

banka

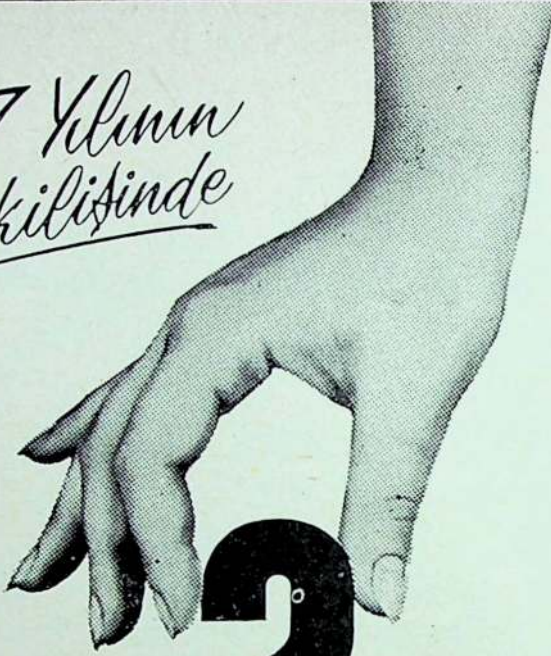
meslek
ve fikir
dergisi

Sevgili Okuyucularımız	3	Banka Dergisi
Fransız Frank'ının Yeni Durumu	4	Ali Şakir Ağanoğlu
Emtia ve mahsul Karşılığı Avans Muameleleri	9	Vedat Onur
Reklâm Tahsisatı	16	Dr. Aykut F. Şireli
Bankaların Finansal Yapıları Kaynak ve İmkânlarının Tedariki (Yabancı Kaynaklar)	24	Hikmet Keyman
«Çek Kartı» Sistemi İngiltere'de Olduğu Gibi Fransa'da da Uygulanabilir mi? (Çeviren: Alp Gürus)	35	Dominique de la Fourniere
Müşteri Yönünden Elektronik Makineler «Computer» ler (Çeviren: Necdet Durakbaşa)	41	W. Reay Tolfree
Proje Sevk ve İdaresinde Yeni Metodlar CPM ve PERT	46	Tunçer İ. Ören
Piyasa Durumu	60	Yıldırım Kılış

nisan - 1967

cilt : 4 sayı : 4

*1967 Yılına
ilk çekilişinde*



BİR DEFADA

MİLYON

LİRA

**LÜKS APARTMAN DAİRELERİ
ÇOK ZENGİN
PARA İKRAMİYELERİ**

Apartman daireleri, kaliteli malzeme kullanılarak, en temiz işçilikle özel surette inşa edilmiş kaloriferli parke ve marley döşemeli tam konforlu ideal birer aile yuvasıdır.

Paranıza güven, yuvanızda huzur

AKBANK

Mobil takdim eder

BÜYÜK YAĞ



Mobiloil Super
SERVİSTE İLK HAKİKİ
10W/40 MOTOR YAĞI

SAĞLAMLIĞI, SINAİ YATIRIMLARLA ARTAN BANKAMIZDA,



**TASARRUFLARINIZ
EN İYİ ŞEKİLDE
DEĞERLENDİRİLİR...**

Vadeli her 50,
vadesiz her 100
liraya bir kur'a
numarası

SÜMERBANK

SEVGİLİ OKUYUCULARIMIZ

Fransa bir süre önce para alanında çok cesur bir adım attı. Kambiyo kontrolünü kaldırdı: Fransız frank'ının altına ve diğer paralara tahvilini, Fransa dışına frank, döviz, altın çıkış-girişini serbest bıraktı. Frank'ın diğer sağlam paralara, özellikle dolara karşı kuvvetli bir duruma getirilmesini de hedef tutan bu operasyon hakkında ilgi çekici bir yazıyı Şakir Ağanoğlu «Fransız Frank'ının Yeni Durumu» başlığı altında sizlere takdim etmektedir.

Temeli kapitalist bir yapı olarak iktisadî sistemimizde reklâm, son yıllarda, daha büyük bir önem kazanmıştır. Müesseseler rakipleri ile yarışabilmek için gün geçtikçe daha fazla reklâm masraflarına katlanmak ihtiyacını duymaktadırlar. Ancak, reklâmın bilinerek yapılması; hem reklâmı yapılan müessese, hem de millî ekonomi bakımından üzerinde durulması gereken bir husustur. Dr. Aykut F. Şireli «Reklâm Tahsisini Tayinde Çeşitli Görüşler» yazısında bu konuya değinmektedir.

Tunçer İ. Ören'in «Sevk ve İdare İlminde Karar Verme Metod ve Teknikleri» adı altında «Sevk ve İdare İlmî Semineri»nde verdiği bir tebliği Aralık/1966 sayımızda tetkiklerinize sunmuş ve ileride bu konunun çeşitli kısımlarına daha etraflı bir şekilde inebileceğimizi belirtmiştik.

Tunçer, İ. Ören bu sayımızda «Proje Sevk ve İdaresinde Yeni Metodlar» makalesinde bu hususta iki metodu, «PERT ve CPM» metodlarını izah etmektedir. Yazının tetkiki, hiç değilse, bu gün artık sevk ve idarecinin «ilmî» olmak zorunluğunu ortaya koyacaktır sanırız.

Saygılarımızla
BANKA Dergisi

BANKA

AYLIK MESLEK ve FİKİR DERGİSİ

NİSAN - 1967 - CİLD 4 - SAYI : 4

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

Yazı İşleri Müdürü : Alp Gürus

Basıldığı Yer : Yenilik Basımevi

İdare Yeri : İmam Sok. No.: 1 Kat: 3 - Beyoğlu

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

Ankara Temsilcimiz : Hikmet Keyman

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

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

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

FRANSIZ FRANKI'NIN YENI DURUMU

Ali Şakir AĞANOĞLU

Şubat 1967 ayı başında Fransa Hükümeti büyük önem taşıyan mâlî bir karar aldı. Otuz yıldan fazla bir süredir para ve altın üzerinde devam edegelen kontrolleri kaldırdı. Fransız Frankının memleket dışına çıkarılmasını, Fransaya ithâlini ve başka paralara tahvilini serbest bıraktı. Aynı zamanda, her çeşit esham ve tahvilâtın Fransaya ithâl ve ihracı üzerindeki kayıtlar da kaldırıldı. Bundan böyle, Fransız vatandaşları yabancı bankalara paralarını yatırabilecekler; başka memleketlerde her çeşit ihtiyaçları için Fransız parası harcıyabilecek, Fransız çeklerle ödemelerde bulunabileceklerdir. Fransızların başka ülkelerde yatırım yapmalarına da, hükümetin tescil ve tasvibi altında imkân verilmiştir. Sermaye sahibi ve müteşebbisler, yapacakları dış yatırımlarla ilgili plânlarını Maliye Bakanlığına bildireceklerdir. Bakanlık, iki ay içersinde bu müracaatlara müsaade verecek veya geri bırakabilecektir. Hükümetin müsaade verememe yetkisi yoktur. Lâkin, harice sermaye çıkarma müracaatını müddetsiz olarak geri bırakması mümkündür.

Ayrıca, muayyen bir ölçüde tahdidat devam etmekle beraber, yabancıların da Fransada kredi almalarına, yatırım yapmalarına, bir Fransız şirketinin sermayesinin % 20 ye kadar bir kısmına sahip olmalarına imkân verilmiştir. Yabancı uyruklu kimseler Fransız kıymet borsasında bono ve tahvil alabilecek, Fransada gayrimenkul edinebileceklerdir.

Her çeşit altın alım ve satımı, ithal ve ihracı serbest bırakılmıştır. Gerçekte, altın alış verişi üzerinde kısmî bir serbestiye doğru ilk adım 1958 de atılmıştı. O zaman, Maliye Bakanı M. Piney, Fransa dışında altını bulunanların bu altınlarını Fransaya getirip serbestçe satmalarına izin vermişti. Bu müsaade ile Paris mahdut ölçüde bir altın borsası haline gelmiş ve Fransaya altın ithâli teşvik edilmişti. Yeni karar, şim-

di Fransız başşehirini geniş anlamda bir altın ve kıymet borsası haline getirmekte; Paris'i dünya üzerinde birkaç malî merkezden biri yapmaktadır.

Hükümetin bu yeni kararından sonra, yıllardır süregelen döviz karaborsacılığı ve altın kaçakçılığı birden son bulmuş; karaborsacılar şaşkına dönmüştür. Artık, gizlice İsviçre bankalarına para yatırma gayretleri, gümrüklerde altın kaçakçılığı, altın saklama ve gizleme teşebbüsleri mânâ ve önemini kaybetmiş bulunuyor.

Doğuracağı neticeler bakımından çok önem taşıyan bu malî kararı, Fransa, iktisadî gücüne ve topladığı altın stokuna güvenerek almış bulunmaktadır. Gerçekten, İkinci Dünya Savaşından sonra, nisbeten yavaş ve fakat sağlam bir gelişmeyi ve kalkınmayı başarabilen Fransa, bugün kıta Avrupada en yüksek refah memleketi haline gelmiştir. Harpten önceki devreye nisbetle Avrupada çok daha fazla nüfuz ve tesire sahip bulunuyor.

Fransa, İkinci Dünya Savaşında çok büyük kayıplara maruz kalmış; Harpten büyük zararlarla çıkmıştı. Memleket iki yıldan fazla bir süre baştan başa Alman istilâsı altında kalmış; sanayi darbe yemiş ve dış ticaret çok sarsılmıştı. 1944 yılı sonunda Fransanın yalnız Amerika Birleşik Devletlerine olan borcu 4.530 milyon doları aşıyordu. Başka memleketlere de borçları vardı. Başka ülkelerde sermaye yatırımları ve alacakları da vardı. Lâkin, Harpten hemen sonra bu dış alacaklardan faydalanmak ve borç ödemek mümkün değildi.

Savaşı takip eden devrede, onbeş yıl iktisadî ve malî meseleler kadar ve belki bunlardan çok daha fazla önemli iç ve dış siyasî buhranlar Fransanın yakasını bırakmamıştır. 1945 - 1960 yılları arasında Fransanın deniz aşırı müstemlekeler imparatorluğu tasfiyeye uğramıştır. Geçmiş birkaç yüz yıl içinde ve 1919 Versay Sulh Anlaşmasına kadar Fransa, Afrikada, Asyada ve Ortadoğuda milyonlarca kilometre karelik saha kaplayan ve zengin tabii servet kaynaklarına sahip bulunan ülkeleri doğrudan doğruya idaresine veya kontrolü altına almıştı. Anavatanda sanayie hammadde ve mamuller için geniş pazar sahası teşkil eden bu ülkeler Fransanın ekonomik gücüne temel teşkil etmekte idi.

İkinci Dünya Savaşı müstemleke imparatorluklarının çökmesinde bir dönüm noktasını teşkil eder. Fransanın Suriye ve Lübnan üzerindeki vesayet durumu Harp yılları içinde tasfiyeye uğramıştı. Bugün müteaddit devletlerin hükümran oldukları Hindicini yarımadasını kaplıyan Asya müstemlekelerini ise, büyük fedakârlıkları göze alarak çe-

tin muharebeler vermiş olmasına rağmen 1953 yılında bırakmak zorunda kalmıştı. Uzun yıllar Fransız hakimiyetinde kalmış Afrika ülkeleri de 1950-1960 arasında birer birer istiklâllerine kavuşmuşlardır. Fransız Şimal Afrikası diye adlandırılan Tunus, Cezayir ve Fas memleketleri de Fransanın nüfuz ve ekonomik istismar sahaları olmaktan kurtulmuşlardır. Afrika kıtasında halen, yalnız Büyüksahra üzerinde tasarruf hakkı kalmıştır.

Müstemleke imparatorluğunun tasfiyesine karşılık, kıta Avrupada Fransa, Harpten önceki devreye nisbetle daha fazla siyasi kuvvet ve iktisadi güç kazanmış bulunuyor. Savaş, Avrupa haritasını çok değiştirmiştir. Özellikle Almanyanın ikiye bölünmüş olması, batı gurubu devletleri arasında Fransaya üstünlük sağlamaktadır. Sanayiini çok geliştirmiş ve atom gücüne sahip olmuştur. Afrikada Büyüksahrada bulunan çok zengin petrol rezervleri Fransayı büyük petrol müstahsili bir memleket haline getirmektedir.

1948 yılında tatbikine başlanan Marşal plânından, İngiltereden sonra en geniş ölçüde faydalanan Fransa, Avrupa İktisadi İşbirliği çerçevesi içinde dış ticaretini düzenlemiş; ilkönce 1953 de Avrupa Çelik Anlaşmasının, daha sonra, 1957 de imzalanan Roma Protokolü ile kurulan Avrupa Müşterek Pazar Anlaşmasının öncülüğünü yapmıştır. Müşterek Pazar Anlaşması iktisadi olduğu kadar siyasi bir birliğe doğru gitme teşebbüsüdür. Bugün, bu birlik içinde lider durumunda olan devlet Fransadır. İki Almanyanın birleşmesi meselesinden İngilterenin Müşterek Pazar'a kabulü konusuna kadar her hususta son söz sahibi olarak görünmektedir.

Dünya üzerinde iktisadi ve malî meselelerde ön safta söz ve tesir sahibi bir devlet olduğunu ifade etmek niteliğini taşıyan bu son kararı, Fransanın kıta Avrupada bugün haiz olduğu coğrafi ve fiziki üstünlük ile 1958 denberi iktidarda bulunan Cumhurbaşkanı De Gaul'ün sağlamış olduğu istikrar içinde kalkınma çalışmalarına bağlamak mümkündür. Fransa, 551,200 kilometre karelik toprak sahasile Avrupada, Rusyadan sonra en geniş araziye sahip bulunuyor. Bu arazinin 342.300 kilometre karesi ziraata elverişlidir. Halen 208 bin kilometre kare arazi işlenmektedir. Bu durumu ile, ziraatını daha fazla genişletmek için geniş bir rezerve sahip bulunuyor, demektir. Toprak sahası ve iklim şartları her mahsulün yetişmesine uygun olduğu cihetle gıda maddeleri olarak hariçten mahdut şeyler ithâl edilmektedir.

Nüfus miktarı 1966 sonunda 48.922.000 e çıkmıştır. Nüfus artışı 1955-1965 devresi ortalaması olarak yıllık % 1,2 nisbetindedir. Bu artış, normal doğumlardan çok hariçten Fransaya muhacir gelmesinden do-

layıdır. Evvelce deniz aşırı Fransız ülkeleri addedilen müstemlekelere yerleşmiş Fransızların ve Fransız asıllı ailelerin Fransaya dönmeleri nüfus artış nisbetini yükseltmiştir. 1955-1965 arasındaki on yıllık devrede, yıllık ortalama 296.000 kişi Fransaya dönmüştür.

1966 yılında, 19.420.000 kişi olan işgücünün % 41,8 i sanayide, % 41.2 si madencilik, nakliyecilik, ticaret ve hizmetlerde, ve % 18,2 si ziraatta çalışmakta idi. 1938 de iş gücünün % 40 ı ziraatle iştigal eden bir memleket olarak, İkinci Dünya Savaşından sonra Fransanın sanayii geliştirmede ne derece ileri gittiğini bu rakamlar da göstermektedir.

1966 yılında, gayrisafi milli gelir, carî fiyatlarla 94.150 milyon dolara yükselmiştir. Şahıs başına yıllık 1920 dolar ile Fransa, Avrupada İsveç, İsviçre ve Danimarkadan sonra en yüksek gelirli memleket olmuştur. Bu gelir durumu ile Fransızlar, Batı Almanya halkından ve İngilizlerden daha ileri bir refah seviyesine ulaşmış bulunuyorlar.

1958 den sonra dış tediye müvazenesi lehte cereyan etmiştir. İhracat ve turizm gelirleriyle dış ülkelerdeki sermaye yatırımlarının sağladığı gelirler yıllık ithâlâtı fazlasile karşılamaktadır. 1966 yılında 10.342 milyon dolarlık ithalât ve 10.053 milyon dolarlık ihracat yapılmıştır. Turizm gelirleri son iki yılda % 11 nisbetinde artış göstermiştir. Yalnız otellerin ve ikâmet yerlerinin sağladığı turist gelirleri 105 milyon dolardan fazladır.

Fransaya malî kudret ve itibar kazandıran husus, 1960 dan itibaren geçen altı yıl içinde, Amerikadan sonra, başka memleketlere en fazla yatırım yapabilen bir memleket olmasıdır. 1960-65 devresinde, az gelişmiş memleketlere Amerika Birleşik Devletleri 25.897 milyon dolar yatırım yapmıştır. 7.767 milyon dolar yatırımla Fransa ikinci gelmektedir.

Dış tediye müvazenesinin memleket lehine oluşu Fransaya büyük mikdarlarda altın ithâl etmek ve altın stokunu artırmak imkânı vermiştir. Fransanın altın rezervini artırması özellikle Amerikanın aleyhine cereyan eden bir hareket olmuştur. 1958 yılında dünya altın stokları 39 milyar dolardı. Bunun 21 milyar dolarlık kısmı Amerika Birleşik Devletlerinde, 13 milyar doları Avrupada ve bunun da ancak 700 milyon dolarlık kısmı Fransanın elinde idi. Sekiz yıl sonra, 1966 da ise 43,5 milyar dolara yükselen dünya altın stokunun 14,5 milyar dolarlık kısmı Amerikada kalmış, 23 milyar dolarlık altın Avrupada toplanmıştır. Bunun da 5.946 milyon dolarlık kısmı Fransanın elindedir. Bu mevcudu ile Fransa, 14.524 milyon dolar stoku olan Amerika Bir-

leşik Devletleri ve 6.616 milyon dolar değerinde stoka sahip Batı Almanyadan sonra üçüncü sırayı almaktadır. Ne kadar stoku olduğu bilinemeyen Rusya bu mukayeseden hariç tutulmuştur.

İktisadî bünyesine ve sağladığı büyük altın stokuna güvenerek Fransız hükümetinin aldığı karar diğer memleketlerin para ve kredi piyasaları üzerinde geniş etkiler yapmaya başlamıştır. İlk önce, altın fiyatlarında ve altın istihşâl eden şirketlerin hisse senetlerinde hissedilir bir yükselme kaydedilmiştir. Diğer taraftan, Paris, Washington ve Londra gibi dünya altın piyasalarından biri olmuştur. Fransız Frankının diğer paralara tahvil serbestisi ve sermaye hareketlerine müsaade olunması, Parisin mali bir merkez olarak önemini artırmıştır. Şüphesiz ki, tatbik mevkiine konulan yeni karar ile bir takım riskler de göze alınmıştır. Fransadan harice sermaye hareketlerinin hızlanması altın stokunun erimesinde âmil olabilir. Reeskont faizi % 3,5 olarak Fransa, Avrupada Portekiz ve İsviçreden sonra en ucuz sermaye sağlayan bir memlekettir. Diğer memleketlerde sermaye, daha yüksek faizlerle alınıp verilmektedir. Bu itibarla, Fransız sermayesinin daha cazip kazançlara doğru başka memleketlere akması hızlanabilecektir. Bugün için, Fransız hükümeti muhtemel gelişmeleri karşılamak hususunda imkânlarına güvendiğini ifade etmiş ve Fransız Frankını Dünya üzerinde en sağlam paralardan biri olarak ilân etmiş bulunuyor.



VE NEZLE BAŞLANGICINDA...



GRIPIN baş, diş, adale, sinir, lumbago ve romatizma ağrılarını teskin eder
GRIPIN bayanların muayyen zamanlardaki sancılarında başın ile kullanılır
GRIPIN 4 saat ara ile günde 3 adet alınabilir

(1)

(Yeni Ajans: 2112)

EMTİA VE MAHSUL KARŞILIĞI AVANS MUAMELELERİ

Vedad ONUR

Muamelenin Mahiyeti, Gayesi ve Benzeri Kredilerle Mukayesesi

Emtia ve mahsul karşılıklı avanslar, doğrudan doğruya maddi teminata dayanan bir ticarî kredi nev'idir. Muamele, pazar ve borsalarda râyici bulunan, sürümü geniş ve paraya çevrilmesi kolay olan tarım ürünleri, ticarî mallar ve sanayi mâmullerinin rehni karşılığında avans verilmesidir.

