

banka

meslek
ve fikir
dergisi

Sevgili Okuyucularımız	3	Banka Dergisi
Amerikan Bankacılığında Yenilikler	4	Ali Şakir Ağanoğlu
Bankaların Finansal Yapıları, Kaynak ve İmkânlarının Tedariki (Yabancı Kaynaklar)	11	Hikmet Keyman
Amerika'dan Mektuplar	28	Dr. Mustafa A. Aysan
Emtia ve Mahsül Karşılığı Avans Muameleleri	37	Vedad Onur
Sigorta Tarifesi Teknolojisi	48	Hayri Başer
Dış Yardımlar ve Ticaret	52	Dr. Turgut Var
Piyasa Durumu	56	Yıldırım Kılış
Okuyucu Soruları	61	Banka Dergisi
Haberler	62	Banka Dergisi

mayıs - 1967

cilt : 4 sayı : 5

*1967 Yılıının
ilk çekilişinde*



BİR DEFADA

2
MİLYON

LİRA

**LÜKS APARTMAN DAİRELERİ
ÇOK ZENGİN
PARA İKRAMİYELERİ**

Apartment 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



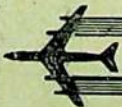
Türk yollarındaki
motosikletlerin yüzde yetmişi

JAWA

markasını taşır.

MODELLER
JAWA 350
JAWA 250
08 IDEAL JAWA
CZ. 1,25
STADION - Yarım bağılcı pedallı

MURİNEF REVİLAJ AJANSI 18



HAVADA JET KARADA JAWA

BOL YEDEK PARÇA İTİMALİ DERVİS



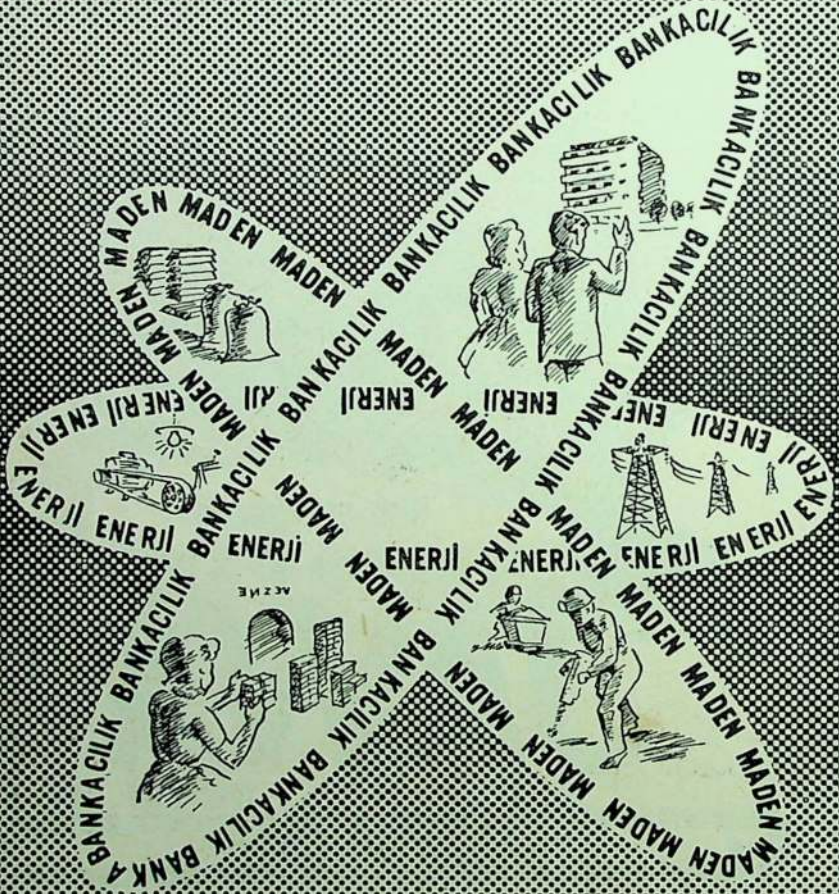
ÇELİK MONTAJ

TİCARET VE SANAYİ A. Ş.

TÜRKİYE VE ORTAŞARKIN EN MODERN MOTOSİKLET FABRİKASI

FABRİKE: TOPIKAN SAKICU. **ÇELİK MOTOR** Ticaret Ltd-Şti. Sütlüce-Gaz. Karşısı 217, Tel. 223492 228723 Teğrisi, Suda İstanbul

ETİBANK



MADEN

ENERJİ

BANKACILIK

SAHALARINDA MEMLEKET EKONOMİSİNE
HİZMET EDEN YEGÂNE MÜESSESEDİR

SEVGİLİ OKUYUCULARIMIZ

Dr. Mustafa A. Aysan'ın «Amerika'dan Mektuplar» seri yazılarının üçüncüsü postadaki bir gecikme yüzünden geçen sayımıza yetişemedi. Aysan'ın geçen sayıya giremeyen Amerika izlenimlerini bu sayımıza koyuyoruz.

Sayın Aysan, bu defaki yazısında işletmecilikte modern tekniklerin ve bu arada elektronik makineler kullanılışının etkilerine değinmektedir. Elektronik makineler kullanılışının bir işletme olarak bankacılık alanındaki etkilerini zaman zaman telif veya çeviri yazılarla sizlere sunmağa çalışmaktayız. Gerçek olan; bu alandaki gelişmelerin bugün bütün ülkelerce büyük bir dikkatle izlendiği ve her ülkenin ötekinden geri kalmama çabası içinde bulunduğudır.

Şakir Ağanoğlu bu sayımızdaki yazısında, «Amerikan Bankacılığında Yenilikler» e dikkatimizi çekmektedir. Amerikan Bankacılığı, - birçok özellikleri bir yana - Batı bankacılığının en ileri tekniklerini uygulamakta olduğundan, bu ülke bankacılığındaki eğilimler bütün bankacılık sistemleri için önem kazanmaktadır. Yine bu sebeptendir ki, Şubat, Mart/1967 sayılarımızda, «Amerikan Bankacılığının Gelişimi» üzerine iki çeviriyi sizlere takdim etmiştik.

«Okuyucu Soruları» sütunumuza genellikle çok ilgi çekici, önemli sorular gelmekte ve doğrusu bunların tatminkâr bir şekilde cevaplanması, «bankacı - hukukçu» teknik kadromuzu hayli uğraştırmaktadır. Ancak, bu görevi, bankacılarımız ve tüm okuyucularımıza zevkli bir hizmet saymaktayız. «Okuyucu Soruları» sütunumuz, okuyucularımızın bankacılık meseleleri üzerindeki herçeşit güçlüklerini cevaplamağa hazırdır.

Sevgi ve Saygılarımızla
BANKA Dergisi

BANKA

AYLIK MESLEK ve FİKİR DERGİSİ
NİSAN - 1967 - CİLD 4 - SAYI : 4

Sahibi : Banka Yayınları ve Kültür Ltd. Şti. adına: Dr. Nezih 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. Nezih 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. Yayımlanan yazılar rızamız olmadan iktibas edilemez. Haberleşmelerin, «BANKA, Aylık Meslek ve Fikir Dergisi P. K. 769 Karaköy - İstanbul» adresi ile yapılmasını rica ederiz.

AMERİKAN BANKACILIĞINDA YENİLİKLER

Ali Şakir AĞANOĞLU

İkinci Dünya Savaşından sonra, Amerika Birleşik Devletleri dünyanın siyasi kaderinin tâyininde olduğu kadar iktisaden gelişmesinde de birinci derecede rolü ve sorumluluğu olan bir devlet haline gelmiştir. Bir taraftan, harpte geniş ölçüde tahribata uğramış ülkelerin kalkınmalarını temin etmek; diğer yandan, iktisaden geri kalmış ve devamlı geçim sıkıntısı içinde bulunan Asya, Ortadoğu, Afrika ve Güney Amerika memleketlerinde halk topluluklarını daha rahat geçinir hale getirmek amacile Amerika'nın üzerine aldığı maddi ve mânevi yardım görevi tarihin hiçbir devrinde görülmemiş bir olayı teşkil etmektedir.

Marşal Plânı ile 1947 yılında başlayan Amerikan yardımları bir çok memleketin en âcil ihtiyaçlarının karşılanmasında ve milletler arası iktisadi işbirliği ve mübadelenin kurulup geliştirilmesinde âmil olmuş; Truman Doktrini olarak adlandırılan Kültür yardımı programları da geri kalmış memleketleri, kendi tabii ve sosyal imkânlarını daha iyi değerlendirip hayat seviyelerini yükseltme maksadına yönelmiştir.

Dış dünyaya bu son derecede geniş mânâ ve mahiyet taşıyan yardım çağrını açtıktan sonra; Amerika, kendi iç bünyesinde iktisadi hayatını geliştirmek ve kuvvetlendirmek tedbirlerini de ihmâl etmemiştir. Gerçekten, Amerika, İkinci Dünya Savaşından sonraki devrede üzerine aldığı ve yirmi yıldır devam ettirdiği yardım programlarının maddi ve mânevi yükünü kolaylıkla taşıyabilmek için ekonomisinin teknil sektörlerinde gelişmeler sağlamak zorunda idi. Başka ülkelere yapılan yardımlar Amerikanın istihsal gücü üzerinde tenbih edici ve hızlandırıcı tesirler yapmış; endüstrisine dünya üzerinde en ileri tekniği kullanan ve en yüksek verimle çalışan bir endüstri niteliği kazandırmıştır. Sanayiinde ulaştığı bu ileri merhale Amerikayı dünya üzerinde en yüksek gelirli bir ülke haline getirmiştir. 1946 yılında şahıs başına yıllık gelir 1547 dolar iken, bu miktar 1966 yılında 3560 dolara yükselmiştir.

İktisadî çalışmaların sağlam bir zemin üzerinde gelişmesinin, her şeyden önce istikrarlı bir malî politika ve sağlam para düzeni ile mümkün olabileceğini 1929 - 33 iktisadî buhranından sonra tecrübe etmiş olan Amerika, İkinci Dünya Savaşını takip eden devrede de sağlam bir para politikasını dikkatle yürütmektedir. Amerika içerisinde iktisadî hayatın icaplarına ve mübadele ihtiyaçlarına göre Dolar'ın tedavüldeki hacmini ayarlayan ve Para miktarı - Eşya fiyatları münasebetlerini düzenleyen müessese Federal Rezerv Bankalarıdır. Diğer memleketlerdeki Merkez Bankalarına muadil bir fonksiyonu olan bu müessese, Amerika içinde oniki bölgede oniki banka halinde faaliyette bulunmaktadır. Bu bankaların başında, Governörler Heyeti denilen yedi kişilik bir idare meclisi vardır. Amerikan Senatosunun tavsiyelerine uyulmak ve nihai tasvibinden geçirilmek suretile Cumhurbaşkanı tarafından tâyin edilen Governörler Heyeti, hiçbir siyasî tesir altında kalmadan ve yalnız memleketin iktisadî ihtiyaç ve icaplarına uyarak karar alan yüksek bir «İktisadî ve Malî Şûra» durumundadır. Bu halile Federal Rezerv Bankaları İdaresi, memleket menfaatleriyle uygun bulmadığı hükümet icraatı ile karşılaştığı zamanlarda, bu icraata zıt tedbirler almaktan çekinmemektedir. Nitekim, Kore harbi sıralarında ve geçen 1965 ve 1966 yıllarında başgösteren enflasyon tehlikesine karşılık, hükümetin vergileri artırmak veya masrafları kıstmak gibi önleyici tedbirler alması gerekirken, seçim hazırlıkları içerisinde bulunulması dolayısıyla, bu tedbirleri almaktan kaçınması karşısında, Federal Rezerv Bankaları kendi yetkilerini ve imkânlarını kullanarak tehlikeleri önlemiştir. 1965 yılının Aralık ayı içinde reeskont faizi % 4 den % 4.5 a çıkarılmış ve piyasaya para ve kredi arzı kısıtlanmıştı. 1967 Nisan ayı başından itibaren, reeskont faizi, % 4.5 dan tekrar % 4 e indirilmiş ve gelişen iş hayatının para ve kredi ihtiyaçlarının karşılanmasına imkân verilmiştir.

Federal Rezerv Sistemi muhafazakâr addedilebilecek ölçüler içerisinde ve tamamen iktisadî icaplara göre hareket ederken ticarî bankacılıkta teknik, idarî ve sosyal sahalari içine alan yenilikler yapılmakta ve ilerlemeler kaydedilmektedir. Harp sonrası devresinde, dünya üzerinde iktisadî gelişmeleri desteklemek üzere Amerikanın yaptığı çalışmalara paralel olarak Amerikan Bankacılığı da başka ülkeleri içine alan yeni bir çalışma devresine girmiştir. Bu devrede bankacılık, bir yandan daha geniş imkânlar elde etmekte; öte taraftan yeni bir takım engellerle karşı karşıya gelmektedir. İçte ve dışta karşılaşılan en önemli güçlük rekabet'dir. Bankalara Amerika içersinde en kuvvetli rakip Kıymet Borsasıdır. Bugün, ticarî ve sınaî şirketlerin büyük çoğunluğu uzun ve kısa vâdeli finansman ihtiyaçları için hisse senedi veya tahvil

çıkarmakta ve Borsada bunları kolaylıkla satmaktadır. Bu yoldan sağlanan malî imkânlar banka kredilerinden daha elverişlidir. Diğer taraftan, halk, tasarruflarını çok cüz'î faizlerle bankalarda tutmaktansa daha fazla gelir getiren ve uzun vâdede yüksek sermaye kazançları sağlayan tahvil veya hisse senetlerine bağlamayı çok daha faydalı görmektedir. Kıymet Borsalarının hisse senedi ve tahvil alım satımında temin ettikleri kolaylık milyonlarca insanı borsa müşterisi haline getirmiştir. Bugün Amerikada 25 milyon insanın elinde şirket hisse senedi veya tahvili vardır. New York Kıymet Borsasında her gün 1.5 - 2 milyon adet hisse senedi ve tahvil alınıp satılmaktadır.

Şirketler, yıllık kârlarının bir kısmını ihtiyatlarına ayırarak sermayelerini kuvvetlendirmekle beraber, önemli bir kısmını dividend olarak dağıtmaktadır. Son yirmi yıllık devrede kâr dağıtımı, yıllık şirket kârlarının % 40 ilâ % 55 i arasında değişmektedir. 1966 yılında 48.4 milyar dolar olan şirket kârlarının 20.9 milyar doları dividend olarak dağıtılmıştır.

Bu durum, ticarî bankaları gerek kaynak sağlamak ve gerek elverişli yatırım sahaları bulmak için bünyelerinde ve çalışma usullerinde bir takım yenilikler yapmaya zorlamaktadır. Bir taraftan mevduat toplamak, öbür tarafta kredi isteyen müşteri adedini çoğaltmak için bankalar geniş ölçüde reklâm yapmaya başlamıştır. Reklâm, geçen yüz yıllık devre içersinde iktisadî ve sosyal hayat üzerinde önemli tesirler yapan ve iş hayatını geliştiren bir piyasa tekniğidir. Ancak, itibar ve itimat müesseseleri olarak bankalar, geçmiş yıllarda, ciddiyet ve ağırbaşlılık ile uygun görülmeyen bu metoda başvuruyorlardı. Bu yeni devirde ise düşünceler çok değişmiştir. Şimdi ticaret bankaları da piyasaya daha geniş ölçüde girmek ve çalışmalarını halk topluluklarına yaymak için reklâm yapmağı zarurî görmektedirler. Gazeteler ve mecmualara verilen reklâmlardan başka, hergün radyo ve televizyon yayınlarında: «..... Bankasında sizin de bir dostunuz vardır.» veya, «Sınai veya ticarî teşebbüsünüzün arkasında Bankasının desteği varsa, endişe duymadan çalışabilir ve işlerinizi geliştirebilirsiniz.» gibi ibareler banka reklâmları olarak tekrarlanmaktadır.

Son yıllarda reklâm için bankaların ayırdığı tahsisat dikkatî çeken bir artış kaydetmektedir. 1966 yılında toplam olarak 262 milyon dolar harcanmıştı. 1967 yılı için bu tahsisat 287 milyon dolara çıkarılmıştır.

Diğer taraftan, banka personelinin müşterilere karşı güler yüzlü, yolgösterici, öğretici ve yardımcı olmaları lüzumu üzerinde durulmaktadır. Banka memurlarının sosyal ilimler tahsil etmiş; iktisadî ve malî konularda bilgi sahibi kimseler arasından seçilip alınması ve tatbikat

İNİNDE devamlı eğitime tâbi tutulması usul haline getirilmektedir. Banka memuru, her gün, her sınıf halk ile karşılaşan, küçük veya büyük çapta müşterilerin çok çeşitli ihtiyaçlarına ve isteklerine cevap vermek durumunda bulunan bir insandır. Çalıştığı müessesenin başarısı, memurun, müşterilerin meselelerini anlayış derecesine ve bu meselelere tedbir bulma gücüne bağlı kalmaktadır. Memurun vasıfları, bugün Amerikan bankacılığında üzerinde durulan en önemli konu halini almıştır.

Bir kısım büyük bankalarda müşterilere yardımcı olsun ve işler süratle görülsün diye iyi yetiştirilmiş ve üniforma giydirilmiş hostesler vazifelendirilmektedir. Bir kısım bankalar da normal iş saatleri dışında ve tâtîl günlerinde hizmet gören açık gişeler bulundurmağa başlamışlardır. New York eyaletinde, onbeş bin nüfuslu küçük bir kasaba olan Mineola'da Franklin National Bank, memurlarından güler yüz görmediğini iddia eden ve şikâyette bulunan müşteriler olursa, bunlara on dolar (ikişer dolarlık beş banknot halinde) teselli mükâfatı vermektedir.

Büyük bankalar, elverişli plasman sahaları bulmak maksadile gezici temsilciler görevlendirmektedir. Sanayi, ticaret, madencilik, petrol ve nakliyat sahalalarında çalışan firmaları banka müşterisi haline getirmek, kredi vermek veya onlarla iştirâkler kurmak maksatlarıyla vazifelendirilen bu temsilciler devamlı olarak seyahat etmekte, gittikleri şehirlerde firmaları ziyaret etmekte ve onlarla finansman ve kredi ihtiyaçları üzerinde müzakerelerde bulunmaktadırlar. Chase Manhattan Bank, halen 109 u Amerika içinde ve 184 dü de dış ülkelerde görevli 293 gezici temsilci çalıştırmaktadır. Bu şahısların hemen hepsi muayyen mevzular üzerinde ihtisas sahibi kimselerdir.

Diğer memleketlerin bankaları gibi Amerika bankaları da, bu yeni devredeki çalışmalarında gerek memleket içinde ve gerek dış ülkelerde daha çok mevduat toplamak ve daha geniş plasman yapmak gayretleri içindedir. Çalışmalardan müsbet neticeler alınmaktadır. Nitekim, en büyük banka olan (Bank of America) nın topladığı mevduat 1966 sonunda 16.4 milyar dolara yükselmiştir. (Chase Manhattan Bank) da 13.8 milyar dolar mevduatı ile, mevduat toplama bakımından ikinci gelmekte ve fakat 9 milyar doları aşan plasmanlarıyla en önde bulunmaktadır. Bu banka, dünya üzerinde 5900 banka ile, karşılıklı temsilci ve muhabir banka olarak, çalışmaktadır.

Plasman ve kredi sahaları da, yaşadığımız çağın iktisadi, sosyal ve siyasi ihtiyaç ve isteklerine uygun olarak çok yaygındır. Teksasta bir kulübün futbol takımını finanse etmekten Alp dağlarında teleferik in-

şaatına; Dr. Zhivago filminden aya insan gönderme projesi çalışmalarına kadar çok çeşitli konular kredi ve yatırım sahaları olmaktadır.

Amerikada, Federal Devlet kanunları bankaların kuruldukları yerden başka eyaletlerde şube açmalarına müsaade etmediği gibi bir kısım eyalet kanunları da bir bankanın ancak kurulmuş olduğu şehirde şubeler açmasına izin vermektedir. Bu sebeplerle, büyük bankalar son yirmi yıllık devrede Amerika içinde olduğundan daha fazla başka ülkelerde şubeler açarak yayılma ve genişleme yoluna gitmişlerdir. Bu hususta en dikkati çeken gelişmeyi the Chase Manhattan Bank göstermektedir. Bu bankanın New York şehri içindeki şubeleri 1960 yılında 105 iken 1966 sonunda 141 e yükselmiş; başka memleketlerdeki teşkilâtı ise 40 dan 62 ye çıkmıştır.

Dış ülkelerde teşkilât kurma Amerikan Bankacılığına geniş yatırım sahaları açmak kadar yeni malî kaynaklar bulma maksadını da gütmektedir. Para ve kredi piyasası global bir hal alma temayülündedir. Dünyanın herhangi bir yerinden elverişli şartlarla sağlanacak malî imkânı, başka bir yerdeki ihtiyaç sahasında uygun şartlarla plasman haline getirmek, bugünkü bankacılığın iktisadî bir fonksiyonu olduğu kadar insanlığa hizmet yolunda sosyal ve politik bir görevi sayılmaktadır.

Müşteri çekmeye yarayan yeniliklerden bir diğeri de, bankaların kendi hesap işlemleri için kullandıkları elektronik beyin dediğimiz (Computer) cihazlarını müşterilerin hizmetlerine arzemiş olmalarıdır. Bu cihazlarla günde birkaç milyon adet banka muamelesi hesaplara intikal ettirilebilmektedir. Sağlanan sürat ve kolaylık dolayısıyla bir çok emlak sahibi kira toplama işlerini; Federal ve Eyalet hükümetleriyle belediyeler vergi tahsilâtı ve masraf tediyelemelerini; büyük şirketler işçi ve personel ücretlerinin tediyelemelerini; sendikalar ve sosyal sigortalar aidat toplama ve prim ödeme işlerini bankalara gördürmeğe başlamışlardır.

Son yılların çok önemli bir yeniliği de Kredi Kartı usulüdür. Bank of America tarafından, çıkarılan bu yeni usulde müşteriye banka tarafından, her çeşit ödemeleri için kullanacağı özel bir itibar kartı verilmektedir. Müşteri, bu kartı göstermek suretile, aldığı bir malın veya gördürdüğü bir hizmetin bedelini bankadaki hesabına borç ve istihkak sahibi lehine alacak kaydettirmektedir. Bugün Amerikanın her tarafına yayılmakta olan bu usul ile, Amerikan cemiyetinin bundan böyle artık (ne para ve ne de çek) kullanmayan bir cemiyet haline geleceği ifade edilmektedir. Son oniki ay içersinde binden fazla banka, bir kısım müşterilerini kredi kartı kullandırmaya başlamıştır.

Orta gelirli zümrenin dahil bulunduğu milyonlarca aile, çek keşide etmek suretile kullandıkları banka hesaplarını, bundan böyle kredi kartı usulile çalıştırmaya başlamıştır.

Yüzbinlerce perakendeci ticarî firma ile otel, lokanta, gazino, eğlence yeri hatta doktor, eczacı, veteriner, kuvafür ve berber gibi ihtisas ve hizmet erbabı kendilerine yapılacak ödemeler için, kredi kartı usulü ile alacaklarının banka hesaplarına intikalini kabul etmiş bulunuyorlar. Bank of America, faaliyette bulunduğu Kaliforniya Eyaleti dışında, başka eyaletlerdeki bankalarla anlaşmalar yaparak kredi kartları hesaplarının karşılıklı kabulünü temin etmiş; bu anlaşmalar neticesi olarak 1966 yılında 2.057.000 müşteri ile 228 milyon dolar hacminde bir iş sağlamıştır.

Kredi Kartı, müşterilere hiçbir külfet yüklememektedir. Bankada bir mevduat hesabı varsa tediyeleri bu hesabından düşülmektedir. Hesabında alacak bakiyesi kalmamışsa kendisine bir ay vâdeli bir kredi açılmaktadır. Ancak, bu krediye banka lehine yüksek gelir sayılabilecek aylık % 1.5 nisbetinde faiz yürütülmektedir. Diğer taraftan, kredi kartı ile tediyeyi kabul eden ve lehine alacak kaydedilen ticarî firma veya hizmet sahibinden de banka, başlangıçta % 5 nisbetinde bir komisyon almakta idi. Bankalar arası rekabet halen bu komisyonu % 3 ve % 2 nisbetlerine düşürmüştür.

Kredi kartı usulü, bilhassa küçük esnaf ve ticaret erbabının işlerini artırmaktadır. Amerikan Bankacılığı ve iş hayatı yeni bir çağa girmektedir. Artık, ticarethanelerin ve bankaların vezne ve gişelerinde para veya çek alınıp verilmesi devri kapanıyor. Bundan böyle, kredi kartları kullanılması suretile yapılacak her gün yüz milyonlarca alı-verdi işlemlerini, bankalarda elektronik beyin (computer) cihazları hesaptan hesaba nakil ve mahsup etmek şeklinde işliyecektir.

Ticaret Bankaları; şahısların, ailelerin ve iş hayatının malî işlerini yürüten ve hesaplarını tutan müesseseler halini almakta ve kullandıkları (computer) cihazları gibi toplumun bir nevi elektronik beyni haline gelmektedir.



Başarınız ve istikbaliniz

tutumlu ve isabetli kararınıza bağlıdır.

Türkiye Vakıflar Bankasında

açtıracığınız her hesap

buyolda sizin için

en büyük şanstır.

Türkiye
Vakıflar
Bankası



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

III

Hikmet KEYMAN

4. — Bankalarda Mevduatın Değerliliği ve Emniyeti :

Önce de belirttiğimiz üzere, bankaların kaynaklarının esas ve temelini mevduat teşkil eylemektedir. Bununla beraber bankaların, gruplarına, branşlarına, faaliyet konularına, çalıştıkları piyasaların kredi emme gücüne ve belirli öz kaynak oranına paralel olarak öngörülen bir plâsman portesi ve buna muvazi olarak da bir serbest kaynak ve mevduat ihtiyaç ve kapasitesi tahmin olunmaktadır ki, bu o bankanın tevdiat değerliliğini gösterir. Bir bankanın optimal kapasite ile çalışabilmesi, teknik hesaplarla öngörülen tevdiat gücünü toplaması ve gerçekleştirilmesi ile kaimdir.

Genellikle bankaların öngörülen tevdiat gücünün miktar ve cinsi aktifin nevine, likidite derece ve sırasına göre ayarlanmaktadır. Buna bankacılıkta işleklik vetiresinin kapsadığı ve sermaye devrinin dayandığı kaynak ve plâsman dengesi denilmektedir.

Kısa vadeli banka işlem ve kredileri ile uğraşan bankaların öngörükleri, plâsmanlarının gerektirdiği kaynağın hemen hepsi, çoğunlukla mevduat olmak üzere mevduatla karşılanır.

Kısa vadeli kredilerle doğrudan doğruya veya kısa vadeli kredilerle karşılanan bankalarda ise, vadelerin sıkı sıkıya ayarlanmasını önlemek için klasik ve tutucu mali ilke idaresi yerine, vadesiz kaynakların son kullanılma haddi içinde kalan asgari miktarının bir nispetinde emniyetli olarak vadesiz işlemlere kaydırılmasını öngören, günümüzün mesneklığe dayanan plâsman ilkesinden yararlanarak vadesiz mevduatla belirttiğimiz hadler içinde karşılanmağa çalışılır ve kullanılır.

Uzun vadeli kredi ve ikraz muameleleriyle uğraşan bankalar ise, daha ziyade vadeli mevduata, orta vadeli kasa bonoları ile uzun vadeli tahvil kaynağına ihtiyaç gösterirler.

Sonuç olarak bankaların kaynaklarının miktar ve oranı ile oluşması; bankaların faaliyet ve plâsman konularına muvazi bir düzen ve de-

(*) Bu yazının evvelki bölümleri Şubat, Mart/1967 sayılarında çıkmıştır.

gerlilik taşımaktadır. Genellikle, kısa vadeli kredi işlemleriyle uğraşan tevdiat ve ticaret bankaları ile her çeşit banka işlemlerini ifa eyleyen büyük itibar müesseselerinin kaynaklarının esasını ve çoğunluğunu, mevduat kapsamakta olup bu bankalar bankacılık faaliyetlerini esas itibariyle tevdiatla yürütürler.

Bankaların pasiflerinde veya kaynaklarında tevdiat oranı kısa vadeli kredi işlemleriyle uğraşan tevdiat ve ticaret bankalarında % 90 a kadar yükselmektedir. Her nevi banka işlemleriyle uğraşan büyük itibar müesseselerinde ise, ticaret ve tevdiat bankalarına nazaran kuvvetli bir öz kaynak yanında, her çeşit tevdiat, yüksek bir oranda toplanmaktadır. İpotek ve karakteristik İş bankaları gibi ihtisas bankaları ise, kuvvetli özkaynak hakimiyeti yanında belirttiğimiz üzere, malî yapılarına uygun çeşitli mevduat ve yabancı kaynak toplamaktadırlar. Bu durumda mudi kitlelerinde de, banka çeşitlerine göre bir değişiklik görülmektedir. Ancak genel olarak belirttiğimiz bu esaslar, her memleketin bankacılığına göre, bazı özellik ve farklar da göstermektedir.

Şimdi bu durumu Türk bankacılığı üzerinde -1965 yıl sonu itibariyle- incelemekte fayda görmekteyiz.

— Rakkamlar (000) ilâvesi ile okunacaktır. —

Hususi Bankalar :

				<u>Tutar</u>	<u>Nisbet</u>
1 — Özkaynaklar			682.235	6.92
2 — Yabancı kaynaklar :				
a — Ted. tahviller	610			
b — Taahhütler	758.535	8.23		7.68
c — Mevduat					
1 — Bankalar Mevd.	254.009				
2 — Res. Daire. Mevd.	359.907				
3 — Ticarî Mevd.	1.705.533				
4 — Tasarruf Mevd.	5.451.453	7.770.902	84.6		78.50
ç — Muhtelif Pasifler		678.548	7.38	9.208.595	93.08
				<u>9.890.830</u>	

Resmî (Hususi Kanunlarla Kurulan) Bankalar :

1 — Özkaynaklar			4.426.489	22
2 — Yabancı Kaynaklar :				
a — Ted. Tahviller	604.701	3.9		3.
b — Taahhütlerimiz	4.245.548	27.5		21.3
c — Mevduat :					
1 — Bankalar Mevd.	135.965				
2 — Resmî Da. Mevd.	1.687.857				
3 — Ticarî Mevd.	958.221				
4 — Tasarruf Mevd.	3.849.030	6.631.073	43.—		33.4
ç — Muhtelif Pasifler		3.965.695	25.7	15.447.017	78.—
				<u>19.873.506</u>	

Bankalarımızın genel ve yabancı kaynaklarıyla faaliyetlerinde mevduatın payı yukarıki tabloda gösterilmiştir. Yaptığımız incelemelerle birlikte durumu şöyle açıklayabiliriz.

a — Tevdiat ve ticaret bankacılığı ile uğraşan hususî sektör bankalarımızda mevduat, genel kaynaklarının % 78,5 ve yabancı kaynaklarının % 84,6 mı kapsamaktadır. Ve faaliyetlerinin gerektirdiği kaynakların çoğunluğu mevduattan toplanmaktadır. Özel sektör bankalarımız arasında T. İş Bankası tevdiat ve ticaret bankacılığı ile iş bankacılığı fonksiyonunu birlikte yürütmektedir.

b — Hususî kanunlarla kurulmuş olan resmî sektör bankalarımızda mevduat; genel kaynaklarının % 33,4 ve yabancı kaynaklarının da % 43 ünü kapsamaktadır. Tevdiat kaynakları, faaliyetlerini karşılayabilecek bir oranda değildir. Ancak bu durum karma fonksiyonu ile büyük bir itibar müessesesi hüviyetinde bulunan Ziraat Bankası ve ihtisas bankaları grubunu temsil eyleyen Sümerbank, Etibank, Emlâk Kredi Bankası ve Halk Bankasında tabiatıyla kendilerine özgü değişik durumlar göstermektedir.

Bankalara yatırılan fonlardan meydana gelen mevduat dediğimiz döner kaynak, yukarıda belirttiğimiz üzere gerek bankalar, gerek piyasa ekonomisi için önemli fonksiyonu haiz ve o nisbette hassas bir araçtır. Devri daiminin arızaya uğraması piyasa ve banka bünyesinde olumsuz durumlar yaratarak mevduatın mudilere geri verilememesi gibi sonuçlar yaratır ki, bu banka itibarının ve mevduat emniyetinin bozulması demektir. Bu keyfiyet ortaya mevduatın emniyeti sorununu çıkarmıştır. Banka iktisatçılarını, teknisyenlerini ve kanun koyucularını konu ile ilgilendirmiştir.

Banka kaynaklarını tüm olarak kapsayan banka emniyeti öncelikle genel banka emniyeti çerçevesi içinde mütalâa olunması gereken bir konudur. Bildiğimiz üzere, genel banka emniyeti her memlekette genellikle banka sistemine, mevzuatına, mürakabesine ve özellikle banka idaresine bağlı bir keyfiyettir. Bununla beraber, kanun koyucular önemli itibariyle tasarruf tevdiatının emniyeti ile özellikle alâkalanmışlardır. Çünkü tasarruf erbabının çoğunluğunun, iktisaden zayıf kimseler oluşu ve bankacılık usul ve işlemlerini bilememeleri, kanun koyucularının ilgilenmelerini gerektirmiştir.

Mevzuatımızda, Bankalar kanununun 27. maddesi; Tasarruf mevduatı sahiplerini, mevduatlarının % 50 si oranında, banka aktif ve varlığı üzerinde imtiyazlı alacaklı olarak kabullenmiştir. Ancak ödeme güçlüklerine maruz kalıp tasfiye durumuna giren banka adedinin çoğalması, iktisadî ve malî durumlarının mevcut rejimle islâhının imkân-

sızıgı, bankacılık alan ve âleminde kritik bir durum yaratması üzerine, Hükümet 1961 yılında 153 sayılı kanunla bankaların ortakların sermaye payları hariç zarar ve açıklarını kapatmak maksadıyla, Merkez Bankasında bir fon kurmuş; bu duruma düşen bankaların tasfiyesini ön gören bir rejim tesis etmiştir. Fakat bu duruma düşen bankaların ihtiyaç gösterdiği finansman kısa zamanda birikebilen fonlarla karşılanamadığından, fon, Merkez Bankasının kaynaklarıyla finanse edilmeye başlanmış; finansman miktarı Eylül 1967 sonunda, 216 milyona balığ olmuştur.

Bilindiği üzere bankaların bu duruma düşmeleri memleket ekonomisi ve bankacılığı için hiç de şayanı arzu olan bir olay değildir. Banka emniyeti, üzerinde önemle durulan bir konudur. Bir memlekette banka emniyeti, cari banka sistem, mevzuat ve mürakabesine ilişkin bulunmakla beraber, esasta iyi bir banka idaresine bağlıdır. Oysaki, tasfiye olaylarının asıl neden ve etkeni; gayri müsait iktisadî şartlarla beraber, bu bankaların iktisadî şartlara uyamama ve özellikle, iyi idare ve mürakabe edilememeleridir. En azından yönetimde tedbirli ve basiretli bir tacir gibi hareket edilememiş olmasıdır.

Diğer yönden, belirli miktardaki tasarruf mevduatı dışında kalan alacakların karşılanmasının, maksut banka emniyeti üzerinde olumlu bir sonuç yaratabileceği inancında değiliz. Esasen bundan evvelki bölümlerde açıkladığımız üzere, tasarruf mevduatının nitelik ve niceliği bakımlarından sınırlanması ve bu sınırlar içinde kalınması, en mantıklı ve gerçeğe uyabilir bir davranıştır, düşüncesindeyiz.

5 — Türkiye'de Tevdiat Durumuna Genel Bir Bakış:

Bankacılığımızın tevdiat durumu ve sorunları üzerinde elde edebildiğimiz rakkamlara dayanarak bazı çözümlerde bulunmağı, düşünce yürütmeğı gerekli ve yararlı görmekteyiz.

Bu konuda plânlı kalkınmamızın birinci dönemine giren 1963 - 1965 yılları tevdiat rakkamlarını, düşündüğümüz yönlerden inceleyip çözümlenerek bazı sonuçlar sağlamağı çalışacağız.

a — Mevduat Genel Durumu :

— Rakkamlar (000) ilâvesiyle okunacaktır. —

	1 9 6 3		1 9 6 5		A r t ı Ő	
	%	Miktarı	%	Miktarı	%	Miktarı
Bankalar Mevduatı	2,1	258.632	2,7	417.162	61,2	158.530
Ticari Mevduat	18,7	2.014.078	19,4	2.914.607	44,8	900.529
Resmî Mevduat	17,6	1.897.711	13,4	2.048.122	7,9	150.411
Tasarruf Mevduatı	61,6	6.603.754	64,5	9.821.932	45,5	3.217.178
T o p l a m	100	10.774.175	100	15.201.823	41,25	4.437.648

Bankalarımızın fiili tevdiat gücü 1965 yılında 1963 yılına nazaran ortalama % 41,25 oranında artarak 10.774 milyardan 15.202 milyara ba-
liğ olmuştur. Bu artış tasarruf mevduatında % 45,5, ticari mevduatta
% 44,80, diğer mevduatta % 14,06 dır.

Toplam mevduat içinde tasarruf mevduatı 1963 de % 61,6; 1965 de
% 64,5, ticari mevduat 1963 de % 18,7; 1965 de % 19,4 ve diğer mevduat
1963 de % 15,7; 1965 de % 17,1 bir yer kaplamaktadır.

Türkiye'de milli gelirin 1964 yılında % 4,6, 1965 yılında % 4,9, art-
tığı tedavüldeki banknotların ise 1963 yılına nazaran % 30 oranında
artış kaydettiği görülmektedir.

Mevduatta sözünü ettiğimiz artışları, milli gelirdeki artış ve dola-
yısıyla halk tasarruflarıyla teşebbüslerin malî güçlerinin artması, ban-
ka sisteminin gelişmesi ve diğer faktörlerle beraber tedavüldeki para
artışındaki ilişkilerin etkilediği görülmektedir.

— Miktarlar milyar TL. olarak okunacaktır. —

	1 9 6 3		1 9 6 5		A r t ı ŝ	
	%	Miktarı	%	Miktarı	%	Miktarı
Marmara - Orta Kuzey - Ege	76	5.022	73,7	7.233	69,5	2.211
Akdeniz - Kuzey Doğu - Güney Doğu						
Karadeniz - Orta Doğu - Orta Güney	24	1.581	26,3	2.588	75,8	1.007
T o p l a m	100	6.603	100	9.821	41,25	3.218

Tabloda görüldüğü üzere; toplam mevduatın % 75 kadarı Mar-
mara, Orta Kuzey ve Ege olmak üzere üç, % 25 kadarı Akdeniz, Kuzey
Doğu, Karadeniz, Orta Doğu ve Orta Güney olmak üzere diğer altı ikti-
sadi bölgede toplanmış bulunmaktadır. Türkiye'de tasarruf mevduatı-
na birinci grup bölgeleri 1-4 milyar, ikinci grup bölgeleri ise, 100-750
milyon arasında değişik oranda sahip bulunmaktadırlar. Bu dağılışa
göre bölgeler arasında bir dengesizlik göze çarpmaktadır. Bununla be-
raber, 1965 yılında geri bölgeler lehine hafif bir fark da kendini göster-
miş bulunmaktadır.

— Miktarlar (000) ilâvesiyle okunacaktır. —

	1 9 6 3					
	%	Miktarı	%	Mudi Adedi	Ortalaması	
0 — 1.000	12,2	809.380	79	3.820.418	212	
1001 — 5.000	24	1.583.666	15	714.658	2.220	
5001 — 10.000	16,2	1.064.086	3,5	162.188	6.568	
10000 —	47,6	3.146.622	2,5	118.492	26.700	
1 9 6 5						
	%	Miktarı	%	Mudi Adedi	Ortalaması	
0 — 1.000	11	998.994	74,5	4.263.084	230	
1001 — 5.000	23	2.238.383	18	1.031.583	2.170	
5001 — 10.000	16	1.579.163	4,25	242.159	6.520	
10000 --	50	5.005.412	3,25	181.300	28.700	
	100	9.821.932	100	5.718.126	1.710	

Toplam mevduatın % 64,5 unu kapsayan ve 1965 yılında 1963 yılına nazaran % 45,5 artış gösteren tasarruf mevduatının mudileri itibariyle dağılışı şu görüntüdedir.

5.718.126 mudiin sağladığı 9,820 milyar liralık tasarruf mevduatının mudi itibariyle ortalaması 1710 liradır. 1963 yılına nazaran % 19 oranında bir artış göstermiştir.

Ortalama bakiyeler dört grupta toplanmıştır :

Toplam mevduatın % 11 i, mudilerin % 74,5 una düşmekte olup ortalama bakiyesi 230, Toplam mevduatın % 23 ü, mudilerin % 18 ine düşmekte olup ortalama bakiyesi 2170, Toplam mevduatın % 16 sı, mudilerin % 4,25 ine düşmekte olup ortalama bakiyesi 6520, Toplam mevduatın % 50 si, mudilerin % 3,25 ine düşmekte olup ortalama bakiyesi 28700 liradır.

Gruplar arasında kategorik bir farklılık ve dengesizlik görülmektedir. En düşük ortalama bakiye, mudi kitlesinin % 75 ini kapsamakta ve tasarruf mevduatının özelliğini göstermektedir.

Mudi adedi az olan ve dördüncü dilimi teşkil eyleyen en büyük ortalama bakiye de; yukarıda değindiğimiz üzere tasarruf mevduatı arasına alınması caiz olmayan diğer mevduatın da, tasarruf mevduatı sayılmış olmasