatbikat adamlarının düşüncelerini sunmağa gayret etmektedir. Öteyandan, her zaman belirttiğimiz gibi, tüm bankacıların malı olmak itibariyle, her amatör kabiliyete de sütunlarımız açıktır.

..

Bu sayımızda Sayın Zeyyat Hatiboğlu Yurdumuz için çok önemli ve o derece ihmâl edilmiş bir konuya dokunmaktadır. Kendisinin bu konudaki daha derin tetkiklerini yayınlayabilmek ümidindeyiz.

..

«Okuyucu Soruları» bölümümüzde yer alan sorular İstanbuldan bir sanayici okuyucumuza aittir.

Böylece «Okuyucu Soruları» sütunumuz bu sayımızda ayrı bir renk ve canlılık kazanmaktadır.

Bankacılık alanında uygulamada karşılaşılan ve müşterinin izah edemediği güçlükler sütunlarımızda ilgililerin dikkatine sunuldukça, hem bankaların uygulamalarında «eskimiş» usullerin terkedilmesine bir imkân hazırlanacak, hem de belki banka - müşteri ilişkilerinde, müşterilerin bankacıların mes'elelerini gereğince değerlendirebilmelerini sağlayarak, yanlış anlamaları ortadan kaldıracak, karşılıklı bir işbirliği havasının yaratılmasına vesile olacaktır.

Sevgi ve Saygılarımızla  
BANKA Dergisi

## MİLLÎ EKONOMİNİN LİKİDİTESİ

Prof. Dr. Zeyyat HATİBOĞLU

İktisadi kalkınma mevzuunda zamanımızda çok büyük şöhret yapmış iktisatçılardan biri hiç şüphesiz H. W. Singer'dir. Bu iktisatçı 1964 yılında yayınladığı «International Development: Growth and Change = Milletlerarası Gelişme: Büyüme ve Değişiklik» isimli eserinde iktisadi kalkınma plânlarında ekseriya yapılan hataları sıralarken likidite meselesine son derece önem veriyor. Singer aynen şöyle yazmaktadır:

«Kalkınma plânları sabit sermaye yatırımlarına o derecede ehemmiyet verirler ki, bu yatırımlar için lüzumlu işletme likiditesi hiç gözönüne alınmaz. Neticede müstahsiliyet azalmaktadır... Kısa vâdeli ihtiyaçları ikmal etmek bir temayül haline gelmiştir.» (Sahife 116)

Türkiye ekonomisinin son yıllardaki manzarası Singer'in ne derecede haklı olduğunu bize göstermeye kâfi gelir. Nitekim son yıllarda fazla sabit sermaye yatırımı yaparken milli ekonominin likiditesi esaslı surette zayıflamış ve neticede iktisadi kalkınmamızın hızı yavaşlamıştır. Bu makalede milli ekonominin likiditesi ile ne kasdolunduğu izah edilecektir.

Bankacılar için likiditenin çok vazih bir mânâsı vardır. Bankacılar kredi verirken borçlu işletmenin likid olup olmadığını daima gözönünde tutar. Bankacı için bir işletmenin likiditesi bu işletmenin borçlarını vâdesi geldiğinde ödeyip ödiyemeyeceği ile ölçülür. İşletmenin sahip olduğu para ve paraya kolayca ve işletmeye zarar vermeksizin çevrilebilecek kıymetler likid kıymetlerdir.

Acaba bir milli ekonominin likiditesinin az veya fazla olduğunu nasıl anlarız? İşletmenin likiditesi ile bir milli ekonominin likiditesi aynı şeyler midir?

Bir işletmeden milli ekonomiye geçerken meseleyi epeyce farklı düşünmek icabeder.

Milli ekonominin likiditesinin en basit ölçüsü para miktarı ile milli gelir arasındaki nisbettir. Para miktarının milli gelire oranı hesaplanınca bir nevi likidite ölçüsü bulunur. Bu oran arttıkça milli ekonominin likiditesinin arttığı söylenebilir. Fakat acaba para miktarı denince buna dahil edilecek unsurlar nelerdir? Merkez Bankası banknotları, ufaklık paralar para miktarına şüphesiz dahil edilecektir. Fakat acaba mevduat dahil edilecek midir? Vâdesiz mevduatı aynen para olarak mütalâa edebilir miyiz? Devlet tahvilleri memleket likiditesi bakımından ne manâ ifade eder? Tasarruf bonoları likid kıymetlere dahil edilecek midir?

Aynen bir işletmede olduğu gibi bir memleket için de bir manâda likidite birbirine tetabuk eder. İşletmenin sahip bulunduğu bütün varlıklar, emtia stokları, makineler, tesisler, gayrimenkuller icabında satılarak paraya tahvil edilebilir. Fakat bu satış esnasında değer kaybı mukadderdir. Bir milli ekonomi için de aynı şeyi bir derecede gerçekleştirmek mümkündür. Şu halde meselâ bir milli ekonomide gayrimenkul satmak isteyenler bunları eskisinden daha düşük fiatlarla satmak mecburiyetinde kalır ise veya meselâ 1964 yılında 38 lira eden 100 lira nominal değerli bir tasarruf bonusu 1965 Temmuzunda 35 liraya satılır ise (fiyatlar umumî seviyesi sabit veya artmış farz olunuyor) milli ekonominin likiditesinin azaldığı söylenebilir.

Her iktisadî kıymetin bir geri ödenme devresi mevcuttur. İstihlâk malları stokları bir müddet sonra satılarak paraya çevrilir. Bu sebeple bahis konusu stoklar milli ekonomi için likid değerlerdir. Buna mukabil istihsalde kullanılan bir makine istihlâk malları stoku haline amortisman müddeti içinde (meselâ 3 - 5 - 10 - 20 v.s. yıl) gelir. Şu halde aynen işletmelerde olduğu gibi milli ekonomilerde de stoklar likid kıymetler, sabit istihsal vasıtaları sabit kıymetler arasında mütalâa edilir.

Yalnız burada çok ehemmiyetli bir noktanın aydınlatılması gerekiyor. Yukardaki izahlarda da görüleceği veçhile likidite meselesine evvelâ nakdî açıdan, daha sonra reel açıdan bakmaktayız. Her ikisini birbirine karıştırmamak icab eder.

Likidite meselesine nakdî açıdan bakınca milli ekonomideki kanunî paranın milli gelirin ne miktarını satın alabileceğine bakmamız gerekir. Keza bankalardaki mevduatı aynı açıdan değerlendirmek icab eder. Buna ilâve olarak milli ekonomide bulunan diğer likid değerlerin bhusus tahvillerin vâdesine bakmak icab eder. Tahvillerin vâdesi kısalmış ise likidite artmış demektir. Keza milli ekonomide tedavül eden tahvillerde bir artış husule gelmiş ise likiditenin arttığı söylenebilir.

Reel açıdan bakılınca milli ekonominin likiditesi bahis konusu olunca ekonomide sahip olunan her çeşit servetlerin (reel sermayenin) istihlâk malı haline gelme derecesine bakmak gerekir. Meselâ milli sermayenin %90 ı sabit kıymetler halinde ve %10 u istihlâk malları stoku halindeyken bu nisbetler % 80 ve % 20 olursa reel bakımdan milli ekonominin likiditesi artmış bulunur.

Tatbikatta nakdi ve reel manâsiyle likiditenin birbirine tamamen uyması icab etmez. Bu manâda bir intibaksızlık husule gelince milli ekonomide çok ehemmiyetli değişiklikler husule gelebilir. Meselâ monoter bakımdan likidite fazla, buna mukabil reel bakımdan az ise enflâsyon daima büyük bir tehlike olarak belirebilir.

Son yıllarda Türkiye'de hem reel, hem nakdi bakımdan likiditede esaslı surette azalma husule geldiği cihetle Türkiye'deki mevcut likidite enflâsyon bakımından herhangi bir mâna ifade etmez. Halbuki meselâ İngiltere ve U.S.A. v.s. gibi ileri garp memleketlerinde nakdi manâdaki likidite ekseriya reel manâdaki likiditeden daha yüksek seviyede bulunduğu cihetle enflâsyon bakımından nakdi likiditenin çok ehemmiyetli bir manâsı vardır.

Reel manâdaki likidite bakımından her yıl yapılan tasarruflar da çok ehemmiyetlidir. Her yıl yapılan tasarruflar potansiyel olarak likid sermaye mütalâa edilebilir. Fakat tatbikatta bunlar sabit sermaye haline getirilebilir veya milli ekonominin likiditesini arttırmaya yardım eder.

Yukarıdaki izahlar likidite mevzuunda çok umumî bir fikir vermekten ileri gitmez. Türkiye ekonomisinin likiditesi hesaplanmak ve likiditedeki değişiklikler tesbit edilmek istenince hallolunması son derecede zor problemlerle karşılaşmak mukadderdir. Yalnız şu var ki Türkiye'de likiditeyi hesaplamak bir tarafa bu mefhumun manâsı dahi çok defa bilinmemektedir. Likiditenin ehemmiyeti ise daima gözden kaçırılmıştır.

## İŞLETMELERİN GÜCÜNÜ KONTROL ETME YOLLARI

Prof. Dr. Kemâl TOSUN

### A. Umumi Mülâhazalar:

İşletmelerin gücü, başta sahip ve idarecilerini olmak üzere, kredi müesseselerini, vergi makamlarını, müşterileri, personeli, satıcıları ve hattâ rakip işletmeler gibi çeşitli menfaat zümrelerini yakından ilgilendiren önemli konulardan biridir. Zira, şüphe yoktur ki, bütün bu grupların, işletmeden bekledikleri şeyleri temin edebilmeleri, ancak onun yaşama ve gelişme gücüne bağlıdır. Şu halde, bir işletme ile ilgisi olan bir kimsenin veya grubun bu ilgisini devam ettirip ettirmeyeceği, ilgisi olmayan şahıs veya grubun ise ilgi tesis edip etmeyeceği hususlarındaki kararları, bahis konusu işletmenin yaşama ve gelişme konusundaki gücü hakkında edindikleri malûmata tâbi olacaktır. Bu malûmatın ise, gereği şekilde işletmeyi tetkik ve kontrolden geçirmek suretile elde olunabileceği açıktır.

Yukarıda saydığımız menfaat zümre ve grupları arasında durumu en kritik olanlardan biri **kredi müesseseleridir**. Gerçekten, bir işletme veya şahsa kredi veren bir işletme veya şahıs, parasını ve nemasını (=faiz) az veya çok bir riske maruz kılmış demektir. Kredicinin ana para ile faizini zamanında geri alabilmesi, borçlu şahıs veya işletmenin taahhüdünü yerine getirme hususundaki **arzu ve gücüne** bağlıdır. Arzu ve güç, ikisi bir araya geldikleri zaman değer ifade ederler. Borçlu, borcunu zamanında ödeme hususunda hem **arzulu** hem **güçlü** olmalıdır. Yalnız arzu veya yalnız güç taahhüdün yerine gelmesi bakımından yeterli olmadıklarından, kredicinin bunların borçluda mevcut olup olmadığını tahkik etmesi icap eder.

Burada, kredici için bilhassa önemli olan şu iki hususu da zikretmek lâzımdır: Borçlunun geri ödeme konusundaki hâlihazır arzu ve

gücünden ziyade, borcun vâdesindeki arzu ve gücü mühimdir ve bu itibarla da istikbaldeki durumu tahmin ve tespite çalışmak gerekir. Bu sebeple, kredicinin, hâlihazır duruma lâyük olduğundan daha fazla ehemmiyet vermemesi ve dikkatini daha ziyade borçlu şahıs veya işletmenin istikbaline tevcih ve temerküz ettirmesi icap eder. Tetkik, tahlil ve kontrolleri bu zihniyetle yapmanın faydalarını izah etmeğe ihtiyaç olmadığı fikrindeyiz. Zikretmek istediğimiz ikinci husus ise, borçlunun taahhütlerini yerine getirme hususundaki arzusunu tetkik ve kontrol etmenin zorluğudur. Biz, bu ve bundan sonraki birkaç yazımızda, müşahhas ve objektif mahiyette olan borç ödeme gücü ile ilgili tetkik ve tahliller üzerinde duracak ve bunu modern gelişme ve temayüllerden mülhem olarak yapmağa gayret edeceğiz.

## B. İşletmenin Yaşama (yapı) ve Gelişme (faaliyet) Gücü Nedir?

İşletme, belli maksat ve gayelerin gerçekleştirilmesi için bir araya getirilmiş istihsal faktörlerinden müteşekkil yaşayan bir varlıktır. Bahsi geçen istihsal âmillerini çok çeşitli şekillerde tasnif etmek kabildir. Buradaki maksadımıza en uygun olanı, beşerî ve maddî diye istihsal âmillerini iki büyük gruba ayıran tasniftir. Gerçekten, sathî bir müşahade neticesinde işletmenin bir takım sermaye unsurlarından ve bu unsurları değerlendirmeye çalışan insanlardan meydana geldiğini kolayca görmek mümkündür. İşletme sahiplerinin ilk plândaki gayesi ister kâr, ister hizmet olsun, bu gayenin tahakkuku için istihsalde bulunmak lâzımdır ve bunun için de işletmenin yaşaması ve gelişmesi icap ettiği açıktır. İşletmenin hayatını devam ettirebilme kudretine yaşama gücü, gayesine veya gayelerine daha isabetli ve semereli bir şekilde ulaşma imkânlarına sahip olma hususunda malik olduğu kudrete ise gelişme gücü diyeceğiz. Buna, kısaca, büyüme gücü de demek kabildir.

Burada canlılar âleminden misâl almak suretile biyolojik bir benzetme yapabiliriz. Canlı bir varlığın ömrü (yaşama süresi), onun bünye (yapı) sağlamlığına bağlıdır. Buna mukabil, uzun ömürlü bir varlığın behemehal çok verimli olduğu söylenemez. Bilfarz, bir ağaç veya bir hayvan yapı itibarile çok sağlam olduklarından, muhit şartlarının tesirlerine mukavemet edebilirler ve varlıklarını uzun zaman devam ettirebilirler. Ancak, bu uzun ömürleri çok kısır geçebilir. Diğer taraftan, başka bir ağaç veya hayvan nispeten kısa ömürlü olabilir, fakat bu kısa müddet boyunca varlıklarının hikmetini teşkil eden gaye ve maksada daha çok hizmet etmiş bulunabilirler.

Bu izahlardan, şu neticeleri çıkarmak mümkündür: Bir canlının



yaşama gücü ile verim sağlama gücü, muayyen bir ölçüye kadar birbirine bağlıdır; yani, ancak, yapı itibarile sağlam olan bir canlı verim sağlıklı olabilir. Sıhhatli bir insanın çalışabilmesi, hasta bir insanın ise çalışmaması gibi... İkinci olarak, yaşama gücü ile verim sağlama (veya büyüme) gücü arasında bir muvazene mevcut olması lâzımdır. Bir canlıdan, yaşama gücünü zayıflatacak bir ölçüde verim sağlama cihetine gidildiği takdirde, ömrü kısalmır. Bir hayvan veya insanın aşırı nispette çalıştırılması, yahut bir hayvan veya ağaçtan aşırı miktarda mahsül elde etme yolunun tercih edilmesi hallerinde, bu canlıların yaşama kuvvetlerinin azaldığı müşahade olunur.

Bu mülâhazaları, Fayol'ün deyimi ile **sosyal bir canlı olan işletmeye** uygulayalım: İşletmenin uzun ömürlü olabilmesi için yapısının sağlam olarak kurulması ve bu yapının, muhitin her türlü tesirlerine mukavemet edebilecek şekilde sağlamlığını muhafaza etmesi gerekir. Ancak, işletme, belli gayelerin gerçekleştirilmesi için kurulmuştur. Bu gayelerin gerçekleşmesi ise, onun **verim sağlama gücüne** (müstahsiliyet ve kârlılığına) bağlıdır. Sağlam bir yapı gerçekleştirme idame ettirme endişesinin, verim gücünü zayıflatacak bir ölçüyü bulmaması icap ettiği de açıktır. Aynı şekilde, **verim elde etme endişelerinin, bünyeyi zayıf düşürecek bir ölçüye çıkarılmaması** lüzumu da meydandadır. Meselâ kısa vâdede fazla kâr etme ve bilhassa bu kârı dağıtma politikalarının işletmenin kaynaklarını istismar ettiği ve yaşama gücünü azalttığı tatbikatta her zaman müşahade olunmaktadır. Diğer taraftan, birçok işletme idarecilerinin, **sağlamlık ve emniyet politikasına, produktivite ve rantabiliteyi düşürecek ve dolayısıyla büyüme ve gelişme kudretini azaltacak bir ölçüde bağlandıkları sık sık görülmektedir.** Demek oluyor ki, yaşama ve büyüme güçleri birbirlerine bağlı oldukları gibi, bunlar arasında **optimal bir muvazene sağlamak da gerekmektedir.**

İşte, işletme sevk-ve-idaresinin fonksiyonu, bu yaşama ve gelişme güçlerini azamî hadde bulundurmak ve bunlar arasında optimal bir denge sağlamaktır. Bunu yapabilmek için bu iki gücü devamlı surette kontrol altında bulundurmak lâzımdır. Bundan sonraki izahlarımız bu kontrolün nasıl yapılabileceği ve bu hususta ne gibi imkânların mevcut olduğu üzerinde cereyan edecektir.

### C. İşletmenin Yaşama Gücünün Kontrolü - Statik Tahlil:

#### I. İşletmenin Yapı Sağlamlığı:

İşletmenin yapı (= bünye) sağlamlığı, onu vücutte getiren âmiller (=istihsal faktörleri) in gerek ayrı ayrı gerek bir bütün olarak haiz

oldukları kudrete bağlıdır. Yukarıda temas ettiğimiz üzere, işletmeyi meydana getiren unsurları **maddî** ve **beşerî** olmak üzere iki büyük kategoriye ayırmak mümkündür. Maddî unsur, sermayedir. Şu halde, işletmenin maddî gücü deyince **sermaye gücünü** anlamak lâzımdır. Beşerî unsur, insan gücüdür. İşletmenin beşerî gücü deyince **insan gücü** (= emek) âmilinin kudretini anlamak icap eder. Ancak, derhal ilâve etmeliyiz ki, işletmenin bir bütün olarak güçlü sayılabilmesi için, yalnız sermaye ve insan gücü bakımından sağlam olması yetmez, bu iki temel faktörün **optimal bir denge** yaratacak tarzda kombine edilmesi de lâzımdır. İki istihsal âmilini, gayeye en uygun şekilde bir araya getiren ise, sevk-ve-idare olduğuna göre, bu birleştirme (= entegrasyon) ameliyesini başaran faktöre, **idari unsur** ve bu unsurun temsil ettiği kudrete ise **organizasyon gücü** diyeceğiz.

**Hülâsa:** İşletmeyi vücade getiren başlıca unsurlar **maddî**, **beşerî** ve **idari** olmak üzere üçtür. Bu unsurların teşkil ve temsil ettikleri kuvvetler, **maddî güç** veya **sermaye gücü**, **beşerî güç** veya **emek gücü**, **idari güç** veya **organizasyon gücü** ismini almaktadırlar. Şimdi bu unsurları ve güçleri ayrı ayrı tetkik, tahlil ve kontrol edeceğiz.

## II. İşletmenin Maddî Unsuru ve Maddî Gücü:

### 1) İşletmenin Maddî Unsuru - Sermaye:

İşletmenin maddî unsuru deyince, istihsale tahsis olunmuş ve istihsal edilmiş vasıtalarını anlıyacağız. İstihsal edilmiş istihsal vasıtalarına ise, iktisat lisanında **sermaye** dendiği malûmdür. İstihsal edilmemiş bulunan istihsal faktörleri, bu meyanda **tabii kaynaklar** (= toprak) ve **insan gücü** sermaye mefhumunun dışında tutulmaktadır. İktisat ilminde, bu üç unsura istihsal faktörleri adı verilmekte, bunları istihsal gayesile bir araya getiren **idari unsur** (organizasyon) da, emek gibi sermaye mefhumunun dışında kalmaktadır.

Ancak, genel iktisat ilmi ile işletme iktisadı arasında, bu konuda mevcut olan bir farka işaret etmek lâzımdır. Millî ekonomi için hazır bulunmuş telâkki olunan ve bu itibarla istihsal edilmemiş farzedilen **tabii kaynaklar** işletme bakımından hazır bulunmuş olmadıklarından, bir yatırım harcaması neticesinde elde olunmuşlardır ve bu sebeple bir sermaye unsurudurlar. İşletme bilânçosunda varlıklar arasında görülen **toprak** (= arazi, madenler ve bunlarla ilgili imtiyazlar) bu mahiyette bir sermaye unsurudur.

Emek, yani insan unsuruna gelince... Toprak için söylediklerimiz emek için de câridir. İşletme emek için yatırımda buldukça, yani

yetiştirme ve öğretme masrafları çoğaldıkça bir nevi sermayeleşme husule gelmektedir. Ancak, şu iki sebepten ötürü emeği sermaye mefumu dışında bırakmak lâzımdır:

a) Emek sahibi olan insan büyük ölçüde yetişmiş olarak işletmeye gelir; sonradan yapılan ilâveler nekadardaki büyük olursa olsun, onu işletmenin eseri telâkki ettirecek bir derece ve mahiyet iktisap edemez.

b) Emek unsurunun sahibi olan insan, mülkiyet konusu olamaz. İnsan emeği kiralanır. İşletme tarafından kiralananan bir bina gibi işletmenin mülkiyetine girmez ve bu sebeple aktifinde yer almaz. Bir unsurun, **istihsal faktörü olması ile sermaye unsuru olması** arasındaki farka burada dikkat etmek lâzımdır.

Bu izahlardan anlaşıldığına nazaran, genel iktisatta dört olan istihsal faktörleri işletmede **sermaye, emek ve organizasyon** olmak üzere üçtür ve bu itibarla işletmenin yapısı ve yapı sağlamlığı tetkik ve tahlil olunurken bu üç unsur üzerinde durmak kâfidir. (İşletmenin hiçbir harcama yapmadan tamamen karşılıksız olarak elde ettiği menfaatler, işletme-dışı tasarruflar «external economies» adı altında, işletmenin dinamik tahlili bahsinde ele alınacaktır. Gerek işletme-dışı tasarruflar, gerek işletme-dışı israflar, bilanço ile değil, doğrudan doğruya kâr-zarar hesabı ile ilgilendirilebilirler. Daha doğru bir ifade ile tesirlerini kâr zarar hesabı kanalı ile icra ederler; yani ya gelirleri veya giderleri artırır veya azaltırlar. Bu sebeplerle ve mülkiyet ile ilgili olmadıklarından sermaye tahlilleri dışında kalmaktadırlar.)

## 2) İşletmenin Sermaye Gücü Nedir?

İşletmenin sermaye gücü deyince, **sermayenin artırılması ve kullanılması** hususundaki kuvvetini anlamak lâzımdır. Sermayenin artırılması imkânları kaynakların zenginliğine bağlıdır. Sermaye temin etme kaynakları **işletme-içi** (= öz) ve **işletme-dışı** (=yabancı) olmak üzere iki gruba ayrılabilir. İşletmenin bu iki kaynaktan sermaye tedarik etme imkânları onun **mali** (= finanslama) **gücünü** meydana getirir. Şu halde, işletmenin mali gücünün fazla olması demek, muhtaç bulunduğu miktardaki sermayeyi, ihtiyaç anında ve en iyi şartlarda tedarik edebiliyor demektir. Demek oluyor ki, finansal gücü, sermayenin **miktarı**, **ihtiyaç zamanı** ve **tedarik şartları** (faiz ve diğer tedarik masrafları, vâde ve garanti) bakımından olmak üzere tahlile tâbi tutmak icap eder.

Sermaye gücünün ikinci manâsı, öz ve yabancı kaynaklardan elde olunan sermayenin **nerelerde, ne miktar ve nispetlerde** kullanıldığı yani **tahsis** (= allocation) şeklidir. Sermayenin kullanılma ve tahsis şekli,

onun **iktisadî gücünü** meydana getirir. Sermayenin iktisadî gücünün fazla olması, onun azamî verim sağlayacak yerlere ve optimal nispetelerde dağıtılmış olduğunu ifade eder.

Şimdi, sermayenin mali gücü ile iktisadî gücünü ayrı ayrı tahlil edelim ve mali bünye ile iktisadî bünyenin sağlam olup olmadığını kontrol hususunda ne gibi imkânların mevcut olduğunu araştıralım. Bunu bitirdikten sonra, bu iki yapının ve teşkil ettikleri **güçlerin telif ve koordinasyonunun da optimal** bir şekilde başarılmış olup olmadığı üzerinde duracağız. Bu telif ve koordinasyon neticesindedir ki, işletmenin **sermaye gücü** ortaya çıkmış olacaktır.

### 3) Sermayenin Mali (Finansal) Yapısı ve Mali Gücü

#### a) Umumi Mülâhazalar:

Sermayenin mali yapısı, kaynakları bakımından dökümünü gösterir. Sermaye kaynakları öz ve yabancıdır, demiştik. Öz ve yabancı ayırımı, **mülkiyet** kıstasına dayanmaktadır. Sahip veya ortakların mülkiyetine dahil kaynaklardan elde olunan sermayeye **öz sermaye** diyoruz. Bu mülkiyet sahası dışından, yabancılardan, bir bedel mukabilinde (= faiz) kullanılmak ve belli bir müddet (= vâde) sonunda iade olunmak üzere temin olunan sermayeye **yabancı sermaye** veya **kredi sermayesi** ismi verilir. Bunlardan birincisine **iç kaynak sermayesi**, ikincisine **dış kaynak sermayesi** veya sadece **iç sermaye** ve **dış sermaye** de denebilir.

#### b) Öz Sermaye Gücü:

Öz sermaye kaynakları şunlardır: Kuruluş sermayesi yani **kurucunun koydukları sermaye**, **ihtiyatlar** ve işletmede **alıkonmuş kârlar**... Bu üç kaynaktan işletmenin sermayesini arttırma imkânları fazla olursa, **öz kaynak gücü** fazladır, denebilir. Öz kaynak gücü, sahip ve ortakların **yatırım gücü** ve **arzusuna**, işletmenin **hukukî şekline**, **prodüktivite** ve **rantabilitesine** bağlıdır.

Sahip ve ortakların yatırım gücü ve arzusu, herşeyden önce onların **kazanma gücü** ve **tasarruf meyillerine** tâbidir. Tasarruf meylinin kuvveti, istihlâk ve israf meylinin kuvveti ile çarpışma halindedir; birincisi galip geldiği müddetçe yatırıma gidilir. **Yatırım arzusu ve kabiliyeti** ise, işletmenin hâlihazır ve bilhassa müstakbel prodüktivite ve rantabilitesi hakkındaki tahminlere ve inançlara bağlıdır. Buna kısaca **sermayenin müstahsiliyeti** de diyebiliriz. Keza, **faiz geliri** ile **kâr geliri** arasındaki fark da, yatırım ile kredi yolları arasındaki tercihe tesir eder. Yani bir işletmeden elde olunan kâr geliri, başka bir işletmeden temin olunacak

faiz gelirinden düşük olursa, öz sermayeyi arttırma imkânları kısılmış olur. Ancak, burada, kendi işletmesine sahip olmanın ve kendi sermayesini bizzat idare etmenin sağlayacağı **avantajlar** ile **emniyeti** ayrı birer faktör olarak mütalea etmek lâzımdır. Anlaşıyor ki, ihtiyat ayırma ve kâr alıkoyma ile sermaye arttırma gibi üç bellibaşlı öz sermaye kaynağının zenginliği, sahiplerin tasarruf ve yatırım arzu ve kabiliyetlerine bağlıdır.

Öz kaynak zenginliği **işletmenin hukukî şekline** de tâbidir. Ferdî teşebbüs ile ortaklık ve şirket şekillerinin bu husustaki imkânları farklıdır. Bilfarz, sermaye sahipliği ile sevk-ve-idarenin ayrılmış bulunduğu şirket şekillerinde otofinansman imkânlarının daha fazla olduğu söylenebilir. Ancak, bu durumda, sevk-ve-idarecilerin ortakları ikna etme kabiliyetlerinin üstün olması gerekir. Sermayenin kısmen ödenmiş bulunduğu hallerde, ödenmemiş kısmın ortaklardan talep edilebilme kabiliyetini de, öz kaynak gücünün önemli bir unsuru olarak mütalea etmek lâzımdır.

İhtiyatlar kârdan ayrıldığına nazaran, **ihtiyat ayırma gücü** rantabiliteye bağlı olacaktır. Ancak, **mecburî** (=kanunî) ihtiyatlar ile **ihtiyarî** ihtiyatlar arasında burada bir ayırım yapmak uygun olabilir. Gerçekten, her iki ihtiyat şekli işletmenin kâr etmesine bağlı olmakla beraber, kanunen veya mukavele gereğince ihtiyat ayırma mecburiyetinde bulunan işletmelerde öz sermaye kaynaklarından birinin daha kuvvetli olduğu söylenebilir. İhtiyat ayırma, işletme sahiplerinin veya idarecilerinin takdirine bırakılmış olduğu zaman ise, yani ihtiyarî ihtiyat hallerinde, işletme daha zayıf bir öz sermaye kaynağına sahiptir. Yalnız, şu hususa da işaret etmek icap eder ki, mecburî ihtiyatların öz sermaye kaynağı teşkil etme bakımından haiz oldukları kuvvet, sevk-ve-idarenin hakikî kârını düşük gösterme yol ve tedbirlerine başvurması hallerinde, kısmen de olsa, azalabilir.

**Kârı olduğundan az göstermenin bellibaşlı yolları**, gelirleri gizlemek veya düşük göstermek, masrafları fazla göstermek veya uydurma masraflar yaratmak ve envanter tanziminde varlıklara haiz oldukları hakiki değerden daha düşük kıymet biçmek, nihayet, borçları kabartmak veya mevcut olmayan borçlar uydurmaktır. Kârın düşük gösterilmesinden dolayı vergi makamları zarara (vergi kaybına) uğrayacaklarından, mevzuat bu yolları kapamağa gayret sarfetmiştir. Bununla beraber ve bilhassa değerlendirme ile ilgili hükümlerin boşluklarından faydalanma imkânlarının mevcut olduğu hallerde, işletme olduğundan daha az kârlı gösterilir ve böylece varlıklarda mündemiç olan bir **gizli ihtiyat** meydana getirilir. Demek oluyor ki, gizli ihtiyat, hakikatte, kârın dağı-

ılmayıp işletmede alıkonması, yani **otofinansman** yollarından biri sayılabilir. Şu halde, gizli ihtiyat ayırma politikasının tatbik olunabildiği hallerde ve işletmelerde, öz sermaye kaynaklarından bir diğ erinin de mevcut olduğunu kabul etmek lâzımdır.

**Hukukî şek il** ile ilgili olarak, anonim şirket şeklinde kurulmuş olan işletmelerin, hisse senetlerinin nispeten küçük meblâğ lı olmaları ve kolayca el. (= sahip) değ iştirebilmeleri gibi sebeplerden dolayı öz sermaye tedariki imkânlarının geniş olduğu açıktır. Aynı şey, sermayesi hisselere bölünmüş komandit şirketler için de, az çok vârittir. Bu iki şirket şek li, yeni ortaklar almak ve böylece sermayeyi çoğ altmak imkânlarına, yalnız âdi hisse senedi ile değ il fakat, sermaye sıkıntısı çekildiğ i takdirde yeni ortaklara çeş itli imtiyaz ve menfaatler sağ layan fevkalâde hisse senetleri ihraç etmek suretile de sahip olabilirler. Ancak, yeni ortaklara sağ lanan menfaat ve imtiyazlar arttıkça, bu nevi sermaye çoğ altma yolunun, ş üp hesiz ki, maliyeti artmış olacaktır.

Âdi ortaklıklarda, kollektif, komandit ve hattâ limited şirketler ile aile şirk eti mahiyetinde olan anonim şirketlerde yeni ortaklar almak suretile sermayeyi arttırma yoluna başvurulması kolay değ ildir. Zira, her yeni ortak, aynı zamanda işletmenin idaresinde söz sahibi yeni bir şahıstır. Kurucuların veya eski ortakların, müessesenin sevk-ve-idaresinde söz sahibi olabilecek yeni ortakları kolayca kabûl etmeleri, ancak, istikbali çok karanlık görülen işletmelerde mümkün olabilir. Büyüme ve gelişme ümidinin mevcut olduğu hallerde ise, durum aksine döner; kurucu veya eski ortaklar, yenilere nazaran üstün hak ve menfaatler tesis etmek cihetine giderler. Ancak, eskiler bu kabil imtiyazlarda aş ırı gittikleri takdirde, yeni hissedarların ş evk ve arzularının kırılacağı ş üp hesizdir.

Âdi ortaklıklar ile, kollektif ve komandit şirketlerde (komandite ortaklar için) sorumluluğ un hudutsuz olması, öz sermaye teminini güç leştiren faktörlerden biri olarak bilhassa zikre ş ayandır.

**Hülâsa: İşletmenin öz sermaye tedarik etme kudreti şu faktörlere tâbidir, denebilir:**

1) Hâlihazır sahip veya ortaklarının tasarruf ve yatırım arzu ve temayülleri... a) **Tasarruf temayülü** istihlâk temayülünün aksi bir ruh halidir. b) **Yatırım arzu ve temayülü**, işletmenin müstakbel rantabilite ve prodüktivitesine bağıldır.

2) Hâlihazır sahip veya ortakların ofofinanslama politikasını terviç ve tatbik etme hususundaki kabiliyet ve arzuları... Yatırım arzu ve

temayülü ile bunlara müessir olan âmiller burada da bahis konusudur.

3) Hâlihazır sahip ve ortakların yeni ortaklar alma ve bunlarla işletmenin sevk-ve-idaresini ve müstakbel kârlarını paylaşma hususundaki arzu ve temayülleri...

4) Yeni sahip ve ortakların, mevcut şirketin müstakbel rantabilite ve produktivitesi hakkında inançları.

5) Yeni sahip ve ortakların, işletmenin sevk-ve-idaresi ile bundan doğacak sorumluluğu eski sahip ve ortaklarla paylaşma hususundaki arzu ve temayülleri...

6) Yeni sahip ve ortakların tasarruf ve yatırım kabiliyet ve arzuları...

Gelecek yazımızda öz sermaye temin ve tedarik yollarını tetkik edeceğiz.

**PAMUKBANK**

**10**

**YILDIR**

**GÜVENİNİZİ**

**SARSMAYAN**

**BANKANIZDIR**

**1965**

**İKRAMIYE PLANI**

**705.000**

**LİRADIR**

**TİCARET BANKALARINDA  
KREDİ KARARININ ALINMASI**  
(İstihbarat Teftikleri)

— II — (\*)

Dr. Cevat SARIKAMIŞ

**2. Mali Faktör :**

Etüdümüzün müteaddit yerinde söylenildiği gibi kredi riski müstakbel borçlunun geri ödeme arzu ve iktidarı tarafından tayin edilmektedir. Müşterinin ödeme arzusu tamamen şahsi faktöre bağlı bir husus olduğu halde ödeme iktidarı işletmenin borçlarını geri ödemeye yeter miktarda ve vâde tarihinde elde bulunacak şekilde fon yaratma kabiliyetine tâbidir. Şu halde firmanın borçlarını geri ödeme iktidarı fon yaratma kabiliyet ve kapasitesinin tetkikine müncer olmaktadır.

Borçların itfası için kullanılacak fonlar normal işletme faaliyetleri neticesinde temin edildiği gibi, aktif kalemlerinin bir veya birkaçının satışından ve nihayet tekrar borçlanmak suretile de elde edilir. Bu üç usulden, bankalarca makbul addedilene, sadece birincisi, yani normal faaliyetler neticesi fon yaratmaktır (1). Nitekim kredi tahlillerinin gayesi sadece ödeme iktidar ve arzusunun mevcudiyetini tesbit etmekten daha ileriye gitmekte ve geriye ödeme iktidarının normal işletme faaliyetleri neticesi elde edilip edilmeyeceğine bilhassa dikkat edilmektedir (2).

Etüdümüzün alâkalı bölümünde izah edildiği gibi bankalar kâr gayesile faaliyette bulunan işletmeler olmakla beraber bir nev'i âmme hiz-

---

(\*) Bu etüdün ilk kısmı Temmuz sayısında yayınlanmıştır.

- (1) Reed, E. W., *Commercial Bank Management*, New York; Harper and Row Publishers. 1963, sahife: 220 - 221.
- (2) Robinson, R. I., *The Management of Bank Funds*, New York; Mc Graw - Hill Book Co., 1951, Sahife 134.



meti de görmekte dirler. Bu hizmet kredi talep eden firmalara yardım etme şeklinde tecelli etmektedir ve yardım sadece kredi vermek şeklinde olamaz. Alacağı krediyi taşıyamıyacak ve müessir bir şekilde kullanamıyacak bir firmaya açılacak kredi ne o firmaya ne de cemiyete faydalı olacaktır. Belki banka vâde tarihinden firmaya ait bir aktifi satmak suretile krediyi geri alabilir. Fakat bu kabil bir kredinin bankaya, müşteriye ve genel olarak ammeye faydalı olduğunu söylemek çok zordur.

Alınmış olan kredinin tekrar borçlanmak suretile geri ödenmesi de bankalarca pek makbul addedilmemektedir. Zira bu durumda istenen kredinin geri ödenmesi tekrar boçlanma imkânına bağlı kalmaktadır ve imkânın elde edilmesi ise eğer firma zayıf bir malî bünyeye sahip olak-sa hiç bir zaman mümkün olamayacaktır.

Demek oluyor ki, kredi tahlilleri yapan bir kredi memuru kredi riskini takdir ederken müstakbel müşterinin geri ödeme kabiliyetini normal faaliyetler neticesi elde edip etmiyeceğine bakacaktır. Normal faaliyetler neticesi fon yaratma kabiliyeti ise sevk ve idarecilerin bir takım vasıflara sahip olması yanında firmanın kâfi sermayesi bulunmasına ve bu sermayenin gayeye matûf bir şekilde muhtelif aktif kalemlerine yatırılmasına bağlıdır. İşte, malî faktör başlığı altında firmanın sermayesi ve onun kullanılmış şekli tetkik edilmektedir ki diğer bir ifade ile kapital unsurunun tetkiki demektir.

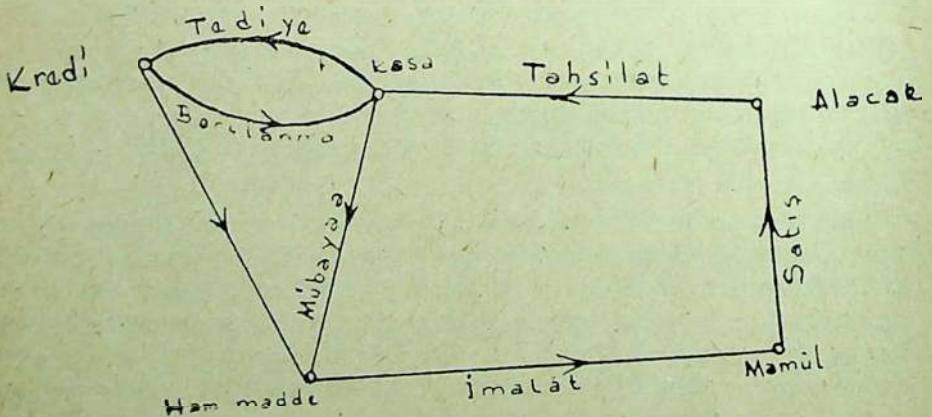
Kapital gözle görülüp elle tutulur bir şeydir ve bir ölçü birimi vardır. Bu ölçü birimi ise paradır. Kredi memuru için kapital riskin kuvvetli olduğuna bir işaret sayılır. Zira firmaya yatırılmış sermaye alınan kredinin geri ödenmesi için bir garanti teşkil eder. Her hangi bir sebeple meydana gelecek zararlar kapital tarafından karşılanır ve sermayenin fazlalığı kreditor için emniyet marjının büyük olması demektir.

Bir işletmenin fon yaratma kabiliyetinin müessir bir şekilde sevk ve idare edilmesine bağlı olduğu açıktır. Müessir sevk ve idare idarecilerin kabiliyetleri yanında bazı maddî şartlara da ihtiyaç gösterir. Bu şartların başında sevk ve idarecilerin müessir bir idare için lüzumlu addettikleri kararları tatbik edebilmeleri için ellerinin altında kâfi fonların bulunması gelir. Meselâ, piyasaya yeni çıkmış ve istihsali daha müessir ve prodüktif kılan bir makinayı satın alacak fonlara sahip olunmalı ki rakip firmanın daha evvel harekete geçerek rekabet şartlarını lehine çevirmesine fırsat verilmesin. Keza, müşterilere teamül etmiş uzunlukta vâde tanıyabilmek, tedarikçilerden daha ucuza alabilmek için gerektiği kadar kısa vâde ile ve hattâ peşin mübayaada bulunmak, istihsal ve

satışları aksatmadan yürütebilecek miktar ham ve mamül madde sto-ku bulundurabilmek, hiç şüphesiz, kuvvetli bir finansman bünyesine, dolayısıyla kâfi sermayeye sahip olmayı icap ettirir.

Rekabetin pek şiddetli olmadığı, ticaret sahasının dar ve nakil im-kanlarının mahdut olduğu ve işletmelerin iyi organize edilmediği devir ve yerlerde az bir sermaye ile faaliyette bulunma bazan mümkün ola-bilir. Bu durumda kredi riski takdirinde karakter ve kapasite faktörleri kapital faktöründen daha ağır basacak ve belki de sadece şahsi faktöre dayanarak açılan kredilerin arzedeceği tahsil edilememe tehlikesi pek fazla olamayacaktır.

Alınan kredinin normal işletme faaliyetleri neticesi yaratılan fon-larla geri ödenmesinin daha makbul addedilmesi kredi tahlilcisini bunu mevzu firmanın ne dereceye kadar gerçekleştirebileceğini tetkike sev-kedecektir. Alınan borçlar evvelâ nakit olarak müşteri firmanın kasa-sına girecek, bir kısmı faaliyetlerin idamesi için lüzumlu ham madde veya emtianın mübayaası için kullanılacaktır. Eğer müşteri bir imalât firması ise ham madde imalâta girecek mamül hale gelerek firmanın depolarında satılıp sevk edileceği âna intizaren bekliyecektir. Satışlar neticesinde firma alacak hesap veya senetlerine sahip olacak ve bu ala-cakların tahsili neticesinde elde edilen fonlar kredinin geri ödenmesi için elverişli nakit olarak tekrar firmanın kasasına dönecektir. (Şekil 1 e bakınız).



Şekil 1

Kredinin ve firmanın sermayesinin şekil değiştirerek yaptığı bu seyahat, takdir buyurulur ki, tehlikesiz değildir. Faaliyetin her hangi

bir noktasında meydana gelecek bir aksama faaliyetin neticesinde kasa-ya giren nakdin başta harcanmış olanın altında tecelli etmesini intaç edebilir. Diğer bir deyişle firma, faaliyetleri neticesi meydana gelen zararlarla yavaş yavaş sermayesini tüketir. Faaliyetlerdeki aksama mübaya-ya ve ham ve yardımcı maddelerin stoklanması, imalât, mamûl stok-  
lama ve satışı ve nihayet tahsilât safhalarının biri, bir kaçı veya hep-  
sinde kendisini gösterebilir. Kredi talep eden firmanın müstakbel faa-  
liyetlerinin arzu edilir bir istikamette seyredip etmiyecğini öğrenmek-  
te menfaati olan kredi tahlilcisinin firmanın faaliyetlerini yakından etüd  
etmesi, her safhada mevcut veya meydana çıkabilecek problemleri tes-  
bit etmeye çalışması faydalı olacaktır.

Normal işletme faaliyetlerinin seyrini takip ederek yapılacak bir  
tetkikte her halde, en önce, firmanın tedarikçileriyle olan münasebeti  
ve ham ve yardımcı maddeleri yer alacaktır. Firmanın ticari borçları-  
nı zamanında tediye edip etmediği oldukça önemlidir. Zira vâdede te-  
diye yapılamaması tedarikçilerin firmaya ham ve yardımcı madde sev-  
kiyatını durdurmaları ve daha kötüsü açmış oldukları kredileri tahsil  
için işletmenin iflâsına kadar gidebilen bazı zecri tedbirler almalarını  
intaç edebilir (3).

Tedarik edilen ham ve yardımcı maddeler de firmayı ve dolaysile  
kreditörlerin fonlarını bir riske sokacaktır. Ham ve yardımcı maddeler-  
in süratli ve büyük fiat dalgalanmalarına mevzu olması, çabuk bozu-  
lur, kırılır veya fire verir ve piyasada sık sık sıkıntısının çekilir bulun-  
ması, tekrar satış imkânının azlığı gibi hususlar ham maddeye yapılan  
yatırımın riskini tayin edecektir. Keza kullanılan envanter değerlendirme  
metodunun bilinmesi de kredi memuruna mâli faktörü değerlemede  
yardımcı olacaktır.

Yabancı ve sermaye fonlarını riske sokan diğer bir faaliyet safhası,  
hiç şüphesiz, imalâttır. Ham ve yardımcı maddelerin işçilik ve diğer  
istihsal vasıtaları yardımı ile mamûl hale getirildiği istihsal safhasında  
kredinin tahsilini tehlikeye sokabilecek muhtelif durumlar mevcuttur.  
İstihsalin, ham madde yokluğu, (grevler veya umumî işçi arzının az-  
lığı sebeplerile) işçi sıkıntısı çekilmesi, istihsal vasıtalarının yavaş ça-  
lışması veya tamamen durması gibi sebeplerle yavaşlaması yahut kısa  
bir süre tamamen durması krediyi ödemek için kullanılacak fonların  
elde edilmesini de geciktirecektir. İşte bu sebeplerle mâli faktörü, diğer  
bir ifade ile müşterinin geri ödeme iktidarını tetkik ederken kredi me-

---

(3) Foulke, R. A., **Practical Financial Statement Analysis**, Fifth Edition; Tokyo:  
Mc Graw - Hill Book Company, Inc., 1961, S. 207 - 208.

murunun, imalâtın mevsimlik olup olmadığını, müstahsil işçilerin nisbi maharetini, işçi tedariki imkânlarını, işçi münasebetlerinde ahenk olup olmadığını, fabrika tesis ve teçhizatının durumu ve istihsal gücünü, fabrikanın kuruluş yeri ve iş akışını ve imalât safhasının uzunluğunu genel olarak gözden geçirmesi gerekir. İmalât maliyetlerinin yüksek olup olmaması da kredi memurunu yakından alâkadar etmelidir. Kullanılan maliyetleme sistemi, maliyet masraflarının karakterleri yani sabit ve mütehavvil oluşları ve maliyet kontrol mekanizmasının kurulmuş olup olmadığı da bu meyanda enine boyuna tetkik edilmelidir.

İşletme faaliyetinin üçüncü safhasını mamûller; bunların depolanması ve satışı teşkil etmektedir. Bu safhada imal edilen malların kalitesi, piyasaca kabul derecesi, sınaî veya istihlâk malı oluşu, piyasanın durumu, satışları istenilen seviyede tutacak miktarda mamûl stokunun bulunup bulunmadığı, depolama imkân ve kolaylıkları, mamûlün fiyatı ve fiyat hareketleri, satış metodları ve nihayet satış vâde ve şekilleri tetkik ve tahkik edilmelidir.

Satılan mamûllerin doğurduğu alacakların tahsil edilmesi ile devre tamamlanmakta işletme faaliyetleri için sarfedilmiş fonlar nakit olarak tekrar kasaya girmektedir. Müşterilere verilen vâdeler ile bilfiil realize edilen tahsil müddeti, kötü alacakların ticari alacaklara olan nisbeti, alacak hesaplarının sayısı ve hacmi, müşterilerin mali kudretleri ve borç tediye itiyatları ile içinde faaliyet gösterdikleri bölgenin genişliği ve iş şartları kredi memuru tarafından umumî bir şekilde tetkik edilmelidir. Talep edilen krediyi ödemek için lüzumlu fonlar normal olarak alacak hesap ve senetlerinin tahsili suretile temin edileceği için alacakların tetkiki kısa vâdeli kredilerde bilhassa önem taşıyacaktır. Bu safhada kredi tahlilcisinin piyasada cari örf ve adetleri de tetkik etmesi yerinde olur. Satışların, umumiyetle peşin veya kısa vâdeli yapıldığı bir piyasada çalışan firmanın müşterilerine uzun vâdeler vermesi satış güclüğü çekildiğinin bir işareti olabilir. Diğer taraftan senetsiz muamelelerin müteamil olduğu bir piyasada çalışıldığı halde ticarî alacaklarının büyük kısmını senetli alacakların teşkil etmesi firmanın müşterilerine karşı itimatsızlığının bir neticesi olabilir. Firmanın alacak ve tahsilât durumu tetkik edilirken bu hususların göz önünde bulundurulması kredi memuruna risk takdirinde büyük yardımcı olacaktır.

Kredi talebinde bulunan firmanın faaliyetini akış sırasına göre adım adım ve önemli safhalarda biraz daha fazla durarak tetkik eden kredi memuru kendisini firmanın kredi riskini isabetle takdir etmeye hazırlamış olacaktır. Bu temel bilgiler kendisine mali hesapları da-

ha iyi anlama ve mali tahlil neticelerini daha isabetle tefsir etme imkânını verir. Keza, bu veriler ile, sevk ve idarecilerin temayül, kabiliyet, karakter ve ileriye matûf düşünce ve plânları hakkında bazı bilgiler de elde etmiş olur.

Mali faktörün kıymetlendirilmesi, diğer bir deyişle müşterinin ödeme kabiliyetinin araştırılması için müracaat edilen kaynaklar umumiyetle firmanın mali hesapları - bilânço ve gelir tabloları - olmaktadır. Bu hesapların muayyen metodlar kullanılarak tahlil edilmesi ve tahlil neticelerinin tefsiri o firmanın borçlarını ödeme kabiliyeti hakkında bir fikir vermektedir. Yalnız şurası hatırlanmalıdır ki bilânço hazırlandığı tarihteki durum ve gelir tablosu ait olduğu devre hakkında bilgi verir. Bu bilgilerin diğer bazı bilgilerle birlikte kullanılarak istikbalin takdir ve tahmin edilmesi kredi analizcisine düşen bir vazifedir. Birbirini takip eden birden fazla seneye ait bilânçoların ve gelir tablolarının elde bulunması ve bunların mukayeseli bir şekilde tahlil edilmeleri firmanın geçmişteki mali durumu hakkında iyi bir fikir sahibi olmayı, bu durumun takip ettiği trendi öğrenmeyi ve istikbal hakkında daha isabetli tahmin yapmayı mümkün kılar. Mamafih istikbalde firmanın ödeme kabiliyetine sahip olup olmayacağına karar verirken geçmiş faaliyetleri aksettiren hesapların tetkiki ile yetinilmemekte, son sene kârının nasıl kullanılacağını gösteren bir plânın, müstakbel nakit akışlarını plânlayan bir akit bütçesinin ve firmanın ilerideki bir tarihte aktif ve pasiflerinin durumu ile o tarihe kadarki faaliyetlerini özetliyen proforma bilânço ve gelir hesaplarının bankaya verilmesi istenilmektedir. Muhtelif yıllara ait bilânço ve gelir hesaplarının tahlil ve tefsiri neticesinde firmanın geçmişte sahip olageldiği mali durumu hakkında bir fikir sahibi olan kredi tahlilcisi, bu intiba ve bilgilerin yardımı ile nakit bütçesi, proforma hesaplar ve gelirin dağılışını gösteren tabloyu daha iyi anlayarak tetkik edip değerliyebilir ve firmanın müstakbel durumu hakkında oldukça doğru bir kanaat sahibi olabilir.

Mali hesapların - bilânço ve gelir hesabının - tahlilinde kullanılan metodlar muhtelifdir. Umumiyetle kullanılan iki metoddan birincisi bilânço ve gelir hesapları kalemlerinin değerlendirilmesi, diğeri ise mali hesapların mukayese suretile tahlilidir. Birinci metodla, mali hesapların sıhhatli ve makûl olup olmadıkları ile gelir temin etmeye ne ölçüde hizmet edebilecekleri araştırılır. Alacak hesapları ile emtie, yarı ve mamûl maddelerin kaliteleri, kullanılan envanter değerlendirme metodları, sabit aktiflerin durumu, kullanılan amortisman metodu ve bu metodun hakikati aksettirmeye ne derece muvaffak olduğu tahkik edi-

lir. Diğer aktif kalemleri hakkında aydınlatıcı bilgilerin yardımı ile onların mali bünyenin sağlamlığına ve firmanın fon yaratma kabiliyetine ne istikamette yardımcı oldukları öğrenilir. Değerlenme metodu ile yapılan tahlilde tahlilci her bilanço ve gelir tablosu kalemini tek tek ele alarak inceler ve değerlemeye çalışır. Fakat kalemlerin birbirleriyle olan münasebetlerini araştırmaz, mukayeseler yapmaz ve muayyen nispetler bularak bunları tefsir etmeğe teşebbüs etmez.

Mukayese suretile tahlil metodu muhtelif bilanço ve gelir tablosu kalemleri veya kalem grupları arasında münasebetler kurmayı ve muayyen kalemleri birbirleriyle mukayese etmeyi hedef tutar. Bu mukayeselerden maksat firmanın mali kudret ve sağlamlığı ile fon yaratma kabiliyetini ölçmektir. Mukayeseler aynı devreye ait bilanço ve gelir tablosu kalemleri arasında yapılabileceği gibi aynı firmaya fakat muhtelif senelere ait mali hesaplar arasında da yapılabilir. Keza bir firmaya ait bilanço ve gelir tablosunun aynı iş dalındaki diğer firmaların mali hesapları ile mukayesesinden de mali tahlilcinin öğreneceği çok şey vardır. Mukayeseler muhtelif kalemlerin mutlak rakamlarının kullanılması suretile yapılabileceği gibi muhtelif nisbetler hesaplanmak suretile de yapılır. Keza bir bilanço aktif toplamının veya gelir tablosunda satışların 100 itibar edilip tabloyu teşkil eden her kalemin yüz içindeki nisbetinin alınması veya bir seneye ait bilanço ve gelir tablosu kalemlerinin teker teker 100 itibar edilip müteakip senelere ait kalemlerin yüze olan nisbetinin bulunması suretile mukayeseler yapmak da mümkündür.

Mutlak rakamların mukayesesi muhtelif bilanço kalem ve kalem gruplarında meydana gelen değişimleri nisbi olarak gösteremedikleri için bu mukayeselerden mali durum hakkında neticeler çıkarmak oldukça zordur. Yüzdeler metodu her kalem veya kalem grubunun seneden seneye gösterdiği değişiklikleri nisbi olarak ortaya koyar ve değişme trendini gösterir. Fakat bilanço içi münasebetlerle aktif ve pasif kalemlerinin kaliteleri hakkında tahlilciyi aydınlatmaktan uzaktır. Yüzdeler metodunun bu eksikliğini nisbetler metodu telâfi etmektedir. Zira nisbet tahlilleri eğer, bilhassa, birbirini takip eden senelere ait mali hesaplar için yapılırsa hem firmanın mali kudretinin ve likiditesinin gidiş istikametini (trendi) verir ve hem de muhtelif aktif kalemlerinin kalitesi hakkında tahlilciyi aydınlatır. Her ne kadar en son seneye ait mali hesapların nisbetler metodu ile tahlili firmanın likiditesi hakkında tahlilciye bir fikir verirse de müşterinin hakiki likiditesini takdir ve onun istikbalde alacağı durumu tahmin etmek birbirini takip eden senelere ait bilançolar tahlil edilmeden pek mümkün olamaz.

Mali hesapların «kıymetlendirilerek» tetkiki tahlillerin daha selâhi-

yetle yapılabilmesine imkân verdiği ve nisbetler metodu ile tahlil diğer mukayese suretile tahlil usûllerinin verebildiklerine ilâveten firmanın likiditesi, mali kudreti ve kârlılığı hakkında tahlilciyi aydınlatılabildiği için kısa vadeli kredi tahlilleri yapan şahıslar umumiyetle evvelâ önlendiren bulunan bilanço ve kâr zarar hesaplarını her kalemi kıymetlendirerek tetkik etmekte ve sonra onları lüzumlu ve faydalı nisbetleri hesap ederek tahlil etmektedirler. Bu sebeple etüdümüzün mali faktöre hasretmiş olduğumuz bu kısımda etüdün hacminin müsaadesi nisbetinde bilanço ve gelir tablosu tahlillerine yer verilecektir.

Kredi risk takdircileri tarafından kullanılan nisbetler üç grupta toplanabilir: Bilanço nisbetleri, gelir tablosu nisbetleri ve karışık nisbetler. Bilanço nisbetleri sadece bilanço kalemleri veya kalem grupları arasındaki münasebetleri, gelir tablosu nisbetleri ise gelir tablosunu teşkil eden masraf ve diğer gelir kalemleri ile satışlar arasındaki münasebetleri ifade ederler. Karışık nisbetler ise bilanço ve gelir tablosu kalemleri arasındaki münasebetleri ortaya koyar. Mali hesap kalemleri arasında oldukça fazla münasebet kurmak mümkün olmakla beraber her nisbeti hesaplamak kredi tahlilcisi için lüzumlu olmayabilir. Bilakis, hiç bir mâna ifade etmeyen nisbetlerin hesaplanması kredi memurunun hem zamanını israf edecek ve hem de bir çok nisbet içinde boğularak sağlam karar alma imkânını ortadan kaldıracaktır. Kredi tahlilcileri tarafından kullanılan nisbetler umumiyetle cari aktif yekûnu cari pasif yekûnu arasındaki münasebeti gösteren cari nisbete, alacaklarla satışlar ve emtia ile satışlar arasındaki nisbetlere, borçlarla öz varlık arasındaki münasebete ve nihayet kâr - öz varlık nisbetine inhisar etmektedir. Bu nisbetler kredi takdirinde mali faktörün önem derecesi hakkında tahlilciye yardımcı olurlarsa da diğer bazı nisbetlerin hesap edilerek değerlendirilmeleri kredi riskinin daha doğru takdirine hizmet edebilir. Kredi riskinin büyük görüldüğü kredi taleplerinde yukarıda zikredilen esas nisbetlere ilâveten lüzumlu addedilen bazı nisbetlerin de hesaplanması riskin hassasiyetle ölçülmesine yardımcı edecektir. Kredi tahlillerinde kullanılacak nisbetlerin miktar ve cinslerini bir taraftan kredi riski takdir edilecek firmanın mali bünyesi diğer taraftan kredi memurunun tecrübe ve sağ duyusunun tayin edeceğini söylemek yanlış olmaz. Bir kaç esas nisbetin tatbiki neticesinde sağlam bir risk teşkil ettiği kanaati hasıl eden bir müşterinin mali hesapları için daha başka nisbetler hesap etmek lüzumlu olmayabilir. Diğer taraftan tecrübeli bir kredi tahlilcisi hangi nisbetleri hangi sıraya göre kullanacağını ve nisbet tahlillerine her münferit vak'a için hangi noktada son vereceğini kendi kendine bulmuş olabilir.

Sonraki yazımızda kredi tahlillerinde umumiyetle kullanılan nisbetleri kısaca izah edeceğiz.

## GELİŞME VE TASARRUF

Yazan: Pierre Haour

La Revue Banque'dan

Çeviren: Alp GÜRUS

### Gelişme Zorunluğu

Günümüzde herkes gelişmeye taraftardır, kimse buna karşı değildir. Tartışmalar sadece ilerleme hızı üzerinde cereyan etmektedir. Bunlar da şekli ilgilendiren kavgalardır.

Gelişmenin ve bunun finansmanının amaçları içinde mesken problemi birinci plânda yer alır, bu da tek başına, büyük inkişafalara ihtiyaç gösterir.

Gelişmenin araçları üç türdür:

- a) Beşeri araçlar; sevk ve idare, kadrolar, işçilik.
- b) Maddî araçlar; teknik yatırımlar.
- c) Malî araçlar; tasarrufla sağlanan kaynaklar.

### Çeşitli Tasarruf Şekilleri

Evvelâ, işletme tasarrufunu, diğer bir deyimle otofinansmanı zikretmek icap eder. Birçok doktrin münakaşalarına sebebiyet vermekle beraber bugünkü konjonktür içinde herkes, özellikle plân komiserliği otofinansmanın acil bir zaruret taşıdığını kabul etmektedir. Halbuki otofinansman, Fransa'da düşündürücü bir şekilde azalmaktadır. M. Paul Huvelin'e göre yatırımlarda otofinansman nisbeti 1959 - 1963 senelerinde % 66 dan % 25 e düşmüştür.

Otofinansmanın hissesi ne olursa olsun, devlet işletmeleri veya özel işletmeler artan bir şekilde kurum yatırımları ile malî araçların ve gerçek tasarruf sahiplerinden temin edilen dış tasarruflara müracaat zorunluluğunda kalmaktadır.



## **İktisadî İklim ve Tasarrufun Teşekkülünün Mevcut Şekilleri**

İktisadî iklimimiz, Fransa'da elli senedenberi hüküm süren enflasyonun derin izlerini taşımaktadır. Yaşanmış olan para istikrarının tecrübesini yapmış olabilmek için 1914 senelerinde yetişmiş olmak icap ederdi. Hali hazırda görev ifa eden iktisadî ajanların büyük çoğunluğu bütün hayatları müddetince fiatların yükseldiğini ve paranın devamlı bir şekilde zayıfladığını gördükleri halde bu hususta her hangi bir fikre sahip değillerdir.

Son günlerde, Entreprise Dergisi için Kamu Oyu, Fransız Enstitüsü tarafından düzenlenen anket çok ilgi çekici sonuçlar vermiştir. Bu münasebetle iki bin şahsa aşağıdaki sorular sorulmuştur: «Halen Fransa için fiat ve para istikrarını muhafaza etmek mi, yoksa kalkınma hızını aynı seviyede tutmak mı daha önemlidir?» Alınan cevapların % 59 u istikrara önem verdiklerini, % 27 si kalkınmayı tercih ettiklerini bildirmişler, % 14 ü de bir fikir beyan etmemişlerdir.

Demek ki, istikrar arzu edilen bir şeydir ve bu psikolojik olarak önemli bir veridir.

Fakat istikrarı arzu etmek başka, elde etmek başkadır. Kanaatimizce tasarruf yapan çevrelerin davranışları içinde kolaylıkla ayırt ettiğimiz görüş tarzı budur.

Tasarrufun bugünkü durumunun karakteristik çizgileri şunlardır:

a) Genel tasarruf haricinde nisbî bir artış, tatmin edici bir ilerleme vardır.

b) Likidite için çok belirli bir tercih mevcuttur. Bu demektir ki, tasarruf sahipleri yatırdıkları paralara istedikleri anda tekrar sahip olmayı arzu etmektedirler.

c) Nihayet, buna bağlı olarak, uzun vâdeli işlere deplase olan emre amade sermaye kifayetsizdir.

Tasarruf sahiplerinin bu durumunun sebebi aşıkârdır. Sayılabilecek bütün teknik âmillerin ötesinde ve hepsinden üstün olarak para erozyonu korkusu gelmektedir.

Bu erozyonun tahribatı ve bundan husule gelen kalıntılar henüz unutulmamıştır. Tasarruf kurbanlarının ekserisi şüphesiz ölmüşlerdir, fakat onların haleflerinden hiçbirisinin kurban olma arzusu taşımadığı muhakkaktır.

### **Uzun Vadeli Sermaye Nasıl Bulunabilir?**

Bugünkü konjonktürün ağırlığı, uzun vâdeli sermaye ihtiyacı ile bu nevî sermayenin umumî mevcudu arasındaki dengesizlikten ileri

gelmektedir; «uzun vâdeli sermaye» nadir bir metadır. Bu eksiklik evvelâ bu nadir metayı tasarruf etmek, yani finansman programlarında uzun vâdeli sermayeye tahsis edilecek payı tam olarak tesbit etmek suretile, sonra da, uzun vâdeli bir tasarrufun teşekkülünde müsbet bir tesir icra etmek suretile giderilebilir.

Bunun için, tasarruf sahiplerinin maddî bünyesinin daha yakından tanınması icap eder. Zira tasarruf demek, tasarruf sahipleri demektir. Şimdiye kadar bu yolda çok kıymetli ve faydalı çalışmalar yapılmıştır. Bunlardan M. Marcel Sarmet'nin «Müşterek Pazarda Tasarruf» adlı eseri, C.R.E.D.O.C. (Centre de Recherches et de Documentation sur la Consommation-İstihlâk Hakkında Araştırma ve Dökümantasyon Merkezi) ve C.R.E.P. (Centre de Recherche Économique sur l'Épargne-Tasarruf Hakkında İktisadî Araştırma Merkezi)'nin etütlerini zikredebiliriz.

Bir kaç hafta evvel M. Edmont Lisle gençlerin tasarrufu hakkında çok dökümanter ve o nisbette aydınlatıcı bir rapor neşretti. Mesken probleminin ağırlık merkezini teşkil ettiği bu raporda tasarruf bakımından hayatın değişik çağları için kabul edilmiş davranışlar da tahlil edilmiştir; insan evvelâ borçlanma ile işe başlamaktadır, sonra zamanla borçlarını ödemekte, daha sonra tasarruf yapacak bir duruma erişmekte ve yaşı gelince de yaptığı tasarrufu kullanmaktadır.

Geniş inkişaf lar ve devamlılık temenni ettiğimiz bu kabil çalışmalar iki hedefe yönelebilir: bir taraftan mali araçlar müşterilerini bir röntgen tahliline tabi tutarak bunların şahsî durumlarına ve sosyolojik şartlara göre varlıklarını en yetkili ve uygun şekilde kullanmalarını temin edebilirler. Öte yandan gençler tasarrufun imkân ve avantajları hakkında tekâmülcü bir terbiyeye tâbi tutulabilir. Bu terbiye ferdi bir ahlâk olmaktan ziyade tasarrufun maddî yönünü aydınlığa çıkaran ve böylece dayanışmanın yüksek seviyesinde ahlâk ilmine ulaşan iktisadî bir eğitimidir.

Bundan başka, tasarrufa uzun vade ile bağlanabilmesi için gerekli emniyetin sağlanması icap eder. Sınai işletmelere yapılacak uzun vâdeli plâsmanlar iki türlüdür: Obligasyon borçlanmaları ve aksiyonlar.

Evvelâ obligasyon ihracını ele alalım. Bunların tasarruf sahipleri üzerinde yaratabileceği sorular neler olabilir? Bunun cevabını bütçe kanunu hakkındaki son genel rapora dayanarak vermek mümkündür. Orada tesbit edildiğine göre, 1958 ilâ 1964 seneleri arasında Franc dahili satın alma gücünden % 25 oranında kaybetmiştir. Tekrar ifade edeyim ki, tasarruf sahipleri içinde artık kurban olmaya namzet bir kimse mevcut değildir.

Fıgaro gazetesine kanaatini açıklayan yüksek bir yetkilinin talep ettiği gibi index usulünün yeniden ihdas edilmesi mi icap etmektedir? Enflasyon tekerleğinin, bunun devamında fayda görenlerce itilmesini önleyecek çok faydalı bir fren rolü ifa eden index usulüne hasret duyulmasında gerçek payı vardır. Fakat bunu, bugünkü günde yeniden tesis etmeye kalkışmak psikolojik istikrar gidişine şüphesiz karşı gelmek demektir.

Borç para verenlerin garantileri malî araçların maharetini ortaya koyar: İşletmenin alacaklılarının kârlı sonuçlara iştirak ettirilmesi (Kâra iştirak eden obligasyon) veyahut bunun yokluğunda özel formülere baş vurmak, son olarak Demir Çelik grubunun yaptığı gibi, temeniye değer gözükmektedir.

Aksiyonlar enflasyonun risklerinden ve bundan doğan psikozdan muaftır. Fakat aksiyonerliğin sahasının genişletilmesi -ki çok temenni edilen bir husustur- isteniyorsa aksiyonerlere ve genel olarak halka bilgi verilmesinde kesin ilerlemelerin gerçekleştirilmesi elzemdir. 20 sene-den beri bu alanda çok şeyler yapılmıştır, fakat yapılanlar henüz kâfi olmaktan uzaktır. Cr dit End striel et Commercial tarafından yayımlanan ilgi çekici bir etüd bu s yediklerimizi destekler mahiyettedir. Burada kayıtlı üç nokta aşağıya çıkarılmıŐtır:

a) Őirketlerin iş ha mi, -ki oldukça kısa zamanda öğrenilmektedir- incelenen vakaların % 75 inde işletmelerin malî durumu ile ilgili olmaksızın deđiŐmektedir. Şu halde, iş hacmine dayanmak yanlış bir iŐarete güvenmek demektir.

b) Elde edilen neticeler Şirketler tarafından birbirinden farklı Şekilde ifade edilmektedir. Bunları bir Őirketten diğerine mukayese edilebilir hale getirebilmek için malî tahlilciler, uzman olmayanların kolayca baŐaramıyacakları kompleks iŐlemler yapmak zorunda kalmaktadırlar.

c) Nihayet, hepsinden daha vahim bir mahzur olarak bu neticeler halk ve borsa tarafından işletmelerin bünyesine göre 6 aydan 30 aya kadar değişen bir süre sonucunda öğrenilebilmektedir. Bu demektir ki, yayımlanan sonuçlar aktüalitesini kaybetmekte ve borsa ile ilgili halkın inisiyatiflerine faydalı bir Şekilde rehberlik edememektedir.

Son senelerde borsa otoriterleri borsa müŐterilerinin piyasanın durumu hakkında bilgi sahibi olabilmeleri için büyük gayretler sarfetmektedirler. Fakat işletmeler bizzat borsayı karanlıkta bırakılırsa, o kendisini tahminlere ve hayallere göre idare etmek zorunda kalacak-

tır. Bu hayaller bazan parlak olsalar bile, çok iyi bilindiği gibi, sıkıntılı da olabilirler. İşletmeler borsaya muhtaçtırlar. Fakat, onun kendilerine iyi bir şekilde hizmet etmesini arzu ediyorlarsa, evvelâ onların işe başlaması icap eder.

İstenen bilgilerin bunları kullanmaya ehil olanlara temini lüzumlu bir şeydir. Fakat aksiyoner olmak için kompetan olmaya ihtiyaç bulunmadığını söylemekte herhangi bir tenakuz yoktur. Gelenek icabı, aksiyonlar gelişmiş sosyal sınıflara, obligasyonlar halk tabakasına tahsis edilmiştir. Böylece bu sınıfların sınaî risklerden korunmaları sağlanmak istenmiştir. Halbuki hiçbir sınaî riskin para riskinin ağırlık ve genişliğine erişemediği belli olmuştur. Bu risk, fedakârlıklarla toplanan tasarrufların kısa zamanda erimesine sebebiyet vermektedir.

Tecrübenin yalanladığı bu âdetin revizyona tâbi tutulması icabeder ve aksiyonerliğin geniş halk tabakalarına yayılmasına teşebbüs edilmesi çok temenni edilecek bir husustur. Bu, bilgisizlik ve aynı zamanda «bütün yumurtaların aynı sepete konulması» riskini bertaraf eden yatırım şirketleri (Sociétés d'investissement) sayesinde mümkün görülmektedir. Klâsik tipteki yatırım şirketleri aksiyonerlerini esasen borsa ile ilgili müşterileri içinden toplamışlardır. 1964 senesinde faaliyete geçen ve iyi bir yol kateden değişebilen sermayeli yatırım şirketleri ise (Les Sociétés d'investissement à capital variable-SICAV) kısmen ortaklarını o ana kadar aksiyon sahibi olmayan müşterileri içinden temin etmiştir. Bunda, yeni ve büyük gelişmeler vadeden istikbale matuf bir yöneliş görmek mümkündür.

### **Transformasyon**

«Uzun vâdeli» sermayelerin geliştirilmesi için bütün bu gayretler zamana ihtiyaç gösterir. Uzun vâdeli sermayelerin kifayetsizliğini telâfi etmek için vâdesiz veya kısa vâdeli olarak tediye edilen sermayelerden istifade edilerek uzun vâdeli finansmanlar veya bunların yerini tutacak olan kaynakların temini icap eder. 20 sene evveline kadar çıkan bu tabikat (amme hazinesi, mevduat sandığı, bankaların orta vâdeli kredileri) M. Lorain tarafından «transformation» deyimini ile vaftiz edilmiştir. Kendisinin La Revue Banque'in Ocak 1965 sayısında bunun şekillerini bizzat açıklamış olması bizi bu konuya tekrar dönmekten muaf kılmıştır.

## TURİSTİK İŞLETMELERDE MÂLİYET HESAPLARI (\*)

Doçent Dr. Nasuhi BURSAL

Geçen yazımızda son olarak, turistik işletmelerde çeşitli masraf nevelerinin dairelere ne şekilde dağıtıldığını incelemiştik.

### 2 — Yardımcı masraf Dairelerinin Esas Masraf Dairelerine Devri.

Mâlîyet muhasebesinde güçlük doğuran problemlerin biri de yardımcı masraf dairelerinde toplanmış olan masrafların esas masraf dairelerine devridir. Burada esas itibariyle 2 usûl bahis konusu olabilir:

1 — Yardımcı dairelerde toplanan fiili masrafların dağıtımı.

2 — Yardımcı dairelerin yarattıkları değer veya hizmet birimi başına muayyen bir hâd kabul edilmek suretiyle yapılan dağıtım.

Birinci usulün uygulanması halinde otellerde aşağıda örnekleri verilen bazı dağıtım anahtarları kullanılır:

— «Bina» yardımcı dairesi masrafları için mesaha.

— «Teshinat» yardımcı dairesi masrafları için tartılı bir hacim ölçüsü.

— «İdare ve Müdüriyet» yardımcı dairesi masrafları için satış hasılatı.

Bu usulde bütün yardımcı dairelerin fiili masrafları tamamen ve aynen esas masraf dairelerine devrolunmuş olacağından, dağıtım sonunda geriye hiçbir «dağıtılmamış bakiye» kalmaz. Ancak, dağıtım konusu olan yardımcı masraf daireleri sadece başka daireler için yardımcı değerler veya hizmetler yaratmayıp, bizzat kendileri de diğer dairelerden çeşitli şekillerde faydalandıkları için, bu usûlün teorik ba-

(\*) Bu etüdün ilk bölümü Temmuz sayımızda yayınlanmıştır.

kımdan tamamen «âdil ve doğru» bir dağıtıma imkân vermesi beklene-  
mez. Nisbeten «makûl» bir netice elde edebilmek için, yardımcı mas-  
raf daireleri masraf tevzi tablosuna sadece kendilerinden sonra gelen  
(yâni sadece sağ taraflarındaki) dairelere hisse verecek şekilde sırala-  
nır.

Yukarıda bahsi geçen ikinci dağıtım usulü hem son olarak zikre-  
dilen güçlükleri önlemek ve hem de kontrol imkânı sağlamak bakımın-  
dan daha üstün sayılabilir. Bu usulün esası, yardımcı dairelerde toplā-  
nan fiili masrafları diğer dairelere aynen dağıtmak yerine, dağıtımda  
her yardımcı masraf dairesinin yarattığı değer veya hizmet birimi ba-  
şına önceden tesbit edilmiş belirli, standart bir masraf haddi  
kabul etmesi ve diğer dairelere kullandıkları birim sayısı çarpı stan-  
dart hâd kadar masraf hissesi vermesidir. Dağıtım sonunda yardımcı  
masraf dairelerinde ortaya çıkan «eksik veya fazla dağıtılan masraflar»  
bu dairelerin iktisâdi çalışıp çalışmadığı hakkında fikir verebilir. Bu  
usulün en mühim problemi yardımcı daireler için sıhhatli masraf hâd-  
leri tesbit edebilmektedir. Otellerde bahis konusu olabilecek dağıtım öl-  
çüleri şunlardır:

- «Çamaşır ve Ütü» yardımcı masraf dairesinde yıkanan ve ütülen  
beher kilo çamaşır için belirli bir masraf hâddi.
- «Personel İaşesi» yardımcı masraf dairesinde beher iaşe günü  
için belirli bir masraf hâddi.

### III. Masraf Hâmilleri :

Mâliyet muhasebesinin esas gayelerinden biri, bir işletmenin istih-  
sal konusu olan mamûl veya hizmetlerin birim mâliyetlerini tesbit et-  
mektedir. Bu maksatla, şunların yapılması gerekir:

1. Çeşitli istihsal safhalarında «mâliyet birimi» veya «masraf hâ-  
mili» olarak nelerin kabul edileceğinin tâyini.
2. Çeşitli istihsal safhalarında veya masraf dairelerinde toplanmış  
olan masrafların bu birimlere ne şekilde yükleneceğinin tesbiti.

#### 1 — Mâliyet Birimleri :

Otel işletmelerinde esas «masraf hâmilleri» şunlardır:

- a) Geceleme (ikâmet)
- b) Yemek ve içki servisi.

Müşterilere satılabilen neviden olan bu masraf hâmilleri, umumi-

yetle, bir mal ve hizmet karışımı halinde ortaya çıkarlar. Bilhassa yemek servisi sadece yemeklerin hazırlanmasından ibaret olmayıp, bunların değişik yerlerde (restoran-kafeterya) ve değişik şartlar altında (müzikli-müziksiz) müşterilere sunulması hizmetini de içine alır. İçki servisinde yemekteki gibi bir «imalât» bahis konusu olmadığından, «müşterilere hizmet» hâkim unsuru teşkil eder. Yukarıda zikredilen esas masraf hâmillerinin yanında banyo, çamaşır, ütü, telefon gibi «tali masraf hâmilleri» de mevcuttur.

## 2 — Masrafların Birimlere Yüklenmesi:

Çeşitli masraf dairelerinde toplanmış olan masrafların masraf hâmillerine yüklenmesinde başlıca iki metod bahis konusu olabilir :

a) Bölme metodu.

b) Zam metodu.

Otellerde çeşitli masraf hâmilleri için bu metodlardan hangisinin uygulanabileceğini belirtmek için, aşağıya bazı misâller almak faydalı olacaktır. Bu misâller evvelce masraf neveleri ve masraf yerleri konularında verilmiş olan izahların daha iyi anlaşılmasına da yardım edecektir. Hareket noktası olarak kabul edilen misâl 100 yataklı mevsimlik bir otel işletmesidir (\*). Senede 120 gün faaliyette bulunan bu otelin kapasitesinden % 64,7 nisbetinde faydalanılmaktadır. Verilen masraf tevzi tablosundan görüleceği üzere daireleri şu 4 grupta toplanmış bulunmaktadır:

1. Genel masraf daireleri
2. Tali masraf daireleri
3. İkamet daireleri
4. İaşe daireleri

Tablonun A kısmı masrafların dairelere dağıtımını göstermektedir. Burada ilk olarak masraf neveleri dairelere dağıtılmakta, sonra personel ikâmet ve iaşesi ile ilgili mahsuplar yapılmakta ve son olarak da genel masraf daireleri tali ve esas masraf dairelerine devredilmektedir (\*\*). Genel masraf dairelerinin tali ve esas dairelere devrinde önceden tesbit edilmiş götürü ölçüler kullanıldığından, dağıtım sonunda bazı dai-

(\*) Bu misâl, A. Bernhard'ın 1948 de neşretmiş o'duğu «Betriebsabrechnung und Kalkulation des Hotels» adlı eserinden alınmış. fakat rakamlar TL. olarak ifade edilmiştir.

(\*\*) Tabloda kalın rakamlarla yazılı tutarlar diğer dairelere devredilen tutarları göstermektedir.

relerde eksik veya fazla dağıtılmış masraflar ortaya çıkmaktadır. Meselâ, personel işeşi masrafları fiilen 17.118.- liraya baliğ olduğu halde, personel işeşi için günde 2.85 lira kabul edildiğinden, diğer dairelere sadece 16.942 lira dağıtılmakta ve dolayısıyla geriye 176.- lira «dağıtılmamış» personel işeşi masrafı kalmaktadır.

Tablonun B kısmı çeşitli masraf hâmilleri gruplarının masraflarını toplu olarak göstermektedir. Telefon ve çamaşır servislerinin karşılığı müşterilerden alınmakta olduğundan, bunlar da müstakil masraf hâmilli olarak kabul edilmektedir. İkamet dairelerinde «Salonlar» ve «Katlar» ayrılmış olduğu halde, masraf hâmilli olarak bunlar sadece «İkamet» başlığı altında toplanmıştır.

Çeşitli masraf hâmillerinin birim mâliyetlerinin hesabına dair verilecek misâllerde yukarıdaki tablonun rakamlarından faydalanılmıştır.

**a) Geceleme (ikamet) Mâliyetinin Hesabı :**

Otellerde geceleme mâliyeti bir müşterinin otelde bir gece kalmasının kaç mal olduğunu gösterir. Bu maksatla, ikâmet masraf dairelerinde toplanmış olan bütün masrafların geceleme sayısına bölünmesi gerekir. Masraf Tevzi Tablolarında ikâmet daireleri «İkamet» ve «Salonlar» gibi kısımlara ayrılmış olabilirse de, sadece dairelerin masraflarını kontrol etmek için yapılmış olan bu ayırmayı birim mâliyetinin hesabında gözetmek pratik bakımdan imkânsızdır. Meselâ, bir müşterinin otelin istirahat salonlarını ne derece işgal ettiğini tesbit etmek kabîl değildir. Bu sebeptendir ki, bütün müşterilerin otelin ikâmetle ilgili diğer imkânlarından aynı derecede faydalandırıldıkları farzedilerek, ikâmet daireleri masrafları toplamının geceleme sayısına bölünmesiyle yetinilir. Misâlimizde geceleme sayısı 7768 kabul edilirse, geceleme mâliyeti şu şekilde hesaplanabilir:

Salonların masrafları	:	9.309 TL.
Katların masrafları	:	78.389 TL.
		<hr/>
		87.698 TL.
		87.698
Geceleme mâliyeti =	$\frac{87.698}{7768}$	= 11.29 TL.

Basit bir bölme işleminden ibaret olan bu metodla oteldeki bütün gecemelerin aynı derecede masrafı mucip olduğu faraziyesinden hareket edilmiştir. Halbuki otel odalarının bina dahilindeki yerleri, büyüklükleri, iç teçhizatı, tek veya çift yataklı olmaları, banyolu veya banyosuz olmaları bakımından değişik masraf bünyelerine ve müşteriler



için değişik değerlere sahip olduğu malumdur. Mâliyet hesabında bu farklardan hiç olmazsa bir kısmının da gözetilmesi istendiği takdirde, «farklılaştırılmış» bir bölme metodunun uygulanması gerekir. Bu maksatla, masraflar etraflı bir tahlile tâbi tutularak şu bakımlardan gruplar teşkil edilebilir:

- İyi döşenmiş tek yataklı odalar (grup I T)
- İyi döşenmiş çift yataklı odalar (grup I Ç)
- Orta derecede döşenmiş tek yataklı odalar (grup II T)
- Orta derecede döşenmiş çift yataklı odalar (grup II Ç)

Bu gruplar teşkil edildikten sonra, masraflar mümkün olduğu kadar gruplar arasındaki farklar gözönünde tutulmak suretiyle dağıtılır, ezcümle:

- Demirbaş amortismanları, bakım masrafları ve faizler odaların iç teçhizatına göre dağıtılır (tek veya çift yatak, banyolu veya banyosuz, mobilyaların değeri)
- Bina amortismanları odaların mesahasına veya hacmine göre dağıtılır.
- Odalara yapılan servisin masrafları yüksek değerde odalara daha fazla zaman ve emek harcadığı gözönünde tutularak dağıtılır.

Yukarıda bahsi geçen masraflar 4 oda grubuna dağıtıldıktan sonra, her grubun geceleme mâliyeti ayrı yarı tesbit edilebilir. Ancak, ne kadar itina edilirse edilsin, bu masraf dağıtımını götürü bir hesaptan fazla ileriye gidemeyeceğinden, hesapları fazla muğlâk bir hale getirmekten de kaçınmalıdır. En makûl yol, evvelce masraf neveleri bahsinde zikredilen belli başlı 3 masraf grubu çerçevesi içinde kalmak suretiyle, şöyle bir şema kullanmaktır:

#### MASRAFLAR

#### ODA GRUPLARI I T I Ç II T II Ç

##### 1. Kapasite Masrafları

- a) Oda büyüklüğü ve teçhizatı ile ilgili olanlar
- b) Diğer masraflar

##### 2. Hazır olma masrafları

- a) Teshinat
- b) İşçilik
- c) Diğer masraflar

### 3. Kullanma masrafları

Geceleme başına değişir masraflar

4. Toplam

5. Geceleme sayısı

6. Geceleme mâliyeti

Geceleme mâliyeti üzerine tesir eden faktörlerden biri de, bir müşterinin aynı yatakta yatma süresidir. Bir yatağın sık sık müşteri değiştirmesi oda temizliği ve bilhassa çamaşır masraflarına geniş ölçüde tesir eder. Uzun ikâmet hallerinde yatak çamaşırlarının haftada bir defa değiştirilmesi usuldendir. Halbuki müşteriler sadece birer gece kaldığı takdirde, çamaşırların her gün değiştirilmesi gerekir. Bir yatağın çamaşırlarının tamamen yıkanıp ütülenmek suretiyle değiştirilmesi beirli bir masrafi mucip olacağına göre, bir haftalık normal değiştirme süresi içinde her fazla geceleme bu masraftan bir birime isabet eden hisseyi düşürür. Buna ayrıca çamaşırların yıpranma payını da eklemek gerekir.

### b) Yemek ve İçki Mâliyetlerinin Hesabı.

Geceleme mâliyetlerinin hesabında bölme metodunun kullanılmasına karşılık, yemek ve içki mâliyetlerinin hesabında «zam metodu» uygulanır. Bu maksatla, aşğıdaki basit şema esas alınabilir:

#### Yemek için

Gıda maddeleri mâliyeti  
+ Mutbak genel masraf zammı  
= Hazırlanan yemeğin mâliyeti  
+ Restoran genel masraf zammı  
= Müşteriye sunulan yemeğin mâliyeti

#### İçki için

İçkinin alış mâliyeti  
+ İçki ambarı genel masraf zammı  
= Hazırlanan içkinin mâliyeti  
+ Restoran genel masraf zammı  
= Müşteriye sunulan içkinin mâliyeti

Yukarıda verilen masraf tevzi tablosunda «Mutbak» masraf dairesinin genel masrafları 27.344 lira olarak gösterilmişti. Aynı tablodan gıda maddeleri masrafları cem'an 55.915 lira olarak alınmışsa, mutbak genel masraf yüzdesi,

$$\frac{27.344 \times 100}{55.915} = \% 48,9$$

olur. Bu sadece bir ortalama ifade ettiğinden, değişik yemek grupları için bunu bir katsayı ile çarpmak uygun olur. Aşağıdaki katsayılar bu hususta fikir verebilir:

Kahvaltı	: 0.8
Tabldot	: 1
Hususi yemekler	: 1.6
Kahve, çay	: 1.3

Bu katsayılarla çarpılmak suretiyle, kahvaltı için % 39,1, tabldot için % 48,9, hususi yemekler için % 78,2 ve kahve-çay için % 63,6 nisbetinde mutbak genel masrafı zammı bulunur. Yemeklerin gıda maddesi masraflarına yukarıdaki nisbetlerde bir zam yapılmak suretiyle de mutbaktaki hazırlanan yemeklerin mâliyeti hesaplanmış olur. Bulunan maliyet üzerine restoranın genel masraf hissesi de eklenince, müşteriye sunulan bir yemeğin nihai maliyeti elde edilmiş olur. Restoranın genel masraf hissesi restoran masraflarının satılan yemek ve içkilerin mâliyetlerine oranlanması suretiyle bulunur. Masraf tevzi tablosunda restoran masrafları 25.288 lira olarak gösterilmiştir. Gene aynı tablodan satılan yemek ve içkilerin mâliyetleri 58.272 lira olarak alınır, restoranın masraf yüzdesi,

$$\frac{25.288 \times 100}{58.272} = \% 43,4$$

olarak bulunur. Bu vaziyette, gıda maddesi mâliyeti bilfarz 4.50 lira olan bir tabldotun nihai mâliyeti şu şekilde hesaplanabilir:

Gıda maddesi mâliyeti	4.50
Mutbak masraf hissesi % 48,9	2.20
Hazırlanan yemeğin mâliyeti	6.70
Restoran masraf hissesi % 43,4	1.95
Müşteriye sunulan yemeğin mâliyeti	<u>8.65 TL.</u>

İçki mâliyetlerinin hesabında da yukarıdakine benzer metodlar uygulanabilir. Ancak, içki servisi yapılan bar ve dansing gibi mahallerde içkinin alış mâliyetinden ziyade o mahallerde müşterilere arz edilen hizmet ve eğlencenin önem arzettiği gözönünde tutulmalıdır. Dolayısıyla, içki mâliyetleri ile dansing masrafları arasında doğrudan doğruya bir münasebet bulunmayabilir. Bilfarz düşük mâliyetli bir içki alan bir müşteri de dansingin eğlence imkânından pahalı bir içki alan kadar ve belki daha fazla faydalanabilir. Bu farkları gözetmek kolay olmadığı için, bu gibi yerlerde müşterilerden belirli bir giriş ücreti almak yoluna da gidilebilir. Bu olmadığı takdirde, bar veya dansingin bütün masraflarını içki mâliyetlerine oranlamak suretiyle genel bir masraf hissesi uygulanır.

## B. Kontrol Vasıtası Olarak Mâliyet Muhasebesi :

Mâliyet muhasebesinin kontrol fonksiyonuna gelince, otel işletmelerinde sanayi işletmelerinde olduğu gibi etraflı bir kontrol mekanizması kurmağa otellerin arz ettikleri özellikler bakımından imkân görülemezse de masraf neveleri, masraf yerleri ve masraf-hasilât münasebetleri bakımından yine de bazı neticelere varmak mümkündür. Aşağıda bunlara kısaca temas edilmiştir.

### 1. Masraf Nevileri Bakımından

Otel işletmelerinde masrafların sabit ve değişen masraflar olarak ayrılması büyük önem arz eder. Birinci grupta kapasite ve hazır olma masrafları, ikincide ise kullanma masrafları yer alır. Amortisman ve faiz gibi kapasite masrafları mahiyetleri icabı kolay kontrol edilemeyen masraflardır. Hazır olma masrafları otelin beklediği müşteri sayısına göre kademeli olarak değiştiğinden, mevsime ve konjonktüre göre yapılacak tahminlerin sıhhat ve isabet derecesi bu cins masrafların seviyesini tâyin eder. Aynı iştigâl derecesinin değişik zamanlarda mucip olduğu masrafları karşılaştırmak faydalı neticeler verebilir. Fakat asıl dikkatli kontrol ancak değişen masraflarda mümkün olabilir. Burada en mühim kalem gıda maddesi masraflarıdır. Gıda maddelerinde alış fiyatı, alınan miktar, beher porsiyon için harcanan miktar ve çeşitli yemek cinslerinden hazırlanan miktarlar otellerin titizlikle takip etmesi gereken konulardır. Burada basit fiyat ve miktar standartları uygulamak faydalı olabilir.

### 2. Masraf Yerleri Bakımından

Masrafları dairelere dağıtmakla güdülen gayelerden birinin de kontrol olduğu malûmdur. Endirekt masrafların yardımcı dairelerden esas dairelere devrinde ve esas masraf dairelerinde toplanan masrafların masraf hâmillerine yüklenmesinde bazı standart veya götürü ölçüler kullanıldığına yukarıda işaret edilmişti. Bilfarz, ikamet dairesi için kabul edilen endirekt masraf hissesi belirli bir iştigâl derecesi gözönünde tutulmak suretiyle tesbit edilir. Fiili iştigâl derecesinin bundan farklı olması halinde, götürü yüzdeye göre yapılan hesaplar masrafların eksik veya fazla karşılanması neticesini verebilir.

### 3. Masraf - Hasilât Münasebetleri

Otelerde arz elâstikiyetinin çok az, buna mukabil talep elâstikiyetinin -bilhassa mevsimlik otelerde- fazla olması en mühim problemlerden birini teşkil eder. Bir otelin ikâmet imkânı bakımından senelik kapasitesi şu şekilde hesaplanır:

Kapasite = Yatak sayısı x Senenin gün sayısı

Meselâ, 40 yataklı bir otelin senelik kapasitesi,

$$40 \times 360 = 14.400 \text{ geclemedir.}$$

İştigâl derecesi ise fiili geceleme sayısının kapasiteye oranlanması suretiyle bulunur. Meselâ, senelik kapasitesi 14.400 geceleme olan bir otelde fiili geceleme 10.080 den ibaretse, iştigâl derecesi

$$\frac{10.080 \times 100}{14.400} = \% 70 \text{ dir.}$$

Bir otelin yüzde kaç iştigâl derecesinde masraflarını karşıladığını bulmak için şu formülden faydalanılabilir:

$$\frac{\text{İkâmet masrafları}}{\text{Bir gecelenenin hasılâtı} \times \text{Kapasitenin} \% 100} = \text{Başabaş iştigâl derecesi}$$

Meselâ, senelik kapasitesi 14.400 geceleme olan bir otelde bir gecelenenin hasılâtı 7.54 lira ve ikâmet masraflarının toplamı da 63.540 lira ise, başabaş iştigâl derecesi,

$$\frac{63.540}{7.54 \times 144} = \% 58,5 \text{ dur.}$$

Her otelin kendi masraf bünyesini tetkik ederek başabaş iştigâl derecesini bulması gerekir. Bilhassa ölü mevsimlerde düşük fiyatlar uygulanması suretiyle, değişen masraflar karşılandıktan sonra sabit masraflardan da hiç olmazsa bir kısmının karşılanmasına çalışılabilir. Bütün bu hesapları yapıp, zamanında en isabetli kararları alabilmek ancak muntazam bir mâliyet muhasebesi sayesinde mümkün olabilir.

## A. Masraf Yerleri Tablosu

## MEVSİMLİK BİR OTELİN

Masraf Nevileri	Masraf Yerleri					
	Masraf Toplamı	Genel Masraf Daireleri				
		Bina	Personel İşçisi	Personel İkâmeti	Teshinat	İdare
<b>1. Endirek masraflar</b>						
İşçilik ve maaşlar	29.678	486			968	9.970
Sosyal masraflar	5.711	70			140	1.210
Orkestra ücreti	8.880					
Faiz	37.115	26.000	24	630	520	72
Amortisman	44.202	13.515	32	1.437	240	159
Bakım ve tamirat	20.914	7.208	24	408		111
Sigorta	2.078	1.393	1	31		211
Vergi ve harçlar	3.608	496				365
Aydınlatma ceryanı	1.874	79	18	96	12	30
Motor ceryanı	149					
Isıtma ceryanı	1.160					
Mutbak ceryanı	1.575					
Yakıt masrafı	9.008				8.756	
Su masrafı	330					
Büro masrafı	3.219					3.219
Reklâm masrafı	4.510					3.270
Telefon	2.582					
Sinyal tertibatı	960					980
Gazete, kitap	220					
Müzik, eğlence	1.860					
Dekorasyon, çiçek	1.810					
Çöp, baca temizleme	405	230			120	
Çamaşır malzemesi	755					
Temizlik malzemesi	560	80		15	20	5
Çeşitli malzeme	695	80		10	15	70
	184.368	49.637	99	2.627	10.911	19.172

## 2. Mahsuplar

Personel için maddesi 12.796 12.796

MASRAF TEVZİ TABLOSU

Tali Daireler			İkâmet Dairleri			İşe Daireleri		
Telefon	Çamaşır	Banyolar	Salonlar	Katlar	Mutbak	İçki Ambarı	Restoran	Dansing
300	2.816	184	770	1.510	10.428	486	547	1.213
53	507	28	265	516	1.569	70	244	1.039
								8.880
100	256	252	302	4.088	1.368	1.461	884	1.158
90	847	480	1.055	14.405	3.806	32	2.804	5.300
	534	145	608	4.765	2.580	21	2.078	2.412
1	2	28	19	256	12	1	56	67
								2.747
9	37	42	106	669	102	14	217	443
	239		132	20	195		21	42
	363	202		235	360			
					1.575			
	252							
	110	50		60	110			
								1.240
2,582				480				
			220					
							40	1.820
							60	1.750
							20	35
	757			8				
	15	15	75	115	45		70	105
	50	5	20	135	15	30	180	85
3.135	6.785	1.431	3.572	27.262	22.065	2.115	7.221	28.336

Personel için içki	603	603				
Personel iâşesi için mutbak masraf hissesi	—	2.890				
Müşterilere karşılıksız servis	155					
Karşılıksız servis için genel masraf hissesi						
Otel için telefon					632	
Otel için çamaşır		40	699			
	197.922	49.637	16.428	3.326	10.911	19.804

### 3. Masraf devri

Bina kira emsaline göre	49.637	500	3.460	410	400	
Personel iâşesi günde 2.85 TL. esasına göre		16.942		388	2.040	
Personel ikâmeti günde 1.30 TL. esasına göre			7.723	177	929	
Teslimat hacime göre		190	805	11.684	246	
İdare hasıllata göre					23.419	
	197.922	—	176	132	202	—

### B. Masraf hamilleri tablosu

#### 1. Direkt masraflar

Müşteriler için gıda mad- deleri	55.915
Müşteriler için içki	27.181

#### 2. Endirekt masraflar

Masraf daireleri (iâşe ha- riç)	97.493
Mutbak masrafları	27.344
İçki anbarı masrafları	3.826
Restoran masrafları	25.288
Dansing masrafları	44.725

#### 3. Eksik veya fazla dağıtılan genel masraflar

	246	176	132	202
	281.018	176	132	202



					2.890			
							33	122
					23	21	12	32
632								
	8.626	891		5.659	465		480	392
2.503	1.841	2.322	3.572	32.921	19.617	2.094	7.746	28.882
90	470	2.350	2.910	28.207	1.590	450	4600	4.200
171	1.788	305	1.411	2.832	3.832	194	1.270	2.660
78	815	141	644	1.290	1.770	88	578	1.213
	152	451	772	6.376	484		895	1.313
		152		6.763			10.199	6.457
2.842	1.384	5.569	9.309	78.389	27.344	2.826	25.288	44.725

Tali Hizmetler			İkâmet		İaşe		
Müşteri Telefonu	Müşteri Çamaşırı	Banyolar	Geceleme	Restoran	Yemek Dansing	Restoran	İçki Dansing
				50.184	5.731		
						8.088	19.093
2.842	1.384	5.569	87.698				
				24.552	2.792		
						842	1.984
				21.728		3.560	
					15.110		29.615
2.842	1.384	5.569	87.698	96.464	23.633	12.490	50.692

## Okuyucu Soruları

### İstanbuldan bir okuyucumuzun soruları

**Soru:** Sınai Kalkınma Bankasından (A. I. D. kredisinden) alınmış uzun vadeli bir istikrazın vadesinden önce ödenmesi imkân ve isteği karşısında, Banka bu talebi kabule yanaşmamaktadır.

Bu hususun ilmî mesnet ve izahı nedir?

**Cevap:** Türkiye Sınai Kalkınma Bankası açtığı bütün krediler için tanzim edilmiş olan tip mukavelenin 1 ci maddesinin 1.14 kısmı gereğince borçlu bankanın muvafakati olmadıkça, vadeler dışında resülmanın tamamını veya bir kısmını ödeyemez. Böyle bir tediyede bulunmak isteyen müstakriz Bankayı keyfiyetten 45 gün evvel yazı ile haberdar eder. Banka da vâdeden evvel tediyeyi kabul edip etmeyeceğini yazı ile müstakrize bildirir.

Erken ödemeyi kabul etmemenin sebebini araştırmadan evvel müteşebbisin niçin erken ödeme istediğinin tesbiti gerekmektedir.

Uzun vâdeli kredi verilmeden önce bir proje yapılmıştır. Bu projenin tahakkuku için gerekli öz sermaye ve uzun vâdeli kredi hesaplanmış, işletmenin rantabl çalışması için uzun vâdeli borcun kaç yılda ödenmesi lâzım geldiği tesbit edilmiştir. Erken ödeme isteği şu sebeplere bağlanabilir:

a) Müteşebbisin çok kâr etmesi sebebiyle borcunu erken ödemek istemesi,

b) Müteşebbisin tahminlerin üstünde kâr etmemesine rağmen, kendi hesaplarına göre, faiz külfetinden kurtulmak için borcunun tamamını ödemek istemesi,

c) Müteşebbisin esasen uzun vadeli krediye ihtiyaç duymadığı halde, yurdumuzdaki bugünkü döviz darlığı sebebiyle, sırf döviz temini için kredi alması ve buna bağlı olarak borcunu erken ödeme istemesi,

d) Müteşebbisin sermaye artımı veya ivazsız herhangi bir servet iktisabı sebebiyle, mali bünyesinin kuvvetlenmiş olmasından dolayı erken ödeme istemesi,

Esas itibariyle bir borçlunun borcunu vadesinden önce ödeyebilmesi mümkün olmak gerekir.

Yukarıda işaret edilen sebeplerden (b) fıkrası hariç, diğer hallerde, Bankanın erken ödemeği kabul etmesi icap eder. Bankadaki uygulamanın da bu yolda düzeltilmesi yerinde olur.

**Soru:** Sipariş üzerine ve emteanın teslimi karşılığında peşin çalışan bir sanayicinin bugünkü bankacılık sistemimizde kredilenme şansı ve imkânı nedir?... Nereden ve hangi şartlarla bu işletme kredisini temin edebilir?

**Cevap:** Böyle bir firma senet veya emtea üzerine avans yoluyla ticaret bankalarından kredi sağlamakta zorlukla karşı karşıya ise de, bazı bankalarımızda borçlu cari hesap, bazılarında açık kredi, kasa kolaylığı v.s. şeklinde adlandırılan krediden faydalanmak kabildir.

Öteyandan, şayet sipariş bir resmî kurum tarafından verilmiş ise, istihkakın temliki suretiyle de kredi temini mümkün olur.

İmalâtın mahiyeti veya piyasa ve dış ticaret rejimi şartları dolayısıyla ham madde stoku bulundurma mecburiyetinde olan sanayi işletmelerinde işlenmeyen stoklar karşılığında emtea üzerine avans kredisi de sağlanabilir.

İşletme sermayesi kredileri kısa ve orta vadeli olmak üzere tasnif edilebilir. Kısa vadeli krediler günlük ihtiyaçları karşılamak için açılan kredilerdir. Ticaret bankaları bu çeşit kredileri temin etmektedir.

Orta vadeli işletme sermayesi kredilerinin ise, gerek tahsisi, gerekse idaresi ayrı bir tekniği icabettirmektedir. Ticaret bankaları orta vadeli (1-5 yıl vadeli) kredi tahsis etmezler.

Bu vazife halen yurdumuzda Türkiye Sınai Yatırım ve Kredi Bankası tarafından yapılmaktadır. Ancak, Banka bu mevzudaki faaliyetini henüz piyasayı tatmin edecek bir seviyeye getirebilmiş değildir.

**Soru:** Sınai Kalkınma Bankasından yabancı kaynaklardan temin edilen her çeşit kredilerde, teminatın gayrimenkul olduğu hallerde, muhtemel ve aleyhte bir kur farkı gözönüne alınarak, iki misline varan (ipotek) talep edilmekte, dolayısıyla peşinen Türk parasının kıymetini bu ölçüde kaybedebileceği esastan hareket edilmektedir.

Kalkınma plânımızda da tasrih edildiği üzere, para değerinin istikrarını hedef alan bu günkü iktisadî politikamız muvacehesinde, Sınai Kalkınma Bankasının, sanayicilerin diğer bankalardan kredi temini imkânlarını daraltan bu tutumunun izahı ne olabilir?

**Cevap:** Türkiye Sınai Kalkınma Bankası Türk lirası kredileri için %130 nisbetinde gayrimenkul ipoteği almakta ise de döviz ile açılan kredilere ayrıca muhtemel devalüasyon riski olarak %50 bir ilâve yaptığından alınan teminatın ipotek değeri, açılan kredinin %180 ini bulmaktadır.

Bu sebeple, bu muhtemel devalüasyon farkı ölçüsünde, firmanın serbest varlığından diğer bankalara karşı bir düşme olacaktır.

Gayrimenkulün ekspertiz değeri ise, kredi tutarının 2 misli olmalıdır.

Para istikrarını hedef alan bu günkü iktisadî politikamızda Bankanın devalüasyonu peşinen kabul eden tutumunu savunabilmek zordur. Sanayicilerin kredi ihtiyaçlarının öncelikle karşılanmasının derpiş edildiği bu günlerde Bankanın bu uygulama üzerinde yeniden durması faydalı olur.

Teminattan söz açılmışken şu hususu belirtmek isteriz ki, orta ve uzun vadeli kredilerde teminat esas itibariyle projenin kendisi ve kısa vadeli kredilerde (ticarî kredilerde) ise, muamelenin kendisi olarak göz önüne alınmalı ve değerlendirilmelidir.



**BOL ve  
YUMUŞATICI  
KÖPÜK**  
rahat bir traş  
temin eder

**Pertev** Traş  
Kremi

En iyi traş  
kremidir.



## BAŞAK SİGORTA A. Ş.

Sermayesi : 3.000.000 TL.

Acente Sayısı : 750

YANGIN

NAKLİYAT

KAZA

HAYAT

VE

DOLU

HAYVAN HAYAT

HAYVAN BESI

TARLADA HUBUBAT,

TÜTÜN, PAMUK YANGINI

SİGORTALARINDA

YURDUN HER YERİNDE HİZMETTEDİR.

A D R E S : İstiklâl Cad. 324 Beyoğlu - İSTANBUL

TELGRAF : BAŞSİGORTA

TELEFON : 49 31 10 — 49 31 11 — 49 31 12.

## YAZARLARIN BİOGRAFİLERİ



**Prof. Dr. Zeyyat HATİBOĞLU**  
(Dergimiz Yönetim Komitesi Üyesi)

### Hayatı :

Zeyyat Hatiboğlu 1925 yılında Trabzonda doğmuştur. Evli ve 1 çocukludur.

1942 yılında Trabzon Lisesini, 1946 yılında İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesini bitirmiş, 1950 yılında bu fakültede İktisat doktorası yapmıştır.

Halen İstanbul Teknik Üniversitesinde İktisat Profesörü olup ayrıca İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi İşletme İktisadi Enstitüsünde Finansman Dersleri vermektedir.

1954 — 1955 yıllarında «Harward Business School» da ve 1962 yılında «London School of Economics» de tetkiklerde bulunmuş; seminerlere katılmıştır.

İngilizce ve Fransızca bilmektedir.

Para, bankacılık ve işletme finansmanı konuları ihtisaslaştığı konulardır.

### Eserleri :

Prof. Dr. Zeyyat Hatiboğlu'nun bu güne kadar yayınlanmış eserlerinin bir listesi aşağıdadır:

Devalüasyonlar Karşısında Paramızın Durumu (Prof. Dr. Besim Üstünel ile birlikte), İstanbul, 1949

Muasır Para Teorileri, İstanbul, 1955

İstihdam Teorisine Giriş (J. Robinson'dan tercüme), İstanbul, 1957

İktisadi Kalkınma, İstanbul, 1957

İşletme İktisadi ve İdaresi, İstanbul, 1957

Maliyet Muhasebesi, İstanbul, 1959

Mühendisler için Maliyet Hesap ve Tahlilleri, İstanbul, 1959

İşletmelerde Yatırımların Plânlanması, İstanbul, 1962  
İktisat İlminin Esasları, İstanbul, 1963  
İşletme Finansmanı, İstanbul, 1963  
Türkiye'de Bankacılık, İstanbul, 1964  
Maliyet ve Fiyat, İstanbul, 1964  
Pazarlama, İstanbul, 1964  
Fabrika Organizasyonu ve Personel İdaresi, İstanbul, 1964  
İktisadi Durgunluğun Sebepleri, İstanbul, 1965  
Ayrıca muhtelif dergi ve gazetelerde yayınlanmış makale ve etüd-  
leri vardır.



Doçent Dr. Nasuhi BURSAL

#### Hayatı :

Hâlen İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesinde Doçent olan Nasuhi Bursal 1923 yılında İstanbul'da doğmuştur. Evli ve 1 çocuk sahibidir.

Alman Lisesinden sonra İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesini bitirmiş ve Zürich Üniversitesi Hukuk ve Sosyal İlimler Fakültesinde İktisat Doktorası yapmıştır.

Harvard Üniversitesi İşletme İdaresi Yüksek İhtisas Okulunda ise «Bejnelmîel Öğretmenler Programı» isimli bir seminere katılmıştır.

Almanca, Fransızca ve İngilizce bilmektedir.

Muhasebe Organizasyonu, Mâliyet Muhasebesi tatbikatı ihtisaslaş-  
tığı konulardır.

#### Eserleri :

Doçent Dr. Nasuhi Bursal'ın Türkiye'de Gelir Vergisi Reformu üzerinde 1953 yılında İsviçre'de Almanca olarak yayınlanan bir eserinden başka, «İşletmelerde Vergilerin Bir Mâliyet ve Finansman unsuru olarak Mütalâası» konulu bir diğer eseri ve çeşitli dergilerde çıkmış makaleleri vardır.

## Bize Gelen Eserler

### Türk Ticaret Kanununa Göre

### Ticaret Hukuku Prensipleri

Cilt I Ticari İşletme

Cilt II Ticaret Şirketleri

Yazan : Turgut S. Erem

(İstanbul İktisadî ve Ticarî İlimler Akademisi Ticaret Hukuku Profesörü)

Bası : (Cilt. I) 1962, sahife sayısı : 307, Fiyatı: 25 TL.

(Cilt. II) 1965, sahife sayısı: 397, Fiyatı: 35 TL.

### Düzeltilme ve İtizar :

Geçen sayımızda, Alp Gürus'un «Mali Durum Tahlillerinde Konsolide Blâncolar» yazısında bazı taşhîh hataları olmuştur:

9. sahifenin yukarıdan 4. satırındaki «Ancak, aralarında doğrudan doğruya sermaye ilişkisi olmakla beraber...» ibaresindeki «olmakla» kelimesi «olmamakla» olacaktır.

10. sahifede «Her İki Şirketin Blâncoları»nda, aktife, 4.250.000 TL. değerindeki «Mallar» dahil edilmemiştir.

Düzeltilir, özür dileriz. BANKA

**ASIRLIK TECRÜBE  
ARADIĞINIZ EMNİYET  
BOL İKRAMIYE  
SOSYAL HİZMET**

**EMNİYET  
SANDIĞI**



1965  
1968