Muamelede, rehin verilen malların değeri ve paraya çevrilme imkân ve derecesi, işin ağırlık merkezini teşkil eder. Bu itibarla, ilk görünüşde müşterinin varlığı ve bankada kredili olması gibi faktörlerin aranmaması düşünülebilir. Ancak, emtia ve ziraî ürünlerin değerleri çok değişik ve dağınık şartlara bağlıdır. Özellikle; mahsul, hemen ekseriya kendi üretim bölgesinde yani fiat ve değer en düşük olduğu yerde bankaya karşılık gösterilir. Dışardan getirilenlerin de muhitin alım şartlarına uyması, zaruridir. Bu itibarla, ne kadar maddi garantiye dayanırsa dayansın muamelede, şahsî krediler kadar olmasa bile, yine de önemle tetkike muhtaç bir riskin mevcudiyeti şüphe götürmez. Zira, rehin borcu karşılamazsa kredi lehdârının borçdan şahsen sorumlu olması, esastır. Binaenaleyh borçlunun durumu ve ödeme gücünün de rehin verilen malların değeri ile birlikte mütalâası iktiza etmektedir. Bu sebeple bankalar, avansı, müşterinin maddi varlığına göre tesbit edilen genel kredi rakamı içinde yürütürler.

Avansın gayesi, mala bağlanmış olan sermayenin, onun satılmasına lüzum kalmadan, teminidir. Bu itibarla gerek müstahsil, gerekse her sınıf tâcir ve fabrikatör bankanın emtia ve mahsul karşılıklı avans muamelesinden müstağni kalamazlar.

Müstahsil, büyük bir emek sarfederek aldığı mahsulden ihtiyaçlarına gerekli mikdarı ayırıp, en büyük kısmını, kendi emeği ile elde etmediği ihtiyaç maddelerini, özellikle, yeni ve müteakip istihsal faaliyetlerinin gerektirdiği unsurları tedarik etmek için, satmak zorunda-

dır. Muhitindeki müstahsiller de aynı durumda olduğundan hepsinin birden malını piyasaya dökmeleri, ihtiyacın üstünde bir bolluğa yol açacağından neticede fiat düşecek, bundan da müstahsil zarar görecektir. Eğer müstahsil mahsulünü, yavaş yavaş, ihtiyaçdan fazla bir bolluk husule getirmeyecek surette piyasaya sürebileceği varlığa sahip değilse, malını satmak yerine, buna karşılık ucuz faizle kredi temin etmesi O'nu bu müşkil durumdan ve bu zarardan kurtarabilecektir.

Müstahsil gibi, ithalâtçı, ihracatçı ve mutevassıt tacir ile, muayyen mevsimlerde iptidâi maddeyi stok etmek ihtiyacında bulunan sanayici de, avans muamelesinden faydalanarak, mala bağladıkları sermayelerine, onu elden çıkarmadan, kavuşmak sayesinde uygun satış şartı ve fiatı buluncıya kadar bekleme imkânını elde ederler.

Açtıkları avanslarla bankalar, hem zıraî ürünler ve sair maddeler için «taleb» in çoğalmasına, hem de bir kısım müstahsile, ürünlerini derhal satışa çıkarmayıp bir süre bekleme imkânını kazandırmak suretiyle «arz» in anormal derecede artmamasına, mahsulün müstahsil elinden değer fiatla çıkmasına ve müstahsile sağladığı iştirâ gücü ile istihsalin de yükselmesine yardım etmiş olurlar. Bu durumda muamele piyasada emteanın arz ve talep durumunun ayarlanmasına yardım eder bir hüviyettir. Öteyandan muamele, adı geçen iş ve teşebbüs sahiplerine, mallarını elden çıkarmadan sağladıkları kredi ile işlerini yürütme imkânını vermek sayesinde henüz paraya çevrilmemiş, mala bağlı sermayelerine, satışa intizaren, seyyâliyet bahş etmektedir. Bu itibarla emtia ve mahsul karşılıklı avanslara, bankacılıkta «Bekleme Kredisi» de denilmektedir.

Avans muamelesi bankalara da, yalnız borçlunun şahsî kabiliyetine dayanmak yerine maddî bir teminat ile de alacağını kuvvetlendirme imkânını verir.

Muamelenin, iktisadî alandaki faydalarına mukabil zararları da vardır. Şöyle ki; mübayaa ettiği malları rehin bırakarak sağladığı kredi ile aynı maddeden bir mikdar daha satın almak imkânını bulan mutevassıt tâcirler, spekülâtif gaye güttükleri ve fiyatları ekonomik olmıyan seviyelere yükselttikleri takdirde ya bu maddeleri umdukları yüksek fiyata satamamak ve bankaya olan borçlarını vadelerinde ödeyememek durumuna düşmek suretiyle satışlarını zararla kapatmaya mecbur kalırlar veya bunları iptidâi madde olarak kullanmak üzere satın alan sanayicilere veya müstehlike, iktisadî olmıyan yüksek fiyatlarla intikâl ettirirler. Her iki halinde mahzurları açıktır.

Mahiyetleri ayrı olmakla beraber dayandıkları teminat bakımından emtia ve mahsul karşılıklı avanslara benzeyen iki kredi nev'i daha vardır:

Biri, muhafaza edilmek üzere tevdi olunan mallar üzerinde rehin hakkı tesis etmek üzere Umumî Mağazalarca (*) çıkarılan (Varant) lar mukabilinde verilen avanslardır. Bunda mal bankaya teslim edilmemekle beraber müşteri tarafından varant'ın banka emrine ciro edilmesi suretiyle rehin hükmü yerine getirilmiş olur. Buna mukabil banka avans verir. Binaenaleyh varant mukabili kredi, emtia avansından, rehinlerin alacaklıda değil umumî mağazada bulunması dolayısıyla ayrılır.

Emtia ve mahsul karşılıklı avanslara benziyen diğer muamele de, vesikalı senetlere dayanan kredilerdir. Bunda, satılan ve alıcının bulunduğu yere sevk edilen mallara ait vesikalara itibar edilerek muamele yapılır. Vesikalı kredilerde, vesikaların temsil ettiği mallar ne emtia avansında olduğu gibi bankanın deposuna, ne de umumî mağazaya tevdi edilmiştir. Henüz yoldadır.

Bu açıklamalara göre varant mukabili krediler ile vesikalı krediler, rehinli avanslar ile şahsî teminathı krediler arasında yer alır.

(*) Serbest veya gümrüklenmemiş emtia ve zahireyi Vedia olarak kabul etmek, buna mukabil, sahiplerine bu emtia ve zahireyi satma veya terhin imkânını veren «Makbuz senedi» ve «Varant-Rehin senedi» vermek maksadiyle kurulan müesseselere «Umumî Mağaza» denir. (Ticaret K. Md: 744).

Bahis konusu vesikaların -emre yazılı olmasalar bile. ciro ve teslim yolu ile devri kabildir. Bu sayede, taşıma külfetine girilmeksizin emtia üzerinde mülkiyet ve rehin haklarının tesis ve devredilebilmesi bakımından satış ve kredi muamelelerinin sür'atle ifası mümkün bulunmaktadır.

1 — Makbuz ve rehin senedi -Varant- nin birlikte cirosu, emtianın mülkiyetini ciro edilene nakl eder. İntikâl beyaz ciro ile yapıldığı takdirde bu belgeleri tesellüm eden hâmil cırantanın haklarına sahip olur. (Ticaret K. Md: 750, 751/1).

2 — Yalnız varant'ın cirosu, devredilen kimseye rehin hakkı bahş eder. (Ticaret K. Md: 751/2).

3 — Sadece makbuz senedinin cirosu ile, varant hâmilinin hakkı mahfuz kalmak şartıyla makbuz senedi hâmiline emtianın mülkiyet nakledilmiş olur. (Ticaret K. Md: 751/3).

Varant'ın ilk cirosu, hangi borcun temini için yapılmışsa, borç miktarı, faiz şartları ve vâde tarihi yazılır. (Ticaret K. Md: 752).

Yine varant'ın cirosuna müteallik hususat, makbuz senedi üzerine yazılarak, varant'ın ciro edildiği kimse tarafından imza edilmelidir. (Ticaret K. Md: 752).

Sözü geçen vesikaların ziyayı, mîras ve iflâs sebeble çıkan ihtilâflar hariç, mallar üzerine haciz, el koyma ve rehin yapılamaz. (Ticaret K. Md: 753).

Umumî Mağazalar, Ticaret Bakanlığının müsaadesi ile kurulur. Bu itibarla emanet olarak emtiayı kabul eden başka müesseselerin verecekleri senetleri, «Makbuz senedi» ve «Varant» mahiyet ve kıymetini iktisap edemezler. Ancak bunların, Borçlar Kanununun «Vedia» ya müteallik hükümleri dahilinde mütalâası lâzımgelir. (Borçlar K. Md: 463).

Vesikalı kredilerle diğer iki çeşit avans arasında, takibat noktasından da esaslı fark vardır; emtia ve mahsul karşılıklı avans ve varant mukabili kredide, borç vadesinde ödenmezse, banka deposundaki veya umumî mağazadaki mal satılır. Bu yapılmadan borçlu hakkında takibata geçilemez. Halbuki vesikalı kredide banka, isterse, rehin hükümünde bulunan malın satışına teşebbüs eder, isterse senetten sorumlu olanlar hakkında müracaat hakkını kullanır (*)

Emtia ve Mahsul Karşılığı Avansların Genel Şartları ve Muamele Safhaları

Rehin Alınacak Maddelerin Vasıfları

Karşılığında avans verilebilecek ziraî mahsullerin, ikraz süresince bozulmadan, vasıflarını ve değerini kayb etmeden dayanabilen maddelerden olması lâzımdır. Gerçi vadenin tayininde malın bozulma müddetinin göz önünde tutulması tabii ise de her halde, bozulmaya müsait mallar üzerinde kredi açmak veya avans vermek ihtiyatsız bir hareket olur.

Teminat gösterilecek ziraî ürünlerin yeni yıl mahsulü olması şarttır. Ancak, eskimesi değerini arttıran mahsullerin bu hükümden istisnâ edilmesi kabil olduğu gibi, aynı yıl içinde işlenip ihracı mümkün olmıyan mahsullerin ertesi yıl rehin alınması câizdir.

Muhafazası, soğuk hava deposu gibi özel tertibat ve tesisata muhtaç olan maddelerir avansa kabulü de, bu şartların mevcut bulunmasına bağlı tutulur.

Genel olarak, harice satış kabiliyeti sarsılmış maddeler ile hariçten fazla ithâl edilmek yüzünden önemli miktarda stoku olan emtia, kolay ve kısa zamanda paraya çevrilmesi müşkül olmasına binaen avansa kabul edilmez.

Hükümetçe iç ve dış ticareti ve stok yapılması yasaklanan mallar da rehin alınmaz. Stok tesisi tahdide tabi tutulmuş olan mallar karşılığında verilecek avanslarda tahdit hükümleri dairesinde muamele yapılır.

İç ve dışticareti Devlet inhisarına bağlanan mallar, ancak inhisar konusu dışında kaldığı safhalarda avansa kabul edilebilir.

(*) İcrî ve İflâs Kanunu, Madde: 167 — «Alacağı çek veya poliçe veyahut emre muharrer senede müstenit olan şahıs bu alacak rehin ile temin edilmiş olsa bile borçlunun sıfatına bakılmaksızın çek ve poliçe ve emre muharrer senetler için bu fasılda yazılı tâkip usulünün tatbikini isteyebilir.»

Marj

Yukarıda da değindiğimiz veçhile, emtia ve mahsul değerinin dağınık ve değışik şartlara bağı olması bakımından, bankaya rehin verilmek istenen maddelerde ikraz devresi içinde meydana gelmesi muhtemel fiat düşüklükleri göz önünde tutularak, müşteriye verilecek paranın mikdarı tayin edilirken malın ekspertiz değerinden muayyen bir ihtiyat payı düşülür ki buna «Marj» denir. Marjın nisbeti; avansa getirilen maddenin cinsine, satış ve dayanma kabiliyetine, piyasa durumuna ve fiyat istikrar derecesine göre tayin olunur. Bu nisbet, malın istihsal veya istihlâk bölgelerinde olmasına ve fiyatların yüksek veya düşük bulunmasına nazaran değışir. Satışın durgunluğu ve fiyatların düşmesini intaç edebilecek zamanlarda marj nisbetinin yükseltilmesi suretiyle ikraz limitinin indirilmesi, buna mukabil satışın kolaylaşacağı zamanlarda marj nisbetinin tenzili lâzımgelir.

Tesbit olunan marjın, kredinin kullandırıldığı sürece muhafazası şarttır. Rehlinli malların piyasadaki fiyatının takibi ve gerek fiyat düşüklüğü dolayısıyla, gerek emtianın vasıflarını kayb etmesi gibi sebepler ile marj, tesbit olunduğı nisbetten aşağıya düştüğü takdirde farkın tamamlanması için yapılan dâvete rağmen müşteri, nakden veya kabulü mümkün emtia, mahsul veya diğere teminat vermek suretiyle farkı kapatmazsa hesabın tasfiyesi hususunda lüzumlu tedbire baş vurmamak icap eder.

Hesap sahibi rehlinli mallarından bir kısmını, marjın, tesbit edilen nisbetinden aşağı düşmesini intaç etmiyecek şekilde, bedelini yatırmak suretiyle, çekebilir. Bunu sağlamak üzere yatırılacak emtia bedeli, çekilecek emtianın ekspertiz fiyatı üzerinden hesaplanmış tutarından marj düşüldükten sonra kalan kısımdır.

Avansın Nev'ileri

Emtia ve mahsul karşılıklı avanslar: 1 — Muayyen vadeli, 2 — Carî hesaplı, olmak üzere iki şekilde tatbik olunur. Vadeli avanslar, rehin verilen mal mukabilinde ikrazı mümkün bulunan paranın muayyen bir vadeye bağlanmak suretiyle bir def'ada ödenmesidir.

Carî hesap şeklindeki muamele ise: yine muayyen bir vadeye kadar hüküm ifade etmek ve rehlinli malın değerinin ikraza müsait kısmını aşmamak kaydıyla, zimmet bakiyesinin azalıp çoğalmasına müsait bir sistem dahilinde açılan avanslardır.

Bununla birlikte, bankalarca bu muamele genellikle cari hesap şeklinde işletilmektedir.

Vade

Emtia ve mahsul karşılıklı avanslarda âzamî vade, ihracat emtia-sında ihraç mevsimini, zirai ürünlerde de müteakip istihsal mevsimini geçmemek üzere genellikle azamî bir yıl olarak uygulanır. Vadenin uzatılması, malların cinsi, vasıfları ve satış kabiliyeti itibariyle bir mahzur görülmediği takdirde, mümkün olabilir.

Gerek umumî mahiyette piyasaya tabi olarak, gerekse çürüme, kızışmak, kurtlanmak gibi, vasıflarının değişmesini intaç eden sebeplerle rehinli malların kıymetlerinde düşüklük hasıl olması veya borçlunun kredisinde sarsıntı görülmesi hallerinde bankalar, muayyen bir müddet önce ihbar etmek şartıyla, carî hesabı kesmek ve borca muaceliyet vermek yetkisini sözleşme ile mahfûz tutarlar.



1868

ASIRLIK TECRÜBE
ARADIĞINIZ EMNİYET
BOL İKRAMİYE
SOSYAL HİZMET

**EMNİYET
SANDIĞI**



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 : Halaskârgazi Cad. No. 15 Harbiye

TELGRAF : Başsigorta

TELEFON : 47 16 48 - 47 83 54 - 47 07 27

REKLÂM TAHSİSATI

Dr. Aykut F. ŞİRELİ

(İktisat Fakültesi
İşletme İktisadı Enstitüsü
Öğretim Üyesi)

I. Tarif :

Reklâm tahsisatı, tasarlanan reklâm için yapılması gerekli harcamaların toplamıdır. Reklâm bütçesi, tasarlanan toplam reklâm harcamalarının çeşitli alternatif reklâm vasıtaları arasında zaman ve onların maliyeti esasına göre tahsisini gösteren bir plân olarak tarif edilebilir. Şu husus işaretlenmelidir ki, biz önceden tayin edilmiş reklâm tahsisatının ne zaman ve nerede harcanması gerektiği problemleri yerine sadece toplam reklâm bütçesinin tâyini meselesini münakaşa edeceğiz.

Reklâm bütçesinin reklâmdan beklenen işi tamamlamağa yetecek genişlikte kâfi bir şişkinliğe sahip olması gerekir. Daha açıkcası, onun, reklâmın devamlılığını temin edecek kadar güvenilir ve değişen şartları karşılamak amacı ile reklâm çabasını genişletmeğe yetecek kadar fleksibl olması lâzım gelir. Çünkü, bir sonraki devrenin bütün koşullarını önceden kestirmek çok kere imkânsız veya imkânsız değilse bile çok güçtür. Bu sebeple, reklâmı değişen şartlara uydurabilmek için mâkul bir rezerv tesis olunmalıdır.

II. Reklâm Tahsisatını Tâyinde Çeşitli Görüşler :

A. Keyfî Tahsis Sistemi : Bu görüş altında işletme zihniyeti yoktur ve reklâm bütçesi sadece şirketin mali limitleri ile tâyin olunur. Reklâma tahsis edilebilecek miktar bazan kârın bir yüzdesi, bazan da likit kaynaklar ile borçlanılabilecek fonların bir nisbeti olarak tesbit edilir.

Genellikle, keyfî tahsis sistemi, bilhassa likidite ile reklâm imkânı (Advertising Opportunity) arasında doğrudan bir münasebet mevcut olmadığı için tatminkâr değildir. Bir şirketin reklâm kampanyasının, onun kâr hacmi ve likid kaynakları üzerindeki tesir derecesini kestirmek hiç değilse çok zordur. Bu sebepten ötürü, bir şirketin, kâr hacminin ve

likid kaynaklarının kâfi olmadığı herhangi bir anda reklâm için haddinden fazla harcama yapmak zorunda kalması veya tamamen aksinin tecelli etmesi daima mümkündür.

Maamafih, keyfi tahsis sistemi, reklâm yapanın reklâmın tesirini bilemeyecek kadar tecrübesiz olduğu yeni bir mâmûl veya marka için bilhassa faydalı olabilir, böyle hareket ederek reklâmı yapan reklâm harcamalarına mâkul bir üst hudut koyabilir. Bununla birlikte bu halde bile, toplam reklâm bütçesini tayin etmek için reklâm yapanın malî imkânlarına göre keyfi bir hudut tesbit etmesinden ziyade piyasa test neticelerine bağlı kalması gerekir. Çünkü reklâm tahsisatının hacmini tâyinde en mühim faktör, mâmûle karşı halkın mukavemetinin derecesi olacaktır. Eğer mâmûl tipi genel bir kabul görmüş ise, onun yeni bir markası büyük bir mukavemet ile karşılaşmayabilecek böylece halkı bu muayyen markaya alıştırmak nisbeten kolay olacaktır. Aksine eğer mâmûl tamamıyla yeni ise, o zaman mukavemet daha çok ve keza halkın mukavemetini kırıp onları mâmûle cezbetmek daha güç olacaktır.

Diğer taraftan, eğer mâmûl tamamıyla yeni değilse, o zaman mâmûlün bazı benzerleri piyasada bulunabilecektir. Bu sebepten ötürü reklâm yapan, reklâm bütçesini tâyin etmek için mukayese edilebilir rakiplerin mâmûlleri için yeter bir talep yaratmakta başarılı oldukları yolun aynı izlemeyi telkin eden Rekabet Paritesi Metodu'nu kullanabilecektir.

B. İlmî Tahsis Sistemi : Bu ele alış içinde reklâm tahsisatı önceden tesbit edilmiş bir amaca ulaşmak için gerekli tahmin edilmiş bir miktardır. Amaç belli bir satış hacmine ulaşmak (Direkt Tesirli Reklâm - Direct-Action Advertising) veya markaya âşinâlığı (Brand Familiarity) ve markaya bağlılığı (Brand Loyalty) tesis etmek, mâmûlün kullanılış şekil ve yerlerini genişletmek ve bunun gibi (Endirekt Tesirli Reklâm - Indirect-Action Advertising) olabilir. Fakat amaçların bu şekildeki tahlili, reklâm tahsisatının hacmini tâyinde faydalı olmayabilir. Çünkü bu maksat için gayelerin ölçülebilir ve maliyeti hesaplanabilir olması gerekir.

İlmî tahsis sistemi adı altında 5 farklı metodu tefrik etmek mümkündür:

1. Yatırımın Verim Haddi Metodu : Eğer reklâmın asıl maksadı uzun vâdeli peştemallık tesis etmek ise, o takdirde bütçe, sermaye fonlarının yatırımını kapsayacak ve reklâm yatırımı diğer çeşit iç yatırımlarla ümit edilen verim haddi esasına istinaden rekabet edecektir (*)

(*) Wedding and Lessler, «Advertising Management» The Ronald Press Co., 1962, Sah. 316-318.

Bu halde, eğer reklâm, yoğaltıcıları uyarabilir ve onları mâmûle cezbedebilirse, bu uyanıklığı ve cazibeyi satışlardaki artışın takip edeceği varsayılır. Güçlük reklâm yatırımının verim haddini tâyin etmede ve hattâ tahmin etmektedir. Çünkü evvelâ reklâm artan satışların ye-gâne sebebi değildir ve ikinci olarak reklâm ile sonuçları arasında sa-bit varsayılamayacak bir «lag» mevcut olacaktır.

Öte taraftan, reklâmı yapan, reklâm harcamalarının verim haddi-ni artan satışlar esasına göre ölçmeğe muktedir olabilse bile, artan satışların müstakar ve reklâmın bir sonucu olarak vukubulduğunu farzedemeyebilecektir. Maamafih, bir mâmûl için potansiyel müşte-rilerin sonsuz olmaması sonucu, muhtemel müşteri akımını sâbit ka-bul ettiğimiz takdirde, şirket yalnız, satışların artış haddinin daha sonra azalmağa başlayacağı belli bir müddet için, satış hacmini rek-lâm ile artırabilir. Başlangıçta satışların artış haddi artmıştır, çünkü reklâm muhtemel müşterilere tesir etmiş ve böylece onlar mâmûlü satın almayı tasarladıkları andan önce satın almışlardır. Ancak belli bir müddet sonra artış haddi azalmağa başlayacaktır, çünkü artan sa-tışlar muhtemel müşterilerin toplam miktarını azaltmağa sebep ola-caktır.

Önemli olan husus şudur ki, reklâmın başlangıcında reklâm yap-a-nın reklâm yatırımının verim haddini yeter ve müstakar düşünebilme-si ve böylece reklâm bütçesini sadece artan fiilli satışlara istinaden ar-tırabilmesi kuvvetle muhtemeldir. Fakat böyle bir karar bütünü ile yanlış olacaktır. (*) Reklâm sadece fiilli satışlara bakarak değeri-ndirilmemeli, fakat reklâm bütçesinin hacmini tâyin etmeden önce potan-siyel reklâm imkânı da düşünülmalıdır.

Eğer reklâmın temel maksadı, satışları kısa devre içinde artırmak ise, reklâm bütçesi bir masraf bütçesi gibi düşünülebilir. Bu düşünce tahdında, reklâm bütçesinin toplam tutarını tâyin için, aşağıdaki pa-ragraflarda kısaca ve fakat açıklıkla izah edildiğini ümit ettiğimiz çe-şitli metodlar mevcuttur :

2. Satışların Belli Bir Nisbeti Metodu : Bu metod ile reklâm büt-çesinin şişkinliğini tesbit etmek için önceden tâyin edilmiş bir nisbet ya fiilli veya bir sonraki devrenin tahmin edilmiş satış hacmi ile çarpılır. Metodun muhtelif farklı şekilleri vardır: ya sâbit veya şartlara gö-

(*) Jay W. Forrester, «Advertising: A Problem in Industrial Dynamics» «Marke-ting Management and Administrative Action», Editörler : Britt and Boyd, McGraw-Hill Co., Inc., 1963 Sah. 511-526.

re değişen bir nisbet tatbik edilebilir. Eğer sâbit bir nisbet uzun bir müddet kullanılırsa, reklâmı yapan, değişen koşulların doğurduğu ihtiyaçlar hakkında bilgisiz kalabilir.

Öte yandan, nisbet, sadece reklâmı yapanın geçmişteki tecrübesi ile veya Rekabet Paritesi Metodu'na göre hesaplanabilir.

Genel olarak ifade edilirse, metod, reklâm harcamalarının satışların sebebi olmaktan çok sonucu olduğunu varsaymakta ve bir masraf olarak reklâm bütçesine bir hudut çizmeğe çalışmaktadır. Bu sebepten dolayı bu ele alış tarzı, lüzumlu olsa bile, eğer son yılın satışları düşmüş veya gelecek devrede beklenen satış hacmi düşecekse, reklâm bütçesini artırımağa imkân vermeyecektir.

«Bu ele alış tarzının müdafileri, reklâm harcamalarının müessiriyeti önceden kestirilemediğine göre, bu prosedürün, harcanan liraları varidat ile ilgilendirmeğe çalıştığına işaret etmektedirler -eğer satış ve masraf tahminleri mâkul derecede doğru ise, reklâma tahsis edilen liralara fiilen gelirden sağlanacaktır. Keza bu ele alış tarzı reklâm yapanların çoğunun bu metodu kullandığı ve hemen hemen hepsini aynı satış nisbeti münasebetini muhafaza ettikleri endüstrilerde rekâbet münasebetlerini de düzenler.» (*) Maamafih, eğer bir endüstri tam manası ile kurulmuş ve eğer reklâm harcamaları şartlardaki beklenmedik değişmelere göre reklâm politikasının ayarlanmasına imkân verecek kadar satışın büyük bir nisbetini temsil ediyorsa, o takdirde bu metod tatminkâr olabilir. Bunun yanında reklâm harcamalarına emniyet hududu çizmek suretiyle sevk ve idareye, harcamaların ödeme gücüne paralel yapılması gibi, memnun edici bir imkân da sağlayacaktır. «Fakat bu emniyet unsuru daha iyi bir şekilde marjinal teoride reklâmı beklenen kârın bir fonksiyonu yapmak suretiyle de bulunabilir.» (**)

Joel Dean'e göre, «Eğer bu metod, Millî Gelir yüksek olduğu zaman reklâm için harcanan her lira başına ilâve satışların daha fazla olacağı inancına istinat ediyorsa, reklâm harcamasını millî gelir seviyesi ile doğrudan doğruya değişir hâle getirmek daha ilmi olacaktır.» (***) Bununla birlikte, bu düşünce tahdında bile, satışın nisbeti metodu müdafaa edilemez. Çünkü kimse millî gelir arttığı zaman bütün reklâm yapanların reklâm harcamalarını satış hacimlerinin bir nisbeti olarak artıracakları hususunda emin olamaz. Satış hacmine göre reklâm

(*) Albert W. Frey, «Approaches to Determining the Advertising Appropriation» «Perspectives for Marketing Programming» Editör: Willet, Part II, Bölüm 12, Sah. 6.

(**) (***) Joel Dean, «How Much to Spend on Advertising?» Editörler: Britt ve Boyd, Sah. 532.

yüzdesini bazıları artırabilir veya azaltabilir ve keza hepsi de kendi özel şartları altında doğru yolda olabilirler. (*)

3. Ünite Başına Sâbit Miktar Metodu : Bu ele alış tarzı satışın yüzdesi metoduna benzer ve aynı zayıf ve kuvvetli noktalara sahiptir. Bu metod tahdında toplam reklâm bütçesini tâyin etmek için gelecek devrenin fizik ünite hesabı ile tahmin edilen satış hacmi geçmişteki tecrübe ile hesaplanmış ünite başına tasarlanan harcama ile çarpılır. Bu maksad ile bütün ünite başına masraflar ünite fiyatından çıkarılır, ve bakiye ünite başına kâr ve ünite başına reklâm masrafı olarak iki kısma ayrılır.

4. Marjinal Ele Alış Tarzı: Marjinal ele alış tarzı reklâm harcamalarının ilmi bir tahlilini sağlar, ve reklâm yapanın reklâm bütçesini harcanan son liranın (Marjinal Reklâm Masrafı) bu son lira ile temin edilecek satıştan doğan kâra (Marjinal Gelir) eşit olacağı noktada tâyin etmesi gerektiğini ileri sürer.

Bu ele alış tarzının arkasındaki varsayım, satışlar üzerinde ya direkt veya endirekt tesire sahip olan reklâm harcamalarının azalan randımanlar kanununa konu olduğudur. Maamafih, «Fiyatı ve kalitesi sâbit tutulduğu takdirde, herhangi bir mâmûl için beklenebilecek maksimum satışları temsil eden bir doyum seviyesinin varlığını kabûl etmek mâkûldür. Toplam satışlar bu doyum seviyesine yaklaştıkça, reklâm ile ilâve satışlar husule getirmek daha masraflı olmağa başlar. Böylece herhangi bir reklâmı yapılan mâmûl için, zamanla, ilâve reklâmın hiç ilâve satış meydana getirmediği bir noktaya erişileceği varsayılabilir.» (**)

Ancak bu noktada reklâm optimum sevivede olacaktır ki, bununla maksimum net kârı hasıl edecek satış hacminin sağlandığı umulabilir.

Marjinal ele alış tarzı tatbiki uygulamalarda bazı tahditlere uğrar (**): Evvelâ, reklâm maliyetinin artan kısmını artan satışlarla ilgili olarak tahmin etmek çok güçtür, çünkü satışlar ile reklâm arasında doğrudan bir münasebet mevcut değildir, ve keza müşterilerin satın almalar halindeki aksülameli, farklı özel şartlar altında değişebilen bir «lag» ile vukubulacaktır. Reklâmın maliyeti tahmin edilmiş olsa bile reklâmın maksadı konusunda problem doğabilecek ve buna mümasil olarak yapılan harcamalar ya bir fiili masraf veya reklâmın bir sonucu ilerideki satışların genişlemesini temin için yapılmış, bir yatırım olarak kabul edilebilecektir. İkinci varsayım tahdında, reklâmı marjinal

(*) Albert W. Frey, «Advertising» 3-rd Edition, 1961, The Ronald Press Co., New York Sah. 458-470.

(**) Wroe Alderson, «The Productivity of Advertising Dollars» Editör: Willett Bö-lüm 12, Sah. 2

(***) Joel Dean, Adı geçen eser Sah. 530.

ele alış tarzı ile tahmin edilen noktada kesmek, halkı reklâmı yapılan mala karşı ikna etmek sureti ile uzun devrede verimli olabilecek ilâve reklâm masrafına engel olabilir.

5 .İstatistikî Ele Alış Tarzı : Toplam reklâm harcamaları, reklâm harcamaları ile satış hacmi arasındaki korelasyona istinaden ve böylece istatistiğin regresyon metodunu kullanmak sureti ile de tâyin edilebilir. Bu ele alış tarzının ardındaki faraziyeler, reklâmın satış hacminin sebebi olması yerine sonucu olarak yapıldığı ve geçmişte reklâm harcamalarını etkileyen faktörlerin ilgili tahmin devresi esnasında da aynı yönde ve şiddette tesirli olacaktır. Bu sebepten ötürü, bu ele alış tarzı Satışın Yüzdesi metodunun aynı mahzurlarına sahiptir.

Maamafih eğer reklâm tahsisatının şişkinliğine tesir eden diğer faktörleri de göz önüne alabilirse ve eğer bu faktörler miktarlar halinde ifade edilebilirse, istatistikî ele alış tarzı Satış Yüzdesi metodundan üstün olabilir.

Ancak bazı kalitatif faktörleri ölçülebilir miktarlar haline getirmek imkânsız değilse bile güç görünür. Bu açıdan başlıca şu faktörler düşünülebilir (*):

- a. Yoğaltıcıların reklâma karşı müsbet aksülamelini artıran mâmûlün cazibesi ve perakende kolaylığı (Retail Availability.) Meselâ, piyasada bir rakibin mâmûlü reklâm edilen mâmûle nazaran iki veya daha fazla misli cazibeye sahip olabilir, fakat o mâmûlün reklâmı yapılandan tam olarak iki veya daha fazla misli cazibeye sahip olduğunu söylemek zordur.
- b. Yoğaltıcıların mâmûl hakkındaki bilgisi; yoğaltıcıya yöneltilen reklâm, umumiyetle yoğaltıcıları mâmûlün mevcudiyeti hususunda uyarmağa, markayı müşterilerin zihninde önde tutmağa ve iyi bir marka fikri yaratmağa hizmet eder. Eğer marka yerine mâmûl hakkındaki bilgi daha yaygın ise, o takdirde reklâmın etkisi azalacak ve satışların reklâm harcamalarına nisbeti düşük kalacaktır.
- c. Reklâm mesajının bizatihî kendisi ve reklâm vasıtalarının seçimi de keza reklâmın müessiriyeti için önemli olacaktır.
- d. Bir firmanın reklâm tahsisatının tâyini üzerinde rakiplerin davranışı da önemli tesire sahiptir.

Satın alanların tutumu ve davranışı hakkında açık bir fikire sahip olmadığımızdan ötürü, ve bir öne sürme vasıtası olarak reklâm için

(*) Alfred A. Kuehn, «Important Factors in Effective Advertising Expenditures» Editör: Willett Bölüm. 12.

hüküm verirken ve reklâm bütçesini etkileyen faktörleri tartarken objektivite noksanı bulunduğundan dolayı, bunları ve benzer diğer faktörleri miktarlar halinde ifade etmek fevkalâde zordur.

III. Sonuç : Pazarlama Programı Metodu (*) :

Buraya kadar optimum reklâm tahsisatının tâyini için basit bir formülün mevcut olmadığı açıklık kazanmıştır. Marjinal ele alış tarzı ideal ve ilmi bir metod olmakla beraber tatbikatta uygulanabilirliği bazı tahditlere uğrar.

Pazarlama programı metodu, reklâm yapanın gayesinin, reklâma muhatab olanların bazısını ilk defa olarak mâmûlden haberdar eden, diğer bazılarındaki halen mevcut uyanıklığı takviye eden, bazı halkı uyanıklıktan lehte davranış haline ve yine bazılarını da satın almağa doğru iten optimum şuurlu tesirler temin etmek olduğunu tasavvur eder. Eğer reklâm yapan şuurlu tesirler ile uyarılma, mâlûlüne karşı lehte davranılması, onun satın alınması arasında münasebet kurabilirse ve eğer farklı reklâm vasıtalarındaki belli kalitedeki bir reklâm ile ulaşılabilen şuurlu tesirlerin vüsatini tâyin edebilirse, o takdirde optimum reklâm tahsisatını tâyin edebilir. Bu maksatla reklâm yapanın;

- a. Gelecek devrenin satış hacmini lira cinsinden tâyin etmesi,
- b. Mâmûlünün potansiyel piyasasını ve onun kısımlarını tanınması,
- c. Bu kısımlardaki fertlerin haberdar olma ve olmama, lehte davranış ve satın alma derecesini ölçmesi,
- d. Haberdar olma ve lehte davranışlarda reklâm kampanyası vasıtası ile arzu edilen artışların hesaplanması,
- e. Haberdar olmada ve lehte davranışlarda bu artışı sağlamak için gerekli Halka İletilmiş Efektif Mesajların (Effective Message Deliveries) miktarını kararlaştırması,
- f. Mesaja Fiilen Ekspoze Olanların (Actual Message Exposures) miktarının hesaplanması,
- g. Mesaja Ekspoze Olabileceklerin (Potential Message Exposures) miktarını hesaplaması,
- h. Hangi reklâm vasıtalarının en düşük maliyet ile arzu edilen miktarda Mesaja Ekspoze Olabilecekleri temin edebileceğinin kararlaştırılması lâzım gelecektir.
- i. Bu maliyet optimum reklâm tahsisatı olacaktır.

(*) Fazla bilgi için bak: Alfred W. Frey, «How Many Dollars for Advertising» The Ronald Press Co., 1955 Bölüm 4 ve Alfred W. Frey, «Approaches to Determining Advertising Appropriation» Bölüm. 12



**REKLAMINIZI
GAZETE VE DERGILERLE
DEGERLENDIRIN!**

BASIN ILAN KURUMU

**YURT İÇİ VE YURT DIŐI REKLAMLARINIZ İÇİN
HİZMETİNİZDEDİR.**

Genel Müdürlük .

Cağaloğlu, Türkocağı Caddesi No. 1
İstanbul

Telefon : 27 66 00 - 27 66 01

Telgraf adresi · BASINKURUMU

(Basın : 12841)

BANKALARIN FİNANSAL YAPILARI
KAYNAK ve İMKÂNLARININ TEDARİKİ (*)
(Yabancı Kaynaklar)

II

Hikmet KEYMAN

B — Bankaların Yabancı Kaynakları (Dış Finansmanı)

Yabancı sermaye, işletmelerin sahipleri dışında kredi piyasalarından borçlanmak suretiyle tedarik ve temin eyledikleri bir sermaye ve kaynaktır. Teşebbüsün bir dış finansman aracıdır.

Teşebbüs ve işletmelerin özsermaye ve kaynağını tamamlar. Bu itibarla işletmeler yabancı sermayeden vareste kalamazlar. Her işletmenin, özsermayesinin yanında, işletmenin yapı ve cesametine göre gerektirdiği oranda yabancı sermayeye de ihtiyacı vardır.

— Yabancı sermaye işletmenin muhtaç olduğu ve kullandığı fonlara esneklik verir. İktisadî şartlara ve imkânlarla göre, işletmelerin faaliyetleri dolayısıyla iktisadî ve malî bünye ve hacimleri daralıp genişlediğinden, bu duruma muvazi olarak kaynak ve sermaye ihtiyacı da azalıp çoğalır. Sabit bir özsermaye ile bu ihtiyacı devamlı bir surette ve düzenli bir biçimde karşılamak güçtür. Zaman, zaman malî zorluklar ve imkânsızlıklar doğar. Oysaki yabancı sermaye ihtiyaca göre ayarlanabildiğinden bu mahzurları yaratmaz. İşletmenin fonlarına sürekli bir esneklik vererek malî idaresini normalleştirir.

— İşletmelerin muhtaç oldukları sermaye ve fonların evvelden kesinlikle hesaplanması mümkün olamadığı gibi, bu fonların hepsinin de sahipleri tarafından tedariki mümkün olamamaktadır. Binaenaleyh işletmelerde bu bakımdan da yabancı sermayeye ihtiyaç duyulmaktadır.

— Özsermaye sahipleri işletme riskini de yüklenmeleri itibariyle

(*) Bu yazının ilk kısmı Mart/1967 sayımızda çıkmıştır.

kârlılığa önem verirler; yüksek kazanç ararlar. Teşebbüslerin bütün çabaları bu amaca dönüktür. Esasen her işletmenin başarı ölçülerinden başlıcası kârlılıktır. Oysaki yabancı sermayeye ödeyeceği faiz miktarı hem belirli, hem de daha düşük ve ucuzdur. Bu itibarla yabancı sermaye, özsermayenin kârlılığını da arttırmaktadır.

— Bununla beraber ,borç olarak alınan yabancı sermaye, işletmelerin malî idaresinde daha bileşik, karmaşık sorunları kapsamaktadır. Zira yabancı sermaye borç olarak alındığından, vadesinde ödememesi, teşebbüsü iflâsa kadar götüren çeşitli zorluk ve risklere de maruz kılar. Kullanılmasının, devri daiminin kemiyet ve keyfiyet bakımından dengeli ve düzenli olarak yürütülmesini kesinlikle gerektirir.

— Bu gerekler de, müteşebbis ve yöneticiyi işlerinde rasyonel bir idare ve işletme kurmaya, tedbirli ve basiretli hareket eylemeye zorlar; başarılığını etkiler.

Bu itibarla işletmelerde yabancı sermayeye başvurmak ve kullanmak sınırsız olmayıp işaret ettiğimiz belirli ilke ve esaslara bağlıdır. Bundan dolayı kullanılması karmaşık ve dikkat isteyen bir finansman aracıdır.

Kredi aracılığı yapan, bu bakımdan başkasının parasını başkasına ödünç veren bankaların, özellikle yazımızın konusu olan ticarî bankacılığın sermaye ve kaynaklarını -esasî mevduat olmak üzere- yabancı sermaye ve kaynak kapsar. Bundan dolayı bankalara, yabancı sermaye ile işleyen iktisadî teşebbüslerdir demek caiz ve doğrudur. Çünkü;

Ekonomi ve işletmelerin finansman ve kredilendirmesini örgütleme görevini üzerine alan bankalar, geniş kaynak ve fonlara muhtaçtır. Özkaynaklarla sağlanabilmesi mümkün olamayan bu fonları, ancak mevduat mekanizması ile geniş alanda, yabancı kaynaklardan sağlayabilmektedirler.

Bankacılığın ve para ticaretinin kazancı olan faizin kâr ve rantabilite oranının diğer ticarî işletmelere nazaran daha düşük olması, banka işletmelerinde kârlılığın normalleştirilmesi, iş hacminin, kaynak ve plâsmanlarının gereği kadar artırılması suretile karşılanabilmektedir. Bu oranda geniş kaynakların özsermaye ile sağlanabilmesi mümkün olamadığından, yabancı sermaye tedarikini gerektirmiştir.

Bununla beraber, bankaların yabancı kaynağını meydana getiren mevduatın, millî ekonomi, para ve kredi alanında çok hassas bir fi-

nansman kaynak ve aracı olması, kullanılmasının da o nispette riskli bir faaliyet bulunması itibariyle mali idaresi ve sorunları, diğer işletmelerin finansman konuları ve sorunlarına nazaran daha bileşik ve karmaşık bir durum arz etmektedir. Bu sebeptendir ki, kanun koyucuları bankacılıkla ilgilenerek bir mevzuat vücade getirmiş ve özellik - le bankaların asgari sermayeleriyle kabul edebilecekleri yabancı kaynak, yani mevduat miktarının belirtilmesiyle de uğraşmışlardır.

Bankaların yabancı sermaye ve kaynakları, kısa, orta veya uzun vadeli olmak üzere: 1 — Mevduat, 2 — Merkez Bankası reeskont ve avans imkânı, 3 — Tahvil çıkarılması, 4 — Diğer bankacılık işlemlerinden mütehasıl kaynak ve imkânlardan ibarettir.

Aşağıda bunları ayrı ayrı inceleyeceğiz.

I — Mevduat

Günümüzün bankacılığında bankaların kaynaklarının esasını mevduat meydana getirmektedir. Bu itibarla bankacılıkta tevdiatın payı, önemi ve sorunları çöktür; geniştir ve karışiktır.

Diğer yandan henüz sermaye piyasasının oluşmadığı ve bankaların kredi ve finansmanın ekonomilerinde büyük rol oynadığı geri kalmış ülkelerde, ihtiyaç duyulan kaynak yaratmak gereği bakımından, önemli yeri ve sorunları olduğunu da belirtmek yerinde olacaktır.

1 — Mevduatın niteliği, bankacılıktaki mevki ve rolü :

Bugünkü bankacılık teknik ve hukukuna, iktisadî, hukukî görüş ve düşüncelerle kanun ve içtihadlara göre mevduat; bankaların müdirlere bankacılıkta işletilmek üzere, para borçlanmaları, kredi almaları ve bu borçlanma ve kredilerden meydana gelen fon da, bankalar ve ekonomi için bir döner kaynaktır.

Bankacılıkta, kişilerin, kamu ve özel sektör kurum ve teşebbüslerinin vadesiz, ihbarlı ve vadeli olarak işletilmek izin ve yetkisi ile bankalara ödünç olarak yatırdıkları paralara «tevdiat», bu paraları yatıranlara «mudi», banka ve mudi arasında geçen bu çeşit işlemlere «tevdiat işlemleri» ve bir bankanın toplam mevduatına da, bankanın genel tevdiat gücü denilmektedir.

Bankalara önceleri emânet olarak yatırılan paraların sonradan ödünçlemeye dönmesi ve başkalarına ödünç verilerek devir edilebilmesinin anlaşılması ile bankacılığın esrarı denilen mevduatın icad ve kullanılması, ekonomi ve bankacılıkta pek büyük bir devrim ve gelişme olmuştur. Bu cihaz sayesinde kişilerin, kurum ve teşebbüslerin, ellerindeki tasarruflar, ihtiyatlar ve hazır paralar; bankalarda mev -

duat halinde toplanmak ve teşebbüsler kredilendirilmek suretiyle iktisadî hayata sevkolunmuş, işlemeğe başlamış, ekonomi için müsmir bir hale getirilmiştir. Gerek bankalar gerek ekonomi ve piyasa için iktisadî hayatın icap ettirdiği, ihtiyaç gösterdiği en uygun bir döner kaynak ve kredi mekanizması meydana gelmiştir. Özellikle cari hesap ve hesapla ödeme sisteminin icadı ve bankacılıkta uygulanması; banka hesabında geniş ölçüde ödemelere aracılık şeklindeki hizmet kavram ve fonksiyonunu gelişmesi suretiyle kişilerin, kurum ve teşebbüslerin paralarının yapısal bir biçimde ve otomatikman bankalarda tevdiat halinde toplanmasına ve bankacılıkta tevdiatın gelişmesine âmil olmuştur. Böylece mevduat bankacılığı veya modern bankacılık dediğimiz bugünkü bankacılık doğmuştur.

Bu itibarla, bugünkü bankacılığın ruh ve mekanizması veya modern bankacılık ve sistemi, kişilerin, kurum ve teşebbüslerin tasarruf ihtiyat ve hazır paralarını mevduat ve bir döner kaynak halinde toplamak, ekonomi ve teşebbüsleri finanse eylemek ve kredilendirmek suretiyle bir kredi aracılığı yapmak, daha açık bir deyişle başkasının parasını başkasına ödünç vermektir.

2 — Tevdiatın kaynakları ve çeşitleri :

Şimdi yukarıda genellikle nitelik ve oluşunu belirttiğimiz mevduat halindeki banka fonlarının kaynaklarını ve çeşitlerini açıklamaya çalışacağız. Konunun incelenme ve anlatılması, tevdiatın kaynaklarını ve çeşitlerini ortaya koyacağı gibi, tevdiatın niteliğinin anlaşılmasına biraz daha açıklık verecek, gelecek konuların anlatılma ve anlaşılmasına da ışık tutmuş olacaktır.

Günümüzün ekonomi ve işletmecilik düzeninde, kişilerin müteşebbislerin, kurum ve işletmelerin, tasarruf düşünce ve imkânı, ödeme hazırlıkları dolayısıyla belli miktarlarda sakladıkları ve bankalara yatırdıkları likiditelerinin meydana getirdiği banka mevduatı genellikle;

Kaynak ve mudilerine göre :

a — Tasarruf Mevduatı :

Kişilerin kazanç ve gelirlerinden arttırdıkları ve müstakil bir yatırım ve plâsmana da yetersiz bulunan tasarruf paralarından,

b — Ticarî ve Resmî Mevduat :

Ticaret ve sanayi erbabının, teşebbüs ve işletmelerinin, devlet ve kamu kurumlarının nakdî kasa hazırlık ve mevcutları ile likiditelerini temsil eyleyen paralardan,

c — Dolaşan para ve sermayeler :

İş ve sermaye erbabının yeni bir iş, plâsman ve yatırım arayan geçici serbest paralardan,

ç — Bunların dışında kalan sermaye sahiplerine aid çeşitli paralardan beslenir ve gelişir.

Bunlardan, 1 — Küçük tasarruf mevduatı, müstakil bir plâsman ve yatırım gücünden yoksun bulunması itibariyle, sahipleri için, aldığı küçük faiz ve ikramiye isabet ihtimaliyle adeta bir plâsmandır. Bu sebeple bankacılıkta tasarruf mevduatı, bu bakımdan plâsman mevduatı olarak deyimlenmektedir. 2 — Ticarî ve resmî mevduat ise, teşebbüs ve kurumların faaliyetlerinin gerektirdiği ödeme paralarından meydana gelmektedir. Bu sebeple bankacılıkta bu grup mevduata da, ödeme mevduatı denilmektedir.

İşte kaynaklarıyla çeşitlerini saydığımız bu paralar bankalarda mevduat halinde toplanarak bankaların ve memleketin toplam mevduat gücünü temsil ve ifade eyler.

Bankaların kaynaklarının çoğunluğunu kapsayan mevduatın yukarıda genellikle anlatmaya çalıştığımız oluşumunu, banka işletmeciliği bakımından daha teknik bir deyişle anlatmağı ve konuya bu yönden açıklık vermeğı gerekli ve yararlı görmekteyiz.

Mevduat bankacılığı; kişilerden, kamu ve özel sektör kurum ve teşebbüslerinden, diğer sermaye ve iş erbabından, kendilerine muhafaza, hizmet ve temniye fonksiyonu arz etmek ve emirlerine amade tutmak suretiyle toplanan mevduatı, bankada azami kalma süreleri oranında istismar ederek, atıl fonları veya diğer bir deyişle bu fonların atalet sürelerini değerlendirerek memleket ekonomi ve bankacılığına hizmet eylemektir. Böylece iktisadî ve rasyonel bir bankacılık; iyi bir nakit ve plâsman sistem ve programı ile sermaye devrini aksatmadan, gerek memleketin ekonomik bünye ve faaliyetinde, gerek kendi finansal yapı ve faaliyetinde mevduat şeklindeki kaynakları en uygun bir düzeyde yararlanılabilir bir hale getirmek ve değerlendirmektir.

İşte tevdiat bankacılığının teknik yapısı ve inceliğı buradadır. Bu iş istismar ve işleyiş nekadarkı iktisadî ve rasyonel bir şekilde düzenlenebilirse, bankanın kârlılık ve verimliliğı de, o kadar artar; memleket ekonomisine bir o kadar yararlı olur.

Bu keyfiyet banka mevduatını bu açıdan incelemeyi, nitelik ve çeşitlerini ayırdetmeyi gerektirmektedir.

İstirdat ve ödeme şekil ve şartlarına göre :

Yukarıda belirtildiği üzere, tevdiat bankacılığının ruh ve mekanizması, topladığı mevduatı, atalet devresine ilişkin olarak bankada kalma süresinden ve toplam mevduattaki kalıntıdan yararlanarak kullanmak ve kullanılabilir fonları da en yüksek hadde çıkarmak suretiyle bu yönden verimlilik sağlamaktır.

Bu itibarla bankacılıkta iyi bir mali idare; işletme tekniği itibariyle banka kaynaklarının istismar kabiliyetini, kemiyet ve keyfiyet bakımından rasyonel bir şekilde tesbit ve tayin eylemekle kabildir. Bu durumda bankacının kabul eylediği mevduatın çekilme ve ödeme şekil ve şartlarını; bu faktörlerin gerçekleşme durumlarını, evvelden iyi bir şekilde ölçmesi, hesaplaması, bilmesi ve kullanılabilir mevduat miktarını bu ölçü ve donelere göre doğru bir biçimde hesaplaması gerekmektedir.

Bu maksatla tevdiat kabul ederken tevdiatın ödeme şekil ve şartlarını tesbit eylemek, öteyandan işletme istatistikleriyle her çeşit mevduatın devir hızını, bankada kalma süresini ve bu unsurlardan doğan ekzibilitesini ölçmek, hesaplamak ve değerlendirmek; kısacası tevdiat hesapları üzerinde mali tahliller yapmak icap etmektedir.

Bankaların yukarıda belirttiğimiz mali yapı ve idaresi tevdiat hesaplarının bu açıdan ilmi ve mantıkî bir tertip ve tasnifinin yapılmasını gerektirmektedir.

Bu ihtiyaç ve maksatla tevdiat hesapları ilkönce :

1 — İbrazlı veya vadesiz mevduat,

2 — İhbarlı mevduat,

3 — Vadeli mevduat.

olarak üç gruba ayrılır.

Bundan sonra, belirttiğimiz mali tahlillerle tevdiat parti ve çeşitlerinin, özellikle tevdiatın çoğunluğunu kapsayan ibrazlı veya vadesiz tevdiatın devir hızını, kalma süresini ve bu faktörlerden doğan ekzibilite derecelerini tesbit ederek, tevdiat ve hesap kadrosunda alt ve üst grupların sınıflandırılması gerekmektedir.

Bu açıdan yurdumuzda ibrazlı veya vadesiz tevdiat üzerinde incelemeler şu sonucu vermektedir.

— Yaklaşık olarak bankalar mevduatında; devir hızı 96.63 kalma süresi 3,5 gün.

- Yaklaşık olarak Ticari mevduatta devir hızı 23,52, kalma süresi 15 gün.
- Yaklaşık olarak Resmî mevduatta devir hızı 14,46, kalma süresi 22 gün.
- Yaklaşık olarak Vadesiz tasarruf devir hızı 3,03, kalma süresi 125 gündür.

Bu rakkamlar gözden geçirilirse, devir hızı arttıkça bankada kalma süresi azalmakta ve ekzijiblitesi artmaktadır. Bu hesaplara göre de, çeşitli ibrazlı veya vadesiz mevduatta, kaynağından doğan amaç ve kullanım tarzı itibariyle devir hızı, kalma süresi ve ekzijiblite derecesi farklılık göstermektedir. Özellikle vadesiz tasarruf mevduatı diğerleriyle önemli fark göstermektedir.

Banka işletmeciliği ve bilânço tekniği itibariyle, ibrazlı veya vadesiz tevdiatta; ödeme paralarını kapsayan bankalarla resmî ve ricarî mevduatı Alacaklı cari hesaplar, grup ve başlığı altında toplamak; vadesiz tasarruf sandığı mevduatını da müstakil bir grup halinde bu başlıkla göstermek, yukarıdanberi açıkladığımız mahiyetlerine uygundur.

Vadeli tevdiatta da; devir hızı ve kalma süreleri bakımından çeşitleri aralarında bir farklılık göstermekte ise de, esasta vadeli olmaları itibariyle bütün vadeli tevdiatı bir başlık altında toplamak ve göstermek uygundur. Aylık vaziyetlerde bakiyelerini, vadelerine kalan sürelerine göre tasnif etmek suretiyle kaynakların ekzijibilite bakımından değerlendirilmesi yapılmış olacaktır.

Böylece, mevduatın hem kaynakları, hem de kaynak olarak kullanım imkânı belirtilmiş olacaktır. Bu açıklamalara göre, mevduatın banka bilânçolarında ve malî idareye ışık tutacak aylık vaziyet cetvellerinde :

Alacaklı Carî Hesaplar
Bankalar Mevduatı
Ticarî Mevduat
Resmî Mevduat
Diğer C.H. lar
Vadesiz Tasarruf S. Mevduatı
Vadeli Mevduat
Tasarruf Mevduatı
Diğer Mevduat

yukarıki şekilde gösterilmesinin esaslarını belirttiğimiz banka ve bilânço tekniğine daha uygun bulunduğu düşüncesindeyiz.

Şimdi sözkonusu tevdiat hakkında banka malî idaresinin gerektirdiği ve yaptığımız ayırım ve hesabi yapıya esas olacak bazı bilgileri de vermek yararlı olacaktır.

Çeşitlerini belirttiğimiz ödeme paralarını kapsayan alacaklı cari hesaplar devir hızı yüksek, kalma süresi az, ekzijibilitesi yüksek bir mevduat grubudur. İktisadi hayat ve faaliyetle, iktisadi konjonktür ve mevsim hareketleri ile sıkı sıkıya bağlı, en hassas bir mevduattır. Bu itibarla bankalar için ancak kısa vadeli sağlam işlemlerde kullanılacak çok seyyal ve hassas bir döner kaynaktır.

Türkiye'de halk tarafından tasarruf maksadıyla yapılan tevdiatın büyük ölçüdeki miktarı vadesiz olarak yapılmaktadır. Zira halk küçük tasarrufları likit olarak saklamağı tercih eylemektedir. Ancak vadesiz tasarruf mevduatı, mudilerin biriktirme ve harcama paralarını birlikte kapsamaktadır. Halk bu ayırımı yapmadan bankalara yatırmakta, fakat ona göre kullanmaktadır. Anlatılan durumu itibariyle vadesiz tasarruf mevduatı karma bir mevduat niteliğindedir. Bu itibarla çok hareketli değildir veyahut belirtilen mahiyeti itibariyle hareketi bir kısmına şamildir. Önemli bir kısmı hareketsiz ve müstakar bir durumdadır. Bankada kalma süresi yüz kusur gündür. Adeta kısa süreli bir vadeli mevduat niteliğini göstermektedir.

Bu durumda bankaların emniyetle kullanabileceği bir mevduattır. Müsait iktisadi şartlarda asgarî bir kasa hazırlığı ile her çeşit banka işlemlerinde ve hatta ölçülü olarak orta vadeli banka kredilerinde de kullanılabilirler.

Bu itibarla bankaların kemiyet ve keyfiyet bakımından en önemli bir mevduat kaynağıdır. Refah devrelerinde devamlı olarak artar. Halka dayanan bu mevduatın üzerinde iktisadi ve siyasi durum ve koşullarla beraber, halkın seviye ve mizacının, sosyal ve psikolojik faktörlerin etkisi görülmektedir.

Belirttiğimiz niteliği itibariyle Alacaklı Cari Hesaplar gurubunda topladığımız ibrazlı veya vadesiz tevdiatla birleştirmek ve tümü vadesiz olarak mütalâa eylemek ve bankaların malî idaresinde ona göre kullanmak, bittabi doğru değildir. Ayrı gösterilmesi karekterinden doğan bir zorunluktur.

3 — Bankalar kanununun mevduata ilişkin bazı hükümleri üzerine düşünceler :

Bankaların kaynakları konusunda tevdiat üzerine nazari ve teknik yönden yaptığımız inceleme ve anlatmalar, Bankalar Kanununun numuza ilişkin hükümlerine değinmeği gerekmektedir.

Bankalar kanunu mevduatı; resmî mevduat, ticarî mevduat, bankalar mevduatı ve tasarruf mevduatı olarak nevilere ayırmış ve bu

mevduattan bir sene ve daha fazla vadeli mevduatı «Vadeli Mevduat» diğerlerini de «Vadesiz Mevduat» saymıştır. Resmî ve Ticari Mevduatla Bankalar Mevduatını tanımladığı halde, tasarruf mevduatını tanımlamayarak, adları geçen mevduat dışında kalan bilcümle mevduatı, tasarruf mevduatı ad ve itibar eylemiştir.

İlmî yönden tasarruf mevduatının, kemiyet ve keyfiyet bakımından bir kriteri, ölçüsü ve değerlendirilmesi bulunmasına ve mevduat arasındaki özel önemine rağmen, kanun koyucusu niteliğini açıklamayarak, belirtilen biçimde geniş ve pratik bir tanımını yapmayı yeterli bulmuştur.

Tasarruf sandıkları ve özel tasarruf bankaları bulunmayan Memleketimizde, tevdiat ve ticaret bankası tipindeki bankalar tasarruf mevduatının toplanma ve işletilmesi ile de uğraştıklarından ve özellikle henüz sermaye piyasası teşekkül eylememiş olduğunda bu kanaldan kaynak yaratma ihtiyacını gözönünde bulunduran kanun koyucusu, tasarruf mevduatı üzerine kendine özgü hükümler koymaktan kaçınmış olacaktır.

Oysa ki tasarruf mevduatı hayatlarını emekleriyle kazanan mahdut geliri ve iktisaden zayıf olanların yedek olarak biriktirdikleri paraları kapsamaktadır. Kemiyet ve keyfiyet itibariyle küçük de olsa, herhangi bir iktisadi faaliyet ve teşebbüsü karşılayan veya bir sermaye topluluğunu kapsayan paraların, tasarruf akçesi sayılmasında isabet ve fayda düşünülemez. Bu sebeple kanunumuza göre tasarruf mevduatı niteliğinde olmayan pek çok paralar tasarruf tevdiatı sayılmıştır. Bu gibi paraları tasarruf mevduatının teşvik ikramiyelerinden ve imtiyazlarından yararlandırmak, gerçek tasarruf mudilerinin hak ve menfaatleri ile bittabi bağdaştırılamaz. Hatta büyük meblâğları toplayan tasarruf sandıklarının toplu paralarının tasarruf mevduatı sayılarak, durumlarını belirttiğimiz kişilerin menfaatleri arasında mevki alıp alamamaları da tasarruf mevduatının sınırı düşünülürse tartışılabilir.

Bu itibarla, ilmî ve teknik esaslar gözönünde bulundurularak memleketin gerçeklerine ve ihtiyaçlarına uyar bir şekilde esaslarını tesbit ile tanımını yapmağa ihmal etmemek gereklidir. Bu takdirde mahiyetleri itibariyle tasarruf ve ticarî mevduat dışında kalacak kişi ve kurumların bilcümle mevduatı, çek ile de işleyen carî hesap tipinde, özel veya diğer carî hesaplar ve sair surette isimlendirilerek bir hesapta toplamak ve alacaklı carî hesaplar grubunda göstermek daha doğru olur düşüncesindeyiz.

Bankalar kanunumuzun bir özelliği de, ihbarlı mevduata yer vermediği gibi, ancak bir yıldan daha fazla vadeli mevduatı «Vadeli Mevduat» saymıştır. Oysa ki Batı bankacılığında vadeli mevduat en az altı

aydan evvel başladığı gözönünde bulundurulursa, ihbarlı mevduata yer vermemesi ve vadeli tevdiatın da bir yıldan itibaren başlaması, bankalar kanununun bir boşluğu olarak mütalâa edilebilir. Henüz sermaye piyasası teşekkül eylememiş ve kalkınma finansmanı dolayısıyla vadeli kaynaklara ihtiyaç olan Memleketimizde, vadeli tevdiatın teşvik olunmasının ihtiyaç ve maksada daha uygun olacağı düşüncesindeyiz. Bilhassa vadesiz tasarruf sandığı mevduatının belirttiğimiz kalma süresi ve karma hüviyeti nazarı itibara alınırca, altı aydan başlayacak vadeli tevdiatın, Memleketimizde rağbet görebileceği kanısını uyandırmaktadır. Hatta Memleketimizin yukarıda belirttiğimiz vadeli kaynağa olan ihtiyacı nazarı itibare alınırca, 3-5 yıl vadeli tedavül kabiliyetini haiz ikramiyeli kasa bonolarının çıkarılmasının denenmesi de düşünülebilir, kanısındayız.

Bankalar kanunu, resmî ve ticarî mevduatla bankalar ve tasarruf sandığı mevduatı olarak ayrılan mevduatı, vade bakımından da, vadesiz ve vadeli mevduat olarak ayırmaya ve hesaplarında -Bankalar Kanununun 51. ci maddesi uyarınca tesbit edilecek formüle göre göstermeğe mecbur tutmuştur.

Bankalar Kanununun hükümlerine ve Türk bilânço formülüne göre mevduat :

	<u>Vadesiz</u>	<u>Vadeli</u>	<u>Toplamı</u>
Bankalar Mevduatı
Ticarî Mevduat
Resmî Mevduat
Tasarruf Mevduatı
Toplamı

tabloda görüldüğü üzere, mudileri itibariyle dört grupta sınıflandırılarak gösterilmekte ve ayrıca her birini kendi yapısında vadeli ve vadesiz olarak bir yan tasnife tabi tutulup, karma bir gösterme tarzı uygulanmaktadır. Yukarıda uzun uzadıya anlattığımız veçhile, kaynakları ve nitelikleri itibariyle devir hızı, kalma süresi ve bundan doğan ekzibilitesi bakımından tamamen türdeş olmayan mevduatı, karma olarak toplamak ve göstermek, maksat ve ihtiyaca, banka ve bilânço tekniğine de uygun düşmemektedir.

B A N K A

Aylık Meslek ve Fikir Dergisi

III. Cildi Çıktı

Ciltli Fiyatı 35 T.L. dir.

P. K.: 769 — Karaköy - İSTANBUL

«ÇEK KARTI» SİSTEMİ İNGİLTERE'DE OLDUĞU GİBİ FRANSA'DA DA UYGULANABİLİR Mİ? (*)

YAZAN : Dominique de la FOURNIERE

Çeviren: Alp GÜRUS

Bilindiği gibi Amerika'da kredi kartları sistemi halkın masraf ödemelerinde önemli bir yer işgâl etmektedir.

Avrupa'da ise, kredi kartlarının kullanımı henüz yaygın bir hale gelmemiştir, fakat İngiltere'de son zamanlarda bir gelişme eğilimi gözükmektedir. 1966 yılı başından buyana bütün büyük İngiliz Bankaları müşterilerine, Diners Club veya Barklays'ın yaptığı gibi ya «bir çeşit kredi kartı» veya yepyeni bir şekil olan «çek kartı» tipinde kredi kartları vermektedirler.

«Çek kartı» sistemi, Midland Bank, Lloyds Bank, National provincial Bank gibi büyük kuruluşlar tarafından kabul edilmiş olduğundan ona özel bir önem vermenin ve ayırıcı vasıflarını belirttikten sonra Fransa'da uygulanıp uygulanamayacağını incelemenin ilgi çekici olacağı düşüncesindeyiz.

İşleme prensibi basittir; «çek kartı» bankada çek hesabı olan bir müşteriye verilir; karta müşterinin adı, hesap numarası, imza örneği ve meriyet tarihi (6 ay) yazılır. Bu kart bir bakıma müşterinin çek çektiği hallerde hüviyetini isbata yarar ve hamile bu çekin ödenmesinin belli bir meblağa kadar, ki halen 30 sterling olarak tesbit edilmiştir, garanti edildiğini gösterir.

«Çek kartı», bankaya, kendi çeklerinin mutlak surette her yerde 30 sterline kadar kabul edileceği ve aynı zamanda bu sisteme katılan bankaların gişelerinde de kullanılabilmesi için belirli faydalar sağlar. Çeklerin hamilleri de, şu şartların yerine getirilmesiyle tediye eden emin olma imkânını elde ederler. :

- Çek hamilin önünde imza edilmelidir,
- Çekteki imza, karttaki numuneye uygun olmalıdır.
- Kart numarası çekte yazılmalıdır.
- Kart zaman aşımına uğramamalıdır.

(*) La Revue Banque'ın Şubat 1967 sayısından çevrilmiştir.

Fakat, banka, bütün müşterilerine «çek kartı» nın faydalarını temin ederken, zira bir tercih şüphe yok ki iyi karşılanmayacaktır, sadece çeklerin plafonu, «çek kartı»nın meriyet süresi ve verilen çek karnele-
rinin kontrolü ile sınırlı olmak üzere belirli bir riske de katlanmakta-
dır. Gerçekten, bir kart ve 30 adet çeki ihtiva eden bir karneye sahip
olan bir müşteri bankaya 900 sterling tutarında bir risk yükler.

Bu mahzur, günümüzde çekle ödemelerin fiilen her tarafta kabul edilmesine rağmen, müşteriler tarafından ilgi ile karşılanacağı şüphe-
siz olan bu nevi servisin Fransa'da uygulanmaması için tek başına bir
sebeup teşkil etmeyecektir.

Buna karşılık, hukukî sebepler Fransa'da «çek kartı» sisteminin uygulanmasına engel teşkil edecek mahiyette gözükmektedir.

Banka, müşterisine bir «çek kartı» verirken, ona çekebileceği çek-
lerin toplamı kadar bir açık kredi tahsis etmeyi düşünmez. Sertifiye
çeklerde olduğu gibi, bir çekin karşılığının mevcudiyetini de garanti et-
mez. Fakat sadece, ibrazında, provizyon olmadığı takdirde, bu çekin
ödenmesini garanti eder. Şu halde, garanti kartı, ayrı bir akitle yapılmış
bir aval teşkil ettiği ve karşılıksız çek keşidesi halinde kanunun
tatbikatına engel olmadığı cihetle, banka, keşidecinin hamile karşı mü-
teselsil kefilî sıfatını iktisap eder.

Fakat, bir çekin tediyesi bedelinin bir kısmı veya tamamı üzerin-
den bir aval tarafından garanti edilebilirse de, bu garanti 30.10.1935 ta-
rihli kararname gereğince, muhatap tarafından verilemez.

Çek konusunda avali tanımayan ve bu suretle «çek kartı» sistemi-
ni kabul edebilen İngiliz Kanununun meçhulü olan bu yasağın Fransız
hukukunda iki dayanağı vardır.

1 — Bir yandan, aval taahhüdünün çekin kabulü anlamına gelme-
si ve bu kabulün, esas itibarile ibrazında ödenmesi gereken çekin ma-
hiyeti ile bağdaşmayışı sebebiyle, kanun tarafından tasvip edilmemesi,

2 — Öte yandan, keşideci tarafından ayrı bir mukavele ile verilen
bir avalin evvelden mevcut ve emre hazır bir karşılığa dayanmaksızın
çek ihdasını teşvik etmesi ihtimali.

Şu halde, İngiliz «çek kartı» sisteminin Fransaya ithali, çek hak-
kındaki mevzuatla bağdaşır gözükmemektedir, bu bakımdan müşteri
ile yapılan anlaşma hükümsüz sayılabilir, sadece, bir çek kartı sahibi-
nin müteselsil bir kefâlet yerine, teyit edilmiş ve çekilebilecek çeklerin
meblağı ile limitli bir kasa kredisinden istifade etmesi mümkün olabi-
lir.

Bu son varsayımda, şüphe yok ki, müşterilerin daha sıkı bir şekil-
de seçime tabi tutulması uygun olacaktır, bu takdirde de, kısmen «haf-
talık tahsilât» rejimi gibi bir benzeri olan ve tedavüldeki çeklerin git-
tikçe artan sayısının azaltılması bakımından da bir fayda sağlamıyaca-

ğı anlaşılan bu sistemin faydasının ne olacağı düşünülebilir. Bilindiği gibi, Diners Club tipindeki kredi kartı sisteminin böyle bir faydası mevcuttur.

Nihayet, «çek kartı» yerine, «olağan» çek muamelelerine de zarar vereceğinde şüphe olmayan bir kasa kredisi sistemini Kamu Makam - larının hangi ölçüde kabul edeceği de ayrıca düşünülecek bir husus - tur.



MUTFAKTA • BANYODA • SANAYİDE

EN MÜKEMMEL YAKIT

AYGAZ

AYGAZ BAYİNE MÜRACAATINIZ
VEYA
MERKEZİMİZDEKİ

471130
471131-471132

NUMARALARA BİR TELEFON ETMENİZ KAFİDİR

KİSİMET



İŞÇİ - İŞVEREN İLİŞKİLERİNDE ORTA YOL

Tarık BİNAT

Mevzuatı iyi bilmemekten ileri gelen aşırı kanun korkusu, bazı toplum hareketlerinde birçok aydın vatandaşlarımızı çekimsiz durumda tutmuş, buna karşılık kanun ve hukuk adamlarını ön plâna getirmiştir. Bir arada Büyük Millet Meclisimizi baştan aşağı hukukçularla doldurduğumuz bunun en canlı örneğidir. Yalnız politikada değil, sosyal hareketlerin birçoklarında, derneklerde ve kurumlarda hukukçuların ekseriya ön plâna geçmeleri de bu yüzden olsa gerektir.

Memlekette Toplu Sözleşme düzenine doğru yönelme başlayınca durum yine böyle olmuş, özellikle işverenlerimiz bu konudaki bilgisizliklerini ve tecrübesizliklerini kanun adamlarının gölgesinde telâfi etmek eğilimi göstermişlerdir. Aslında bu eğilimi yanlış ve hatalı bir davranış olarak görmek isabetli olur. Zira sosyal münasebetlerde gerekli olan, aşırı bir sorumluluk endişesinin bizi yöneltceği kaypak ve çekingen davranışlar değil, iyi niyet ve sağduyudan alınacak cesaretle yapıcı çıkar yollar arama azmidir. Halbuki hukuk adamlarının kılı kırk yaran ihtiyatlı ve çekingen tutumu çok kereler işlerin çıkmaza girmesine, meselelerin çözüm yolu bulamadan sürüncemede kalmasına sebep olabilir.

Aslında sosyal espriye sahip olmak için muhakkak hukuk adamı olmak gerekli değildir. Bazı kanun adamlarımızın dahi zaman zaman bu espriden yoksun görünmelerine karşılık çok kereler diğer tahsil ve meslek kademelerinden geçmiş kimseler arasında bu espriyi lâyık ile kavramış birçok değerli kimselere rastlamak mümkündür. Bu iddiamızın en canlı örneklerine işçi-işveren ikilisinin birinci kanadındaki işçi sendikalarının liderleri arasında rastlayabiliriz. Çalışkanlıkları, pratik zekâları ve diğer bazı özel kaabiliyetleri sayesinde binlerce kişi arasından seçilerek bugünkü seviyelerine yükselmiş olan bu akıllı insanlar kendi işlerini bizzat kendileri görmekte, işveren - işçi - devlet ilişkilerinde sözü kimseye bırakmamakta, toplu sözleşmelerin müzakereciliğini bizzat yapmakta, ancak yeri düştükçe ve sırası geldikçe diğer uzmanlarla olduğu gibi hukukçularla da gerekli danışmalarda bulunmaktadırlar.

Bütün bu yazdıklarımızla hukukçularımızı küçümsemek veya onların gayret ve çalışmalarından vareste kalma eğiliminde olduğumuzu id-

dia etmek niyetinde değiliz. Ancak burada, kanun adamı olmanın işçi - işveren ilişkilerinde ve bilhassa toplu müzakerelerin yürütülmesinde müzakereci olarak seçilecek kişilerde aranılacak niteliklerin en başında gelmeyeceğini anlatmak isteriz. Özellikle toplu müzakereleri layıkı ile yürütebilecek kişilerde kanun bilgisi kadar, hatta ondan çok daha önemli diğer bazı meziyetlerin bulunması gerekir. Kanaatimizce iyi bir müzakereci bulunması icap eden belli başlı hasletleri şöylece özetlemek mümkündür: Herşeyden önce iyi bir müzakereci olabilmek için bilgi ve kaabiliyetle birlikte sürekli bir tecrübe lâzımdır. Nazarı bir eğitimle müzakereci yetiştirilebileceğini sanmak biraz hayalperestliktir. Ayrıca doğru, dürüst ve namuskâr olmanın karşı tarafa güven sağlama bakımından büyük ölçüde önemi vardır. Kaypak ve samimi-yetsiz davranışlar karşı tarafta kuşku ve güvensizlik doğuracağından müzakereleri çıkmaza sokar. Müzakereler sırasında umulmayan güçlükler ve ani engellerle karşılaşmak mümkün olduğundan müzakerecinin tahlil ve terkip kaabiliyetinin de başarıda büyük ölçüde payı vardır. Böyle hallerde müzakereci derhal yeni çözüm çareleri, başka çıkar yollar bulmayı beceremezse müzakereler felce uğrar. Yine müzakerelerin ne zaman, ne gibi hallerde kesilip sürüncemede bırakılacağını, ne zaman çabuklaştırılıp hangi yollardan kesin sonuçlara varılabileceğini tayin etmek müzakerecinin stratejik hünerinden beklenen başlıca meziyetlerdendir. Aynı şekilde iyi bir müzakereci ne zaman direnilip sertlik gösterileceğini, ne zaman yumuşak ve anlayışlı davranılacağını kestirebilmelidir. Müzakereciler, kendi taraflarının olduğu kadar karşı tarafın da düşünce ve eğilimlerini kestirecek ölçüde insan tabiatı ve ruhiyatı hakkında bilgili olmalı, teklif ve isteklerini yaparken bu temayülleri göz önünde tutmasını becerebilmelidir.

Bütün bunların yanısıra sabır, ticari kabiliyet, ilgiliyi ilgisizden ayırma hüneri müzakerelerin istenilen yoldan ayrılmayıp emniyetle yürütülebilmesi için şarttır. Son söz olarak şunu bir kere daha tekrarlamak faydalıdır: Kudatkuublik'de; «Avcı ne kadar iz bilse avıda o kadar yol bilir» diye güzel bir temsil vardır. Bu söz aslında çeşitli insan münasebetlerinde türlü düzenler ve çeşitli oyunbazlıklarla kimsenin kimseyi kandıramıyacağını belirtmesi bakımından gerçekten önemlidir. Kısa süreli hesaplar, hasis çıkarlar yoluna doğrudan ve gerçekten ayrılanların ergeç bundan zarar göreceğini bilen akıllı kişiler bu çeşit çapraşık yollara ve ucuz kurnazlıklara pek itibar göstermezler. İşçi - işveren münasebetlerinde en çıkar yolun en doğru yol olduğunu yıllar boyu sürüp gelen sayısız tecrübelerle öğrenmiş olan uygar milletler bu münasebetleri aynı zamanda demokratik düzenin temel unsurlarından biri olarak tanırlar. Memlekette sosyal eşitliğin, huzur ve güvenin sağlanmasında en belli başlı rollerden birini oynayan sendikalar bu

memleketlerde aynı zamanda bir çeşit hak ve hürriyet garantisidirler.

Aslında pek önemli olan şu hususu da gözden uzak tutmamak gerekir: Bazı sendikacıların şahıslarına itibar sağlamak, isimleri çevresinde alâka ve şöhret toplamak gibi küçük hesaplarla iş barışını bozmaya savaşmaları, işçi - işveren ilişkilerini sarstığı nisbette memleket huzur ve güvenliğini zedeleme bakımlarından da zararlı sonuçlar doğurur. Gerekli olan; meyva veren ağacın dallarını kırmak, köklerini kurutmak değil, mevsimi geldikçe hak ve adalet ölçüleri içerisinde meyvalarını paylaşmaktır.

İşçi ücretleri, sosyal haklar, sağlık ve güvenlik konularında müzakerelere girişmek, pazarlık yapmak suretiyle mümkün olanın en çoğunu sağlamak, emek sahibini yaşadığı günden ve yarınından emin hale getirmek dünyanın birçok memleketlerinde bir toplum düzeni olduğu kadar bir insanlık borcu haline getirilmiştir.

The advertisement is a black and white illustration. On the left, a dark rectangular box contains the text "Bütün Yurtta" in large, white, bold letters. Above this text are three small white asterisks. To the right of the text box is a line drawing of a man in a suit, wearing a hat and carrying a briefcase and a coat. Below the man is a map of Turkey, with a large letter 'H' in a square in the center. The text "28 yıllık tecrübesiyle" is written below the map. At the bottom of the advertisement, a black banner contains the text "TÜRKİYE HALK BANKASI A.Ş." in white, bold letters. On the right side of the illustration, there is a vertical line of text that reads "Della Reklamcılık".

MÜŞTERİ YÖNÜNDEN ELEKTRONİK MAKİNELER «COMPUTER» LER (*)

Yazan: W. Reay TOLFREE

Çeviren: Necdet DURAKBAŞA

Bu yazı Banka muamelelerinde «computer» uygulandığı zaman İngiliz bankacılık tatbikatında müşteri yönünden olacak değişiklikleri bir sohbet konuşması halinde vermektedir. BANKA

John'a uzun süredir trende rastlamamıştım. Bir yere dinlenmeğe gitti sanıyordum. Nihayet, geçen hafta bir gün istasyonda Londra'ya gidecek treni beklerken gördüm.

— John! diye haykırdım. Seni gördüğüme çok memnunum, epeydir görüşemedik.

— Evet, öyle oldu. Bu sevk ve idare kurslarından birine katılmak üzere Kuzeye gitmiştim. Christmas dolayısıyla geldim.

— İyi vakit geçirdin mi?

— Christmas'te mi, evet. Bankamdan (**) da bir hediye geldi.

— Sahi mi?. Ne gibi?

— Bana bir kitap yollamışlar. Pek de sarmadı doğrusu.

— Hayrola, neden, ben seni çok okur biliyorum.

— Bu kitapta sadece bankadaki «Computer»lerden bahis var. Banka şubemiz yeni sisteme geçecekmiş.

— Müşteriler bakımından pek farketmiyecek sanırım.

— Eminim ki edecek.

— Nasıl?

— Meselâ, karımın çek karnesinden kullanamayacağım. Sonra, ödenen çeklerimi bana yollamayacaklar. Hesap vaziyetlerinde ödeme yapılan kimselerin isimleri yazılı olmayacak.

(*) Journal of the Institute of Bankers'in Şubat/1967 sayısından çevrilmiştir.

(**) İngiltere'de müşteri her banka ile değil, bankası olarak seçtiği banka ile çalışmaktadır. «Bankam» sözü bunu ifade etmektedir. (Çevirenin Notu)

— Ama, zaten, uzun süredir Bankalar bunu yapmıyorlar. İsim ol-
sa ne olacak?

— Masraflarımı kontrol ederdim.

— Dip koçanlarından bakamaz mısınız?

— Doğru, peki hesabıma geçecek çekler.

— Çek numaraları var ya...

— Geçen hafta babamın tuttuğu deftere «Müşteri hesap kayıt def-
teri» (*) bir göz attım. Kırk yıllık kayıt var. Muntazam şekilde yü-
rütülmüş. Bütün tahsilâtın ve tediyatın izahatı var. Mürekkeple güzel
bir şekilde yazılmış.

— O zamanlar emek ucuzdu. Şimdi bir uşak tutabiliyor musun?

— Elbette hayır. Ama, bunun konu ile ne ilgisi var.

— Nasıl ki «Uşak» tutmak şimdi bu kadar pahalı ise, defter ka-
yıtlarını elle yapmak için memur kullanmak da öylece pahalı oldu. Çek
dip koçanlarından kimlere ödeme yapıldığını hesap vaziyetlerine ak-
taracak bir «mukayyit» tutmak mümkün. Ama, hayli pahalıya mal
olur. Durum Bankalar için de aynıdır. Ama, bu takdirde, bugünkünün
2 veya 3 misli komisyon almak icap eder.

— Müşteri hesap kayıt defteri çok faydalı bir şeydi. Günlüğüne
tutulurdu, her zaman başvurmak mümkündü. Babam, hiçbir zaman
kayıdı geciktirmediği, onun için son durumu görmekte hiç zaman
kaybetmediğini söyler.

— Diyelim ki, kayıta 6 ay geciktiniz. O zaman kayıt bitene kadar
beklemek gerekecekti. Hesap vaziyetleri son durumu göstermeli, yok-
sa müşteri tarafından tutulan kayıt defterleri değil. Yeni sistemde her-
hangi bir zaman hesap vaziyetini elde edebilirsin.

— İşte burada yanıldınız. Bana gönderilen kitap, iş «Computer»da
iken bunu sağlayamazsınız diyor. 1 gün önce haber vermem lâzımmış.
Bu iyi değil. Hiç değilse, eskiye göre daha az imkânlı bir durum.

— Neden, hesap vaziyetini ne gibi aralarla istediğini önceden söy-
leyemez misin?

— Elbette hayır, söylesem de, hesap vaziyetimi dilediğim zaman
alabilmeliyim.

— Bunu daha önceden plânlayamaz mısınız, meselâ, ayda bir, on-
beş günde bir gönderilmesini bankadan istesen.

— Neden böyle yapayım.

— Sana kolaylık olur.

(*) İngiltere'de ticarî mahiyette çek hesabı olanlar günlük muamelelerini ayrı-
ca koçanlı veya kopyalı bir deftere kaydederek, bunun kendilerinde kalan
nüshasını bankalarına tasdik ettirirler. (Çevirenin Notu)

— Diyelim ki böyle yaptım. Bazan, aniden, hesabımı tüketip tüketmediğimi öğrenmek için ihtiyacım olsa.

— İstersen, bir önceki günkü durumunu, ertesi sabah alabilirsin.

— Sahi mi? Düşünüyordum ki, hesaplar hayli uzakta «Computer» merkezinde saklanıyor.

— Orası öyle. Fakat her sabah erkenden, son hesap bakiyeleri, kontrolü gereken diğer hususlar, «düzensiz» hesaplar ve yollanacak hesap vaziyetleri Şube Müdürünün elindedir. O bütün durumu bilebilir.

— Peki, çekler ve hesaba alacak kayıtları? Onlarda mı «Computer» merkezine yollanıyor.

— «Computer Merkezi» şubene çok yakın değilse, bunlar merkeze hiç gitmez. Senin durumunda, müsbit evrak kat'iyen merkeze gitmez. Hesap kayıtları, «delikli şeritler»e alınır ve bu bilgiler şubenizdeki bir makine aracılığı ile «Computer Merkezi» ne, orada da ilgili hesaplara aktarılır.

— Hiç insan eli değmeden mi? Peki, diğer kayıtlar, meselâ, tediye emirleri, hesaba geçirilecek temettüleri, esham-tahvilât alım ve satım talimatları.

— Şimdi, hoş bir sürprizle karşı karşıyayız? Eskiden, mutad makinelerde çıkarılan hesap vaziyetlerinde kotlu veya kısaltılmış işaretler kullanılıyordu. Bugün ise, «Computer sistemi»nde tediye emirlerine dayanılarak yapılan ödemelerin kimlere yapıldığı, temettülerin nelere ait olduğu v.s. gibi izahatı bulmak mümkün olacak.

— Çekle yapılan ödemeler?..

— Maalesef bunlar için hayır. Sadece tekrarlanan isimlerde mümkün. Bunlar Computer'in hafızasında saklanabilir.

— Bu durum da fena değil. Ama, şayet tasarruf mevduatı hesabım (*) üzerine çek çekerek yeni bir yatırım yapmak istersem ne olacak?

— Bunu pek yapmazsınız sanırım.

— Elbette yaparım. Paramı tasarruf mevduatında muhafaza eder, sonra meselâ, hisse senedi alırım.

— Ha!.. Biliyorsun ya, tasarruf mevduatı üzerine çek çekeceğiniz pek hesap da yok. Herhalde, çek hesabına ait çek karneni bu işte kullanamazsın.

(*) İngiltere'de mevduat hesapları çek hesapları «current account» ve tasarruf hesapları «deposit account» olarak ayrılmaktadır. Tasarruf hesapları cüzdanda işlemekte ve bu hesaplar üzerine esas itibarıyla çek keşide edilememektedir. Yalnız tasarruf hesaplarına faiz verilmektedir. (Çevirenin Notu)

— Neden?

— Çünkü, her çeke, çek hesabı numarası Computer dilinde basılıdır. Her ayrı hesap için ayrı bir çek karneniz olması gerekir. Şayet, satın alacağınız hisse senedi bedelini çekle ödemeniz lâzımsa, çek hesabınız üzerine çek keşide etmelisiniz. Ve icabında çek hesabınıza tasarruf hesabınızdan bir aktarma yapılması için Bankaya talimat vermelisiniz. Vezneci-gişe memuru size bu iş için basit bir matbua imzalatacaktır.

— Tasarruf hesabım için çek karnesi alamaz mıyım?

— Sizi ikna etmesi zor. Hayır, alamazsınız. Zaman zaman Bankanız Müdürü size hesabınızdan para çekmek için çek yaprağı verebilir. Fakat, yerinizde olsam, onu bu sıkıntıya sokmazdım. Gerçekte istediğiniz, tasarruf hesabını çek hesabı için kullanmak ve böylece yüksek faiz sağlamak oluyor. Başka bir anlama gelmez istenilen?..

— Peki, Bankanın bana yolladığı bu kitap?

— Ne olmuş?

— Hesabıma geçecek paralarla ilgili talimatlara hesap numaramı kaydedecekmişim.

— Doğru, bu numara kendiliğinden aklınızda kalacak.

— Ne, 7 rakam mı? Ben 6 rakamlı yeni telefon numaramı hatırlamıyorum.

— Bu numara bütün çekleriniz üzerinde basılı.

— Peki, ya çek karnemi üzerimde taşıyorsam.

— O takdirde, defterine kaydedersin.

— Defter tutmayıp, vezneden para alıyorsam.

— Eh, bu takdirde, vezneci-gişe memuruna söylersin, o bulur. Ama, yukarıda söylediğim şekilde yardımcı olursan işin kolay görülür.

— Diyelim ki, yanlış hatırladım ve yanlış numara koydum. Alacak kaydı başka hesaba mı geçecek?

— Kısaca hayır! Computer bu hatayı yakalar. Computer çok karmaşık hesaplarla % 99 bu hatayı bulur.

— Amma da akıllı imiş... Computer beni el yazımdan mı tanıyacak?

— Hayır. Numara, bankada özel bir makinede magnetik yazı ile fiş üzerine kaydedilir.

— Hesaba alacak yazılacak tutar?

— Bu da aynı şekilde kaydedilir. Keşide ettiğimiz çeklerdeki miktarlar da öyle... Ancak, bunların çekler üzerine işlenmesi, ödendiği (hesaba geçirildiği) bankada olur.

- Herşey çözülmüş görünüyor.
- Gerçekten de hem sizin, hem de bankamız için daha basit olar.
- Fakat, ödenmiş çekler bana yollanmayacak.
- Söyler misin?. Ödenmiş çekleri ne yapacaksın?
- Saklayacağım.
- Çek dip koçanlarının yaptığından başka senin için neye yarayacak?
- Ha, ödeme belgesi olur!
- Bu maksatla sık sık lâzım olur mu?
- Yo, hiç olmadı.
- İyi ya öyleyse. Bunlar bankada emniyetle muhafaza ediliyor. Şayet istersen, Banka Müdürü sana her hesap vaziyetinde onları verebilir.
- Bu duruma göre, istemeğe lüzum kalmadı.
- John!
- Ne var?
- Şu sevk ve idare kursundan ne haber?
- Ne gibi?..
- Kursta iş, zaman ve hareket etüdü, emek idaresi, bütün bu gibi konular da var mı?
- Yarısını söylediniz. Tatbiki mes'eleler, karar verme teknikleri, plânlama üzerine hayli zaman harcıyoruz. Biraz da psikoloji, müşteri davranışı...
- Müşteri direncini nasıl yenmek gerektiğini de...
- Kısmen, evet.
- Hım!.
- Ne!.. Evet, ne kastettiğini anlıyorum. Son sözümü de söyleyeyim mi? Bakalım, Computer de işler nasıl yürüyecek?
- Teşekkürler.. Eminim ki hoşnut kalacaksın!

Prof. Dr. Zeyyat Hatiboğlu'nun

Yeni Eseri

PARA, KREDİ ve BANKACILIK

Fiyatı : 30 TL. Kitapçılarda bulunur.

PROJE SEVK VE İDARESİNDE YENİ METOTLAR CPM VE PERT

Tuncer İ. ÖREN
(İ.B.M. Sistem Mütchassısı)

PERT, CPM Nedir?

CPM kelimesi İngilizce «Critical Path Metod» kelimelerinin ilk harflerinden meydana gelir ve Kritik Yörünge Metodu demektir. Metot 1957 yılında Morgan R. Walker ve James E. Kelley tarafından geliştirilmiştir.

PERT kelimesi ise İngilizce «Program Evaluation and Review Techniques» kelimelerinin ilk harflerinden ibarettir ve Program Değerlendirme ve Gözden Geçirme Teknikleri anlamına gelir. PERT 1958'de Polaris projesinin daha iyi plânlanması ve kontrol edilmesi ihtiyacını gören Amiral W. F. Rayborn'un isteği üzerine Amerika Birleşik Devletleri Deniz Kuvvetleri Özel Projeler Dairesinde Don Malcolm idaresinde Booz, Allen ve Hamilton grubu tarafından geliştirilmiştir. Metodun kudreti hakkında ilk tatbikatı dahi kâfi fikir verebilir. Şöyle ki, Polaris füzusunun gerçekleşmesi ilk öngörülen zamandan takriben iki yıl daha önce sağlanmıştır.

Ayrı ayrı geliştirilmelerine rağmen, her iki metodun esasları bazı ufak farklarla aynıdır.

Her kademedeki sevk ve idarecinin meşgul olduğu çeşitli projelerin plânlanması ve kontrolünde PERT şu hususlarda bilhassa büyük kolaylıklar sağlar:

PERT Sevk ve İdareciye Nasıl Faydalı Olur?

1. Projenin tümü hakkında daha sarıh bir fikre sahip olmak.
2. Projenin ne kadar zamanda bitebileceğini hesaplamak, ki bu kavram örneğin ihalelerle ilgili olarak en az iki tatbikat bulur:
 - a. İhaleye çıkarılacak işin normal olarak ne kadar zamanda bitebileceğinin tesbiti, ki bu süreyi geciktirenlerden ceza alınabilir.

- b. Belli bir süreden sonra ceza verilmesi gerekecek bir ihalede, müteahhit firmanın, bahsi geçen işleri verilen sürede bitirip bitiremeyeceğini daha ihaleyi almadan kontrol etmesi.
3. Projenin zamanında bitmesini temin için hangi faaliyetlere önem verilmesi gerektiğinin tesbiti. Görülecektir ki bütün faaliyetler bu bakımdan hayati bir önemi haiz değildir.
 4. Projenin önemli bazı safhalarına belli zamanlarda gelinip gelinemeyeceğini kontrol etmek.
 5. Projenin bitme tarihini öne almak gerektiğinde hangi faaliyetlerin ne kadar hızlandırılması icap ettiği tesbit edilebilir. Gene görülecektir ki, bütün faaliyetleri hızlandırmadan, projeyi, bütün faaliyetleri hızlandırdığımız duruma tekabül edecek zamanda bitirmek kabildir. Dolayısı ile bir projeyi mümkün olan en kısa zamanda bitirmek gerektiği takdirde bütün faaliyetleri hızlandırmamıza lüzum yoktur.
 6. Bir projeyi süratlendirmek istediğimizde en ucuza süratlendirme yollarını gösterir.
 7. Projede faaliyetlerin süreleri kesin bir zaman değil de, ihtimâli ile verilirse:
 - a. Projenin belli zamanda bitme ihtimâli,
 - b. Projede belli safhalara belli zamanlarda gelme ihtimâli hesaplanabilir.
 8. Projeyi ifa etmek için gerekli olan kaynakların (insan, makine, tesis, ... gibi) zaman ve maliyet bakımından en iyi kullanılmalarını temin eder.

Bu husus plânlama, programlama ve tahsis problemlerini içine alır.

Plânlamada, faaliyetlerin hangi sırada yapılacakları tesbit edilir.

Programlama, zaman içinde yapılmış plânlamadır. İşin bu safhasında faaliyetlerin ne zaman başlayıp ne zaman bitecekleri tesbit edilir.

Tahsis probleminde hangi kaynakların ne zaman, hangi işler için lüzumlu olacağı çıkar.
 9. Projeyi aksatmadan yapabilmek için yeni kaynakların bulunması gereken yerler önceden görülür.

Tarifler :

Pert metodunun bu çeşitli tatbikatını görmek için bazı terimlerin tariflerini tekrarlamak faydalı olacaktır.

Proje Nedir?

Bir proje, tesbit edilmiş bir gayeye erişmek için icra edilen faaliyetlerden ibarettir.

Projenin bir başlangıcı ve bütün faaliyetlerinin bitmesi ile tarif edilen bir sonu vardır.

Faaliyetlerin Özellikleri

Her faaliyetin bir başlangıç ve bir de sonu vardır. Bunlara merhale denir. Her faaliyet para ve zaman ile ölçülebilen emek, makine, malzeme,... gibi çeşitli kaynakların bir veya birkaçının kullanılmasını icap ettirir.

Faaliyet Tipleri

Faaliyetler aynı anda yapılıp yapılamamalarına göre iki ana gruba ayrılır:

1. **Seri faaliyetler** : Seri iki faaliyetten ikincisi ancak birincisi yapıldıktan sonra yapılabilir. Örneğin bir motorun monte edilmesi ve tecrübe çalıştırılmasının yapılması seri iki faaliyettir. Tecrübe çalıştırılmasının yapılması için motorun montaj işinin bitirilmiş olması gerektiği aşikârdır.

2. **Paralel faaliyetler** : Aynı zamanda yapılabilen faaliyetlere paralel faaliyetler denir. Örneğin bir makinenin imâli ile ambalajında kullanılacak olan sandığın yapılması paralel iki faaliyettir, zira makinenin boyutları belli olduğuna göre makine daha imâl edilirken sandığın da yapılması kabildir. Oysa ki bir üçüncü faaliyet, makinenin ambalajlanması aşikâr olarak ilk iki faaliyet bittikten sonra yapılabilecektir. Yani, bu üçüncü faaliyet ve ilk iki faaliyet seri faaliyetlerdir.

Faaliyetlerin ve Aralarındaki Bağınların Tesbiti

Bir projeye hakim olmak, o projede yapılması gerekli faaliyetlerin tam olarak bilinmesi ile başlayabilir. Ayrıca faaliyetlerin aralarındaki bağıntıların tesbiti de gerekir.

Bunun için faaliyetlerin bir listesi yapılır ve her faaliyet için şu sorular sorulur:

Önce — Bu faaliyet başlamadan önce hangi faaliyetler bitmiş olmalıdır?

Sonra — Hangi faaliyetler ancak bu faaliyetler bittikten sonra başlayabilir?

Beraber — Bu faaliyetle beraber hangi faaliyetler yapılabilir?

Faaliyet adedi belli bir mikdarı aşınca bu münasebetler bir Faaliyet Tablosu doldurarak sistemli bir şekilde tesbit edilebilir.

Faaliyetler	1	2	3	4
1		Ö	Ö	S
2	S		B	S
3	S	B		S
4	Ö	Ö	Ö	

B — Beraber yapılan faaliyetler
 Ö — Önce yapılan faaliyetler
 S — Sonra yapılan faaliyetler

Şekil 1 — Faaliyet Tablosu.

Şekil 1 deki faaliyet tablosunda dört faaliyet için münasebetlerin nasıl tesbit edildiği görülmektedir. Böylece örneğin 1 No. lu faaliyetin yapılmasından önce 2 ve 3 No. lu faaliyetlerin yapılmış olmasının ve 4. No. lu faaliyetin de ancak 1 No. lu faaliyetin yapılmasından sonra icra edilebileceği rahatca okunabilmektedir.

Faaliyet tablosunda B'ler aralarında, Ö ve S'ler birbirleri ile simetriktir.

Merhalelerin Özellikleri

Bir merhalede bir veya birden fazla faaliyet sona erer veya başlayabilir. Merhaleler zaman ve para sarfına sebep olmaz.

Bir merhaleye gelmek, o merhalede sona eren bütün faaliyetlerin sona ermesi demektir.

Bu yüzden bir merhaleden başlayan herhangi bir faaliyetin başlayabilmesi için o merhalede sona eren bütün faaliyetlerin sona ermesi demektir.

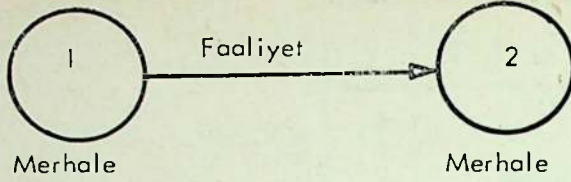
Bu yüzden bir merhaleden başlayan herhangi bir faaliyetin başlayabilmesi için o merhalede sona eren bütün faaliyetlerin sona ermeleri gereklidir.

Matematik Model :

(Faaliyet Digramı)

Proje ile ilgili hesapları yapabilmek için projeyi temsil edebilecek bir modele ihtiyaç vardır. Bu modeldeki unsurlar şunlardır :

Merhaleler dairelerle, Faaliyetler oklarla gösterilir. (Şekil 2)



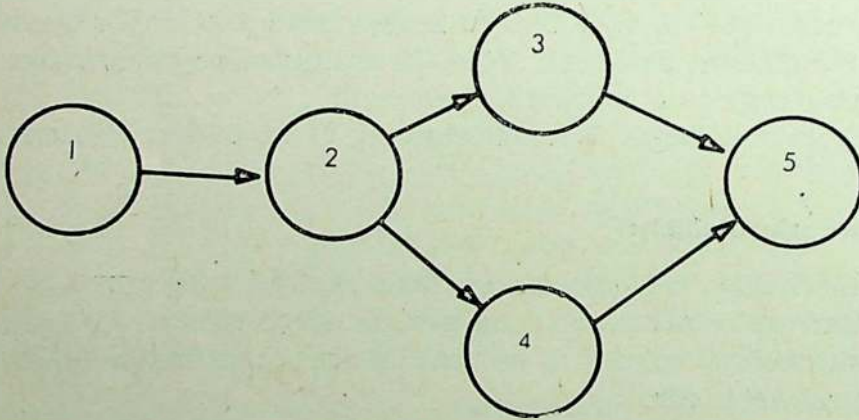
Şekil 2 — Merhale ve Faaliyetin gösterilişi.

Merhaleler numaralanır ve faaliyetler başlangıç ve sonuç merhalelerinin No. ları ile adlandırılır.

Okların uzunluk ve açılarının önemi yoktur, yalnız başlangıç merhalesinden sonuç merhalesine doğru yönelmişlerdir.

Faaliyet diagramı diye de adlandırılan bu model projedeki faaliyetlerin icra sıraları bakımından, birbirleri ile olan bağıntılarını grafik olarak gösterir.

Faaliyet Diagramına Örnek



Şekil 3 — Faaliyet Diagramı Örneği

Proje 1 - 2 faaliyeti ile başlar. 1 - 2 faaliyeti bittikten sonra 2 merhalesinde aynı anda 2 - 3 ve 2 - 4 faaliyetleri başlar, 2 - 3 faaliyeti bittikten sonra 3 - 5, 2 - 4 bittikten sonra 4 - 5 başlar.

Projenin bitmesi için 5 merhalesine varılması yani hem 3 - 5 hem de 4 - 5 faaliyetinin bitmesi lâzımdır.

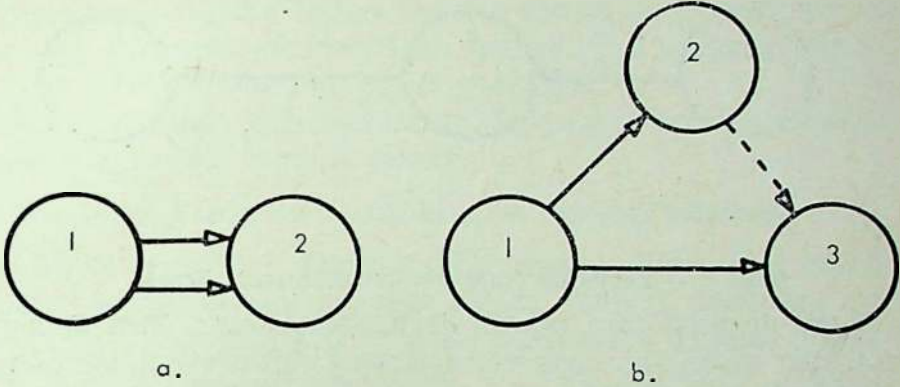
3 No. lu merhalede 1 faaliyet (2 - 3) son bulmakta ve 1 faaliyet (3 - 5) başlamaktadır.

2 No. lu merhalede 1 faaliyet (1 - 2) son bulmakta ve 2 faaliyet (2 - 3 ve 2 - 4) başlamaktadır.

Sembolik Faaliyet

Faaliyet diagramında bazı özel durumları da gösterebilmek için böyle bir tarife lüzum vardır. Sembolik faaliyet hakiki bir faaliyet değildir, dolayısı ile hiç bir sarfı icap ettirmez. Şu hallerde kullanılır:

1. Aynı merhalede başlayan ve aynı merhalede biten faaliyetlerin gösterilmesinde :



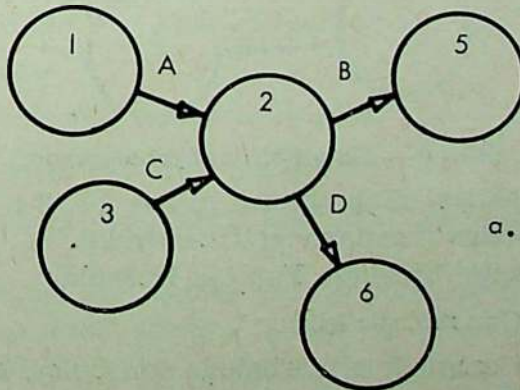
Şekil 4 — Sembolik faaliyetin kullanılmasına örnek

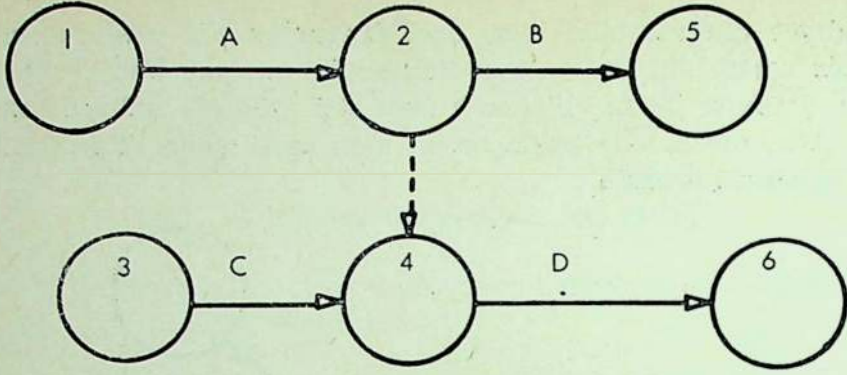
a — durumunda 1 - 2 faaliyeti dendiğinde hangi faaliyetin kastedildiği tam olarak anlaşılamamaktadır. Bu yüzden böyle bir gösteriliş faaliyet diagramlarında kullanılmamaktadır.

b — gösterilişinde 1 - 3 ve 1 - 2 faaliyetleri tamamen sarıh bir şekilde tarif edilmişlerdir. 2 - 3 faaliyeti ise sembolik bir faaliyettir, 1 - 2 faaliyeti tamamladıktan sonra 3 merhalesine gelindiğini göstermektedir.

2. Faaliyetler arasındaki başka türlü gösterilemeyen münasebetleri göstermek için.

Örneğin A, B, C, D gibi 4 tane faaliyet düşünelim. B, sadece A'dan sonra yapılmak, D ise A ve C'den sonra yapılmak durumunda olsun.





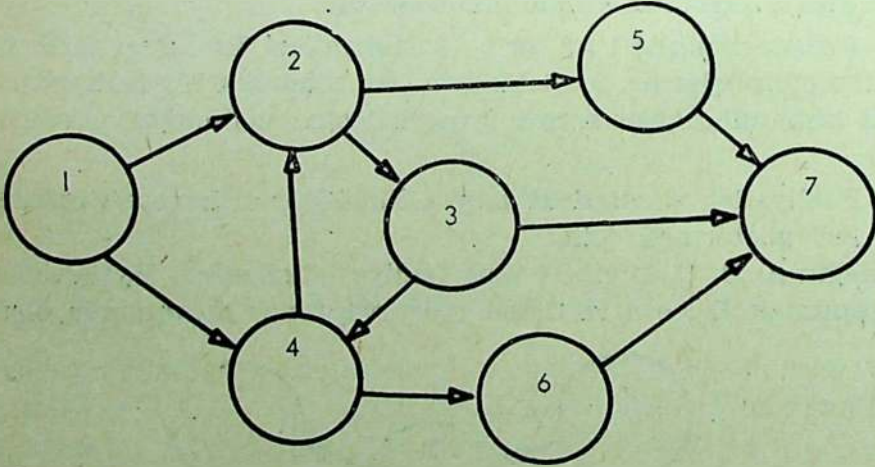
b.

Şekil 5 — Sembolik faaliyetin kullanılmasına örnek

a. Şekli durumu tam olarak göstermemektedir. Zira B hem A, hem de C den sonra yapılmak zorunda imiş gibi gösterilmektedir.

b. Şeklinde ise bağıntılar tam olarak gösterilebilmektedir.

Faaliyet diagramı çizerken her faaliyet için bir ok çizilmektedir. Ancak bir merhaleden başlayan faaliyetler daha sonra aynı merhalede bitmemelidir.



Şekil 6 — Hatalı bir faaliyet diagramı.

Şekil 6 daki faaliyet diagramının hatası 2-3, 3-4, ve 4-2 faaliyetlerinin kapalı bir çevrim meydana getirmeleridir.

Faaliyet Diagramı Üzerinde Yapılan Hesaplar

En Erken Vakit (Bir merhale için)

Bir merhaleye erişmek o merhalede son bulan bütün faaliyetlerin

tamamlanması olduğundan, bir merhaleye erişmek için **En Erken Vakit**, o merhalede son bulan faaliyetlerin en uzun zaman alanının dahi bitirilmesi için geçen zamandır.

Bir merhalenin **En Erken Vaktini** bulmak için, o merhalede son bulan faaliyetlerin bitme zamanlarının en büyüğünü almak gerekir. Bir faaliyetin bitme zamanı, başlama zamanına faaliyetin süresi eklenerek elde edilir.

Bir merhalenin **En Erken Vakti**, o merhaleye gelmek için en erken vakit veya o merhaleden başlayan faaliyetlerin herhangi birine başlamak için en erken vakit olarak tariflenebilir.

Model üzerinde her merhalenin **En Erken Vakti**, merhaleyi gösteren dairenin sağ alt tarafına yazılır.

Örnek — En Erken Vakit tarifi ile proje süresinin bulunması

Şekil 7 de verilen faaliyet diagramında, faaliyetleri gösteren oklar üzerinde herbirinin ne kadar zaman süreceği yazılıdır. **En Erken Vakit** tarifi ile bu projenin ne kadar zamanda biteceğini hesaplayalım. Takip edilecek yol, her faaliyetin başlama zamanına, süresini ilâve etmek sureti ile bitme zamanını tesbit etmek ve bir merhalede sona eren birden fazla faaliyet varsa, faaliyetlerin bitme zamanlarından uzun olanını merhalenin **En Erken Vakti** diye almaktır. Projenin son merhalesinin en erken vakti projenin bitme zamanını verecektir, projeye sıfır zamanında başladığımızı göre, zaman birimi ihtiyaca uygun olarak seçilebilir: Gün, saat, hafta,... gibi.

Şekil 7 deki merhaleleri gösteren dairelerin sol alt taraflarındaki malûmatı şimdilik hiç nazarı itibara almayalım.

Bu şekilde verilen projenin 27.4 zaman birimi sonra (örneğin gün) biteceği tam olarak hesaplanmış olur.

Model böylece her faaliyetin süresi önceden belli olduğuna göre, proje süresinin hesaplanmasında büyük bir kolaylık sağlar.

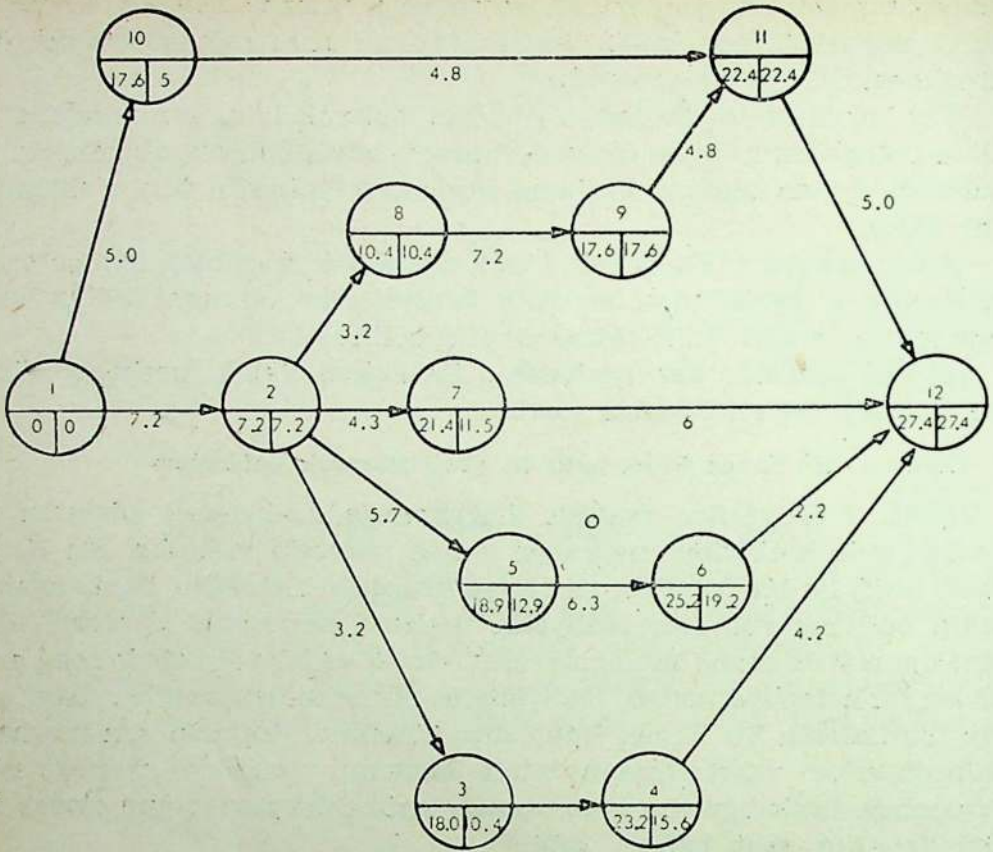
En Geç Vakit (Bir merhale için)

Bir merhalenin **En Geç Vaktini** tarif etmek için iki tip faaliyet bahis konusudur:

1. Bu merhalede son bulan faaliyetler.
2. Bu merhaleden başlayan faaliyetler.

Bir merhalenin **En Geç Vakti** aşağıdaki iki vaktin her ikisine de eşittir:

1. Bu merhalede son bulan faaliyetlerin, projenin bitme zamanını uzatmayacak şekilde, bitmelerine müsaade edilebilecek en geç vakit.



Şekil 7.

2. Bu merhaleden başlayan kritik faaliyetlerin başlamasına müsaade edilebilecek en geç vakti.

Kritik faaliyet için ilerde daha başka bir tarif yapılacaksa da şimdilik başlamasında gecikildiği takdirde bütün projenin aksayacağı faaliyetler olarak tariflenebilir.

Merhalelerin En Geç Vakitleri, en son merhaleden ilk merhaleye giderek hesaplanır. En son merhalenin engeç vakti, projenin bitme zamanına, yani en son merhalenin En Erken Vaktine eşit alınır.

Bir merhalenin En Geç Vaktini bulmak için bu merhaleden başlayan faaliyetlerin son buldukları merhalelerin En Geç Vakitlerinden o faaliyetlerin sürelerini çıkartıp, bulunan değerlerin en küçüğünü almak gerekir.

Örnek olmak üzere şekil 7 deki projenin En Geç Vakit'lerini hesaplayalım. Merhalelerin En Geç Vakitlerinin merhaleyi gösteren dairenin sol alt kısmına yazdığımızı hatırlayarak örneğin II. merhalenin En Geç Vakti $27.4 - 5.0 = 22.4$ olarak bulunur. II. merhaleden bir tek

faaliyet başladığına göre II. merhale için yapılacak hesap bitmiştir. 2. merhale için ise 3., 5., 7. ve 8. merhalelerden dönüldüğüne göre $18.0 - 3.2 = 14.8$, $18.9 - 5.7 = 13.2$, $21.4 - 4.3 = 17.1$ ve $10.4 - 3.2 = 7.2$ bulunur. Bunlardan en küçüğü olan 7.2 2. merhalesinin En Geç Vakti olarak alınır.

Merhalenin Serbestlik Payı

Bir merhalenin serbestlik payı, o merhalenin En Geç Vakti ile En Erken Vakti arasındaki farktır.

Kritik Merhale

Serbestlik Payı sıfır olan merhalelere kritik merhale denir. Bu merhalelere tam zamanında gelinemezse projenin bitme zamanı uzar.

Örneğin Şekil 7.'de 1, 2, 8, 9, 11 ve 12 numaralı merhaleler kritik merhalelerdir.

Kritik Yörünge

Kritik yörünge kritik merhaleleri birleştiren yörüngedir ve bitirilmesi için en uzun zamana ihtiyaç vardır.

Böylece En Erken Vakit, En Geç Vakit, Merhale Serbestlik Payı, Kritik Merhale tarifleri yardımı ile bir projedeki çeşitli faaliyetlerden hangilerine bilhassa önem verilmesi gerektiği rahatça elde edilmektedir.

Analizler yapıldıktan sonra proje sevk ve idarecisine belli periodlarda verilecek olan raporlardan bir tanesi serbestlik paylarının büyüyen değerlerine göre tasnif edilmiş faaliyet listesi olacaktır. Bu listede,

- Negatif Serbestlik Payı olan merhalelere öngörülen zamanda erişilemeyeceği aşikârdır.
- Sıfır Serbestlik Payı olan merhaleler proje sevk ve idarecesi tarafından dikkatle takip edilmelidir, zira bu merhalelere zamanında gelinemezse bütün proje aksayacaktır. Bu yüzden kaynakların faaliyetlere tahsisi düşünülürken önce kritik faaliyetler göz önüne alınmalıdır.
- Pozitif Serbestlik Payı olan merhalelere rahatlıkla varılabilir. Bu merhalelerden ancak Serbestlik Payı sıfıra yakın olanlar önemlidir, zira ufak bir aksama bu merhaleleri kritik hale getirebilir.

Faaliyetin En Erken Başlama Vakti

Bir faaliyetin En Erken Başlama Vakti, o faaliyetin başladığı merhalenin En Erken Vaktine eşittir.

Faaliyetin En Erken Bitme Vakti

Bir faaliyetin En Erken Bitme Vakti, o faaliyetin En Erken Başlama Vaktine, o faaliyetin süresini ilâve etmekle elde edilir.

Faaliyetin En Geç Bitme Vakti

Bir faaliyetin En Geç Bitme Vakti, o faaliyetin bittiği merhalenin En Geç Vaktine eşittir.

Faaliyetin En Geç Başlama Vakti

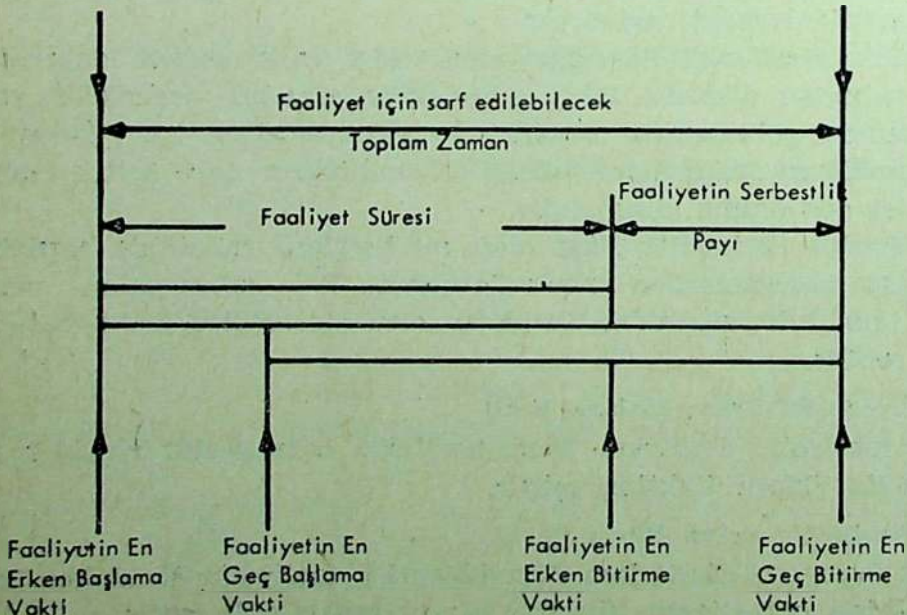
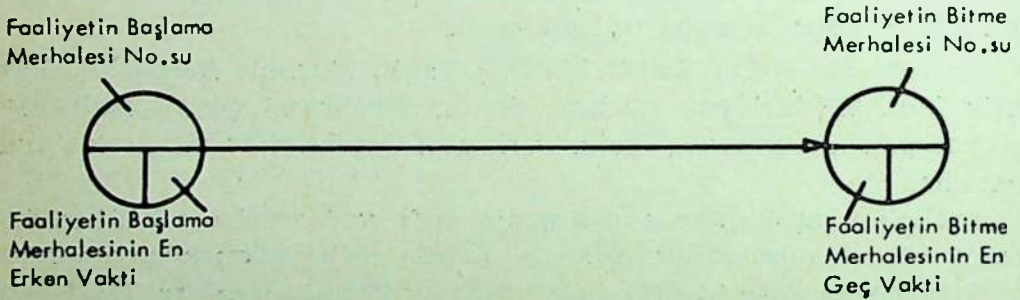
Bir faaliyetin En Geç Başlama Vakti, o faaliyetin En Geç Bitme Vaktinden, faaliyetin süresi çıkarılarak elde edilir.

Faaliyetin Serbestlik Payı

Bir faaliyetin Serbestlik Payı o faaliyeti yapmak için sarf edilebilecek toplam zamandan, faaliyetin süresi çıkarılarak elde edilir.

Bir faaliyetin serbestlik payı aşağıdaki eşitliklerden herhangi biri vasıtası ile hesaplanabilir.

- = En Geç Bitme Vakti — En Erken Bitme Vakti
- = En Geç Başlama Vakti — En Erken Başlama Vakti
- = En Geç Bitirme Vakti — En Erken Başlama Vakti — Faaliyet Süresi



Şekil 8 — Faaliyetle ilgili tarifler.

Kaynakların Tahsisi

Faaliyet diagramı çizildikten ve kritik yörüngeyi tesbitinden sonra her faaliyet için gerekli kaynakların tahsisi bahis konusu olabilir. Bu iş için önce kritik yörünge üzerinde bulunan faaliyetlere kaynakların tahsisi ile işe başlanır.

Kritik olmayan faaliyetlere kaynakların tahsisinde bir kolaylık, bu tip faaliyetlerin, En Erken Başlama ilâ En Geç Başlama Vakitleri arasında herhangi bir vakitte başlayabilmeleridir. Böylece aynı bir kaynağın önce bir faaliyete, daha sonra başka bir faaliyete tahsisi, dolayısı ile kaynakların en elverişli şekilde kullanılmaları kabil olur.

Proje Süresinin Kısaltılması

En Erken Vakit tarifi ile bir projenin ne kadar zamanda biteceği hesaplanabilmişti.

Örneğin Şekil 7 deki proje 27.4 günde bitebiliyordu.

Mes'ulu olduğu projeyi, hesaplanan En Erken Vakit'den daha önce bitirmek isteyen bir proje sevk ve idarecisi şu problemlerle karşı karşıyadır:

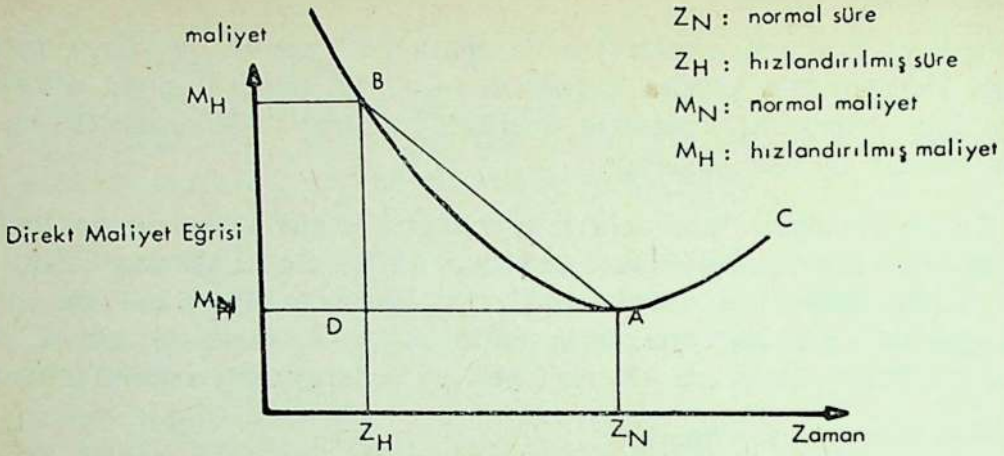
- Maliyeti arttırmak pahasına (Yani ilâve kaynakları temin ederek) proje süresini belli bir sınıra kadar kısaltmak kabildir.
- Projedeki bütün faaliyetler hızlandırılırsa böylece proje en kısa zamanda bitirilebilir. Ancak bu durumda proje maliyeti çok yüksek olur.
- Acaba hangi faaliyetler ne kadar hızlandırılmalıdır ki, maliyetin makul bir şekilde artmasına mukabil proje zamanı istenen bir süre insin?

Bu tip problemler CPA, LESS, İMPACS, NASA, PERT AND COMPANION COST, PERT/COST gibi metotlarla çözülmektedir.

Burada sistemin esaslarını açıklamak gayesi ile bazı tarifler yapılmalıdır:

Direkt maliyetin unsurlarına girmeden, Şekil 9'da gösterilen şu özelliğinden bahsedelim:

Her faaliyet için öyle bir normal süre (Z^N) vardır ki, şayet faaliyet bu sürede bitirilirse maliyet M^N (normal süreye tekabül eden maliyet) olur.



Şekil 9 — Direkt Maliyet Eğrisi

Faaliyet Z^N den daha uzun olursa prodüktivitenin azalmasından dolayı maliyet artacaktır. Ancak biz burada bu hususla meşgul değiliz.

Faaliyeti hızlandırır ve örneğin Z^H gibi bir zamanda birirsek maliyet ilâve kaynaklar kullanılması yüzünden artacak ve M^H (hızlandırılmış zamana tekâbül eden maliyet) olacaktır.

$Z^N - Z^H$ faaliyeti hızlandırdığımız için kazandığımız zamandır.

$M^H - M^N$ ise kazanılan bu zamana tekâbül eden direkt maliyetteki artıştır.

$$\text{Maliyet fonksiyonunun A noktasındaki eğilimi} = \frac{BD}{AD} = \frac{M^H - M^N}{Z^N - Z^H}$$

dır. Yani,

$$\text{Eğim} = \frac{\text{Hızlandırılmış maliyet} - \text{Normal maliyet}}{\text{Normal Süre} - \text{Hızlandırılmış Süre}} = \frac{\text{Maliyet Farkı}}{\text{Zaman Farkı}}$$

Kritik yörünge üzerinde bulunan iki ayrı faaliyetten hangisinin kısaltılması daha ekonomik olacaktır suali şu kriter ile cevaplanır:

— Bu iki faaliyetten aynı bir zaman farkı için ilâve maliyeti daha düşük olan, yani maliyet fonksiyonu eğrisinin eğimi küçük olan önce hızlandırılmalıdır.

Bu gaye ile kritik yörünge tesbit edildikten sonra, kritik faaliyetlerin maliyet eğrilerinin eğimleri hesaplanır. Bu eğimlerin en küçüğünden başlamak üzere faaliyetler hızlandırılır.

Bu hızlandırmada dikkat edilmesi gereken husus şudur. Kritik yörünge üzerinde bir takım hızlandırmalar yaptıktan sonra, faaliyet diagramı değişir ve eskiden normal olan bazı yörüngeler kritik hale geçer. Bu durumda En Erken ve En Geç Vakitler yeniden hesaplanır.

Her iterasyonda toplam proje süresi ve buna tekâbül eden direkt maliyetler bulunacağı için, projenin belli bir süreye indirilmesinin kaçınılmazlığı da elde edilebilir.

Ayrıca proje toplam maliyetine, faaliyetlerin yukarıda bahsedilen direkt maliyetlerinden başka sabit masraflar ve proje toplam süresi ile ilgili olarak endirekt masraflar da girer. Yukarıda bahsi geçen iterasyonların herbirinde toplam maliyetin değeri hesaplanabileceği için en düşük toplam maliyete tekâbül eden proje süresini tesbit etmek de kabildir.

Faaliyet Süreleri Kesin Olarak Verilmezse

Şimdiye kadar yapılan bütün hesaplarda faaliyet süreleri kesin olarak birer tek sayı ile ifade edilmişlerdi. Bu durumda Kritik Yörünge Metodu (CPM) tatbik edilebilmektedir.

PERT metodu, faaliyetler için kesin bir süre tahmin edilemediği zaman kullanılmaktadır. Bu durumda bazı matematik formüllere başvurmak gerektiğinden bu hususta fazla detaya gidilememiştir.

Yeni Bir Eser

L. Paçiolli'den Çağımıza Kadar

«MUHASEBEDE NAZARİYELER»

Yazan : Hikmet KEYMAN

Fiyatı : 10 TL.

PİYASA DURUMU

Hazırlayan: Yıldırım KILKIŞ

I — PİYASA HABERLERİ :

A. İç Ticaret :

1967 Şubat ayında Hükümetin aldığı zam kararları, tesirlerini göstermiş ve bir çok emtea kalemlerinde fiyatların yükseldiği müşahede edilmiştir.

Piyasanın yılbaşından beri hasıl olan durgunluğu henüz geçmemiş, bir taraftan elinde mal bulunan tacirlerin fiyatların daha yükselmesini beklemleri ve arz miktarlarını kısımları dolayısıyla fiyatlarda görülen yükselme temayülleri zorlanmıştır. Diğer taraftan piyasada hissedilen para darlığı malî yılbaşının başlaması dolayısıyla artmaktadır.

Buna mukabil Devlet sektörünün yatırım harcamaları için finansman imkânları canlanmaktadır. 1967 nin Birinci Beş Yıllık Kalkınma Plânının son yılı olması, özellikle devlet sektöründeki yatırım faaliyetlerini hızlandırmaktadır.

Ayrıca Ege ve Karadeniz ekici tütün piyasaları açılmış olduğundan, müstahsilin eline para geçmektedir.

Takriben 1 milyar lirayı bulacak olan bu satın alma gücünün piyasalarda olumlu tesirlerini göstermeye başlaması beklenmektedir.

Buna mukabil devlet memurlarına avans adı altında yapılan zamların fiyat artışlarına tesir ettiği kabul edilmektedir. Diğer taraftan işçi teşekküllerinin toplu sözleşme yolu ile ücretlerini arttırma gayretlerinin de istihlâk mallarında fiyat artışlarına sebep olduğu iddia edilmektedir. Üretim artışı ile karşılanmayan işçi ücretleri artışı bu bakımdan fasit dairenin devamından başka birşey değildir. Nitekim fiyat artışları oldukça ücretlerin arttırılması için talepler olmakta, ve bu fiyat ücret yarışması yukarıda belirtilen fasit daireyi teşkil etmektedir.

Döviz rezervlerinin bu devrede en düşük seviyeye indiği görülmektedir. 1967 yılı için 800 milyon dolarlık bir ithalât programı derpiş edildiğine ve bu yıl içinde 275 milyon dolarlık bir dış ticaret açığı tahmin edildiğine göre, bu yılın içinde bu konuda bir düzelme beklenmemelidir.

Döviz rezervlerinin asgari seviyeye inmesi dolayısıyla, 18 inci kotanın liberasyon listelerindeki taleplerin karşılanması gecikebilir. Bu durumun bir çok ithâl mallarında darlık yaratacağı ve iç piyasa fiyatlarını arttıracacağı yolunda endişeler mevcuttur.

B. Dış Ticaret :

Bu devrede dış satışların yavaşladığı görülmektedir. Mevsim itibariyle aksi durumun normal olması beklenmekteydi. Ancak iç ve dış fiyatlar arasındaki farkın, ihracatı önliyecek kadar genişlediği görülmektedir. Gerçekten iç fiyatların çok yükselmiş olması özellikle pamuk ve zeytinyağı satışlarını çok azaltmıştır. Bu durumu teyit eden şu rakamlara işaret etmekle yetinelim:

İstanbul'dan 1966 yılı Ocak ayı zarfında yapılan ihracat ile, 1967 Ocak ayında yapılan ihracat arasındaki mukayese, 1967 de 700.000.- TL. civarında bir gerileme göstermektedir.

Ihracatımızdaki bu gerilemeye işaret ettikten sonra, ithalât konusundaki durumun incelenmesi yerinde olacaktır.

Hâlen, 4 Temmuz 1966'da ilân edilmiş olan 17 inci ithâl Kotası ile ilgili mallar memlekete gelmektedir. Ancak 4. Ocak 1967 de ilân edilen 18 inci Kota rejiminin, geçen devredeki rejimden farklı bazı hükümler ihtiva etmesi dolayısıyla, (özellikle mal değişikliği ile ilgili 21 inci maddedeki hükümler evvelki kotalardan yapılacak ithalâta da şâmil olmaktadır.) bir kısım ithâl mallarının gümrüklerden çekilmesi gecikmektedir.

Ayrıca Mart ayının mükelleflerin vergi ödeme devresi olması, hem vergilerin, hem gümrük resimlerinin ödenmesi için gerekli nakit ihtiyacını zorlamaktadır.

18. Kotada merci emrinde bulunan bir çok maddeden bu kaydın kaldırılması talepleri, ilgili Bakanlıklar tarafından uygun karşılanmış ve bir kısmı serbest, diğerleri ise Odalar Birliği emrine bırakılmıştır.

II — PİYASA HAREKETLERİ :

A. Sanayi Mamûlleri:

1) Dokuma Sanayii Mamûlleri :

a) Yünlü Dokuma :

Yünlü dokuma piyasası normal hareket içindedir. Geçen devrede bir miktar arttığı işaret olunan muline, vigure, astarlı gabardin fiyatları aynı seviyede kalmıştır. Bu piyasada daha fazla bir canlılık olması beklenmemektedir. Kauçuk dokuma şeklinin yünlü piyasasında bu durumu yarattığı anlaşılmaktadır.

b) Pamuklu Dokuma :

Fiyat ve stoklarda bir değişiklik görülmemekle beraber, satışların % 15 kadar arttığı ifade olunmaktadır. Bu durumda Kurban Bayramının tesiri olmuştur. Ancak pamuklu dokuma piyasasında ilkbahar devresinin tesirile canlılığının artması beklenmektedir.

2) Züccaciye ve Pencere Camı :

a) Züccaciye :

Züccaciye piyasası biraz canlanmıştır. İthal malı stoklarının % 20 nispetinde ifade olunmaktadır. İthalâtın durdurulmuş olması ve yerli imalâtın, enerjiye ve sair maddelere yapılan zamlar dolayısıyla maliyetinin arttığı gerekçesile, fiyatlarda % 7 civarında artış olduğu anlaşılmaktadır. Fiyat artışının devam etmesi, bu durumda, normal karşılanmalıdır.

b) Pencere Camı :

Pencere camı piyasasında 2-3 mm. lik camların bollaşığı, 4-5-6-7 mm. lik camların ise Çayırova fabrikasının az teslimat yapması dolayısıyla azaldığı ifade olunmaktadır. Fabrikanın revizyonda bulunan bir fırını dolayısıyla bu durumun Nisan ayında da devam edeceği anlaşılmaktadır.

Buzlu cam piyasasında ise bir değişiklik yoktur. Fiyatlar aynı kalmıştır. Ancak, bu durumun bozulacağı ve yeni stokların piyasaya arzına kadar bir iki ay geçmesi beklendiğinden fiyatların heran yükselebileceğinden endişe edilmektedir.

B. İnşaat Malzemesi :

1) Yuvarlak Demir :

İnşaat demiri piyasası geçen devredeki durumunu muhafaza etmektedir. Ancak, fiyatlar son zamlar dolayısıyla yükselmiştir. Aşağıda geçen devre ile mukayeseli rakamlar verilmiştir. (Fabrika Fiyatları)

	3 Şubat 1967	3 Mart 1967
6 mm. lik firkete	195 krş.	210 — 215 krş.
6 mm. lik kangal	190 krş.	210 krş.
8 mm. lik yuvarlak	173 — 175 krş.	195 — 200 krş.
10 mm. lik yuvarlak	170 — 172 krş.	195 — 200 krş.
12-22 mm. lik yuvarlak	168 — 170 krş.	192 — 190 krş.

Karabük tahsislerindeki azalma ve ithâli için akreditif açılan malların daha memlekete gelmemesi dolayısıyla, inşaat mevsimine girişte fiyatların biraz daha yükselmesi beklenmelidir.

2. Profil Demir :

Bu piyasada beklenen fiyat artışı bazı kalemlerde gerçekleşmiştir. Geçen devreye nazaran Lama ve köşebent demirler 5-15 krş. arasında fiyat yüksekliği göstermiştir. Buna mukabil putrel T demiri ve U demiri fiyatları sabit kalmıştır.

Karabük fabrikaları muntazaman tahsislerini verdiği için fiyat artışının önümüzdeki devrede olması beklenmemektedir.

3. Çimento :

Çimento fiyatları istikrarsızlığını devam ettirmekte olup yükselme göstermiştir. Fiyatlar 11,5 - 12 T.L. arasındadır.

Fiyat istikrarının temini hususunda çimento üreticileriyle resmî merciler arasında görüşmeler yapılmaktadır. Eğer tedbirler alınmaz ve gereğinde tanzim kotası yolu ile veya anlaşmalı memleketlerden ithalât yapılmazsa, çimento fiyatlarının yaz aylarına doğru yükselmesinden endişe edilmektedir.

Beyaz çimento fiyatları, Balıkesir mamûllerinde 33-34 TL; Tarsus mamûllerinde ise 36 TL. dir. Talebin biraz canlandığı anlaşılmaktadır. Buna mukabil fabrikaların üretimi yeterli görülmektedir.

4. Kereste :

Bu piyasa istikrarlıdır, ancak Devlet Orman İşletmesinin açık arttırma ile sattığı tomrukların az olması, son günlerde fiyatların artmasına sebep olmuştur. Diğer taraftan talep arttığından önümüzdeki devrede fiyatlarda biraz daha yükselme beklenebilir.

15 Mart 1967 itibarile fiyatlar şöyledir (m3) :

Çam (doğramalık)	800 —	950 T.L.
Çam (kaba işler için)	600 —	700 T.L.
Çıralı Çam (üstün evsafılı)	950 —	1.100 T.L.
Kök nar (doğramalık)	680 —	725 T.L.
Kök nar (Kaba işler için)	580 —	650 T.L.

5. Karo Fayans :

Bu piyasadaki durgunluk devam etmektedir. Fiyatlar şöyledir :

Yerli ekstra	97 — 98 krş.
Yerli standard	94 — 95 krş.
Yerli üçüncü	85 krş.

Bu durumun devam etmesi, ve fiyatların biraz gerilemesi dahi normal karşılanmalıdır. Zira, üretim yeterli olup, talep cansızdır.

C. Gıda Maddeleri :

1) Bakliyat ve Pirinç :

Bakliyat ve pirinç piyasası hareketlidir. Mercimek ve nohut fiyatları yükselme göstermiştir. Bu piyasanın canlılığının daha bir müddet devam etmesi beklenir, ancak stok durumu yeterli olduğundan, ve yeni üretim devresine fazla stokla girilmek istenmeyeceğinden fiyat yükselmesi şüphelidir. 1967 Mart ayı itibarile fiyatlar şöyledir:

Dermason fasulye	280 — 300 krş.
Horoz fasulye	230 — 275 krş.
Nohut	220 — 235 krş.
Kırmızı mercimek	235 — 270 krş.
Yeşil mercimek	260 — 285 krş.

Pirinç fiyatları istikrarlıdır. Bersani 300 kuruştan, viyolin 280 kuruştan, marotelli ise 245 kuruştan muamele görmüştür. İthâl malı, Toprak Mahsûlleri Ofisinin tevzi ettiği pirinçler 275 kuruştur.

2. Zeytinyağ ve Diğer Nebati Yağlar :

Margarin piyasasında talep çok isteksizdir. Bunun sebebi olarak, bol balık tüketimi ile, halkın mısır özü ve hayvanî menşeli yağların tercih etmesi ifade olunmaktadır. Bu durum margarin fiyatlarının (toptan) biraz gerilemesine sebep olmuştur. Geçen devre 665 - 675 kuruş olan margarinler, bu devrede 625 - 630 kuruşa düşmüştür. Bu gerilemenin çok fazla olmayacağı ve sabit kalacağı tahmin edilmektedir.

Yemeklik diğer nebati yağların fiyatları sabit kalmıştır. 1967 Mart ortasında 525 - 530 kuruş olan fiyatları Şubat devresile aynıdır.

Yeni mahsül zeytinyağ piyasası canlılığını muhafaza etmektedir. Ekstra ekstra mal yoktur. I. inci yemeklik kupe mallar geçen devre gibi 700 kuruştan muamele görmektedir. Stoklar % 5 azalmış, satışlar % 10 artmıştır. Kupe ve rafine yağların 1967 yılında yemeklik piyasasına hâkim olacağı anlaşılmaktadır. Üretim bol olduğu için, fiyat artışı varit görülmemektedir.

3) Beyaz Peynir :

Beyaz peynir fiyatlarının bazı cinslerinde fiyat artışı görülmektedir. I. inci tam yağlı tenekesi 140 TL. ndan, yağla peynir tenekesi 110-115 TL. ndan, yavan

peynir tenekesi 50 - 60 TL. ndan muamele görmüştür. Bu durum fiyatların 5 - 10 TL. artmış olduğunu göstermektedir.

Talebi karşılayacak arz yeterli olduğundan fiyatların yükselmesi beklenmemektedir. Buna rağmen, yeni ve taze üretim başlayıncaya kadar -bir iki ay- fiyat yükselmesi olabilir.

D. Altın Fiyatları :

1967 Şubat ayının sonunda ve Mart ayının ilk yarısında altın fiyatlarının seyri şöyledir (TL.) :

	<u>Cumhuriyet</u>	<u>Reşat</u>	<u>İngiliz</u>
27.2.1967	100,80	166,50	123
6.3.1967	108,—	167,—	123
13.3.1967	103,50	166,—	123
27.3.1967	101,25	167,—	123

E. Toptan Eşya Fiyat indeksi :

1958 = 100 itibarile, İstanbul toptan eşya fiyat indeksi, 1967 Şubat ayında 157,4 olmuştur. 1967 Ocak ayı indeksi 155,4; 1966 Şubat ayı indeksi ise 148,4 idi.

F. Dış Ticaret :

1966 yılına ait. resmî istatistiklere göre, ihracat ve ithalât rakamları şöyledir:

1. İhracat :

1966 Aralık ayı ihracatı 719.605.000 TL. dir. 1966 Ocak - Aralık ihracat toplamı ise 4.414.570.000 TL. dir. Bu rakam, 1965 yılının aynı 12 aylık devresine nazaran 240.927.000.- TL. fazlalık göstermektedir.

İhracat kalemlerinde 1966 Aralık ayındaki artış, 1965 Aralık ayına nazaran hububat, krom cevheri ve pamuk kalemlerinde olmuştur. Azalma ise canlı hayvanlar, üzüm, incir, fındık kalemlerindedir.

1966 Aralık ayı itibarile ihracatımız, 1965'in aynı ayına nispet'e, Avrupa Ekonomik Topluluğu memleketlerine artma; A. B. D., Avusturya, Çekoslovakya, İngiltere, İsrail, Lübnan ve Rusya'ya azalma göstermiştir.

2. İthalât :

1966 Aralık ayı ithalâtı, 632.227.000 TL. dir. 1966 Ocak - Aralık devresi ithalât toplamı ise 6.521.985.000 TL. dir. Bu rakam 1965'in aynı 12 aylık devresine nazaran 1.328.553.000.- TL. fazladır

1966 Aralık ayındaki ithalâta, 1965 yılının aynı ayına nazaran akaryakıt, makineler, nakil vasıtası (fasıl 86-89) ve pamuk, soya ve don yağları kalemlerinde artış olmuştur. Azalma ise mensucat ve iplikler (fasıl 50-63), demir ve çelik kalemlerindedir.

1966 Aralık ayı ithalâtımız, 1965'in aynı ayına nazaran Almanya, Avusturya, A. B. D., Fransa, ve İtalya'ya artmış; Çekoslovakya, Irak, İsviçre, Lübnan ve Rusya'ya azalmıştır.

BİLÜMUM BANKA MUAMELELERİ İÇİN

TÜRKİYE  BANKASI

hizmetinizdedir



Umum Müdürlük - Ulus Meydanı (Ankara)

CARİ HESAPLAR ● HAVALA ● TİCARİ SENETLER ● KREDİ MEKTUPLARI
● KEFALET MEKTUPLARI ● DÖVİZ ALIM VE SATIMI ● SEYAHAT
ÇEKLERİ ● İTHALÂT AKREDİTİFLERİ ● KİRALIK KASALAR ● v. s.

DÜNYANIN HER TARAFINDA MUHABİRLERİ VARDIR

1967 YILINDA

HUZURLU GÜNLER
SİZİN OLACAKTIR



MİLYON

ZİRAAT BANKASI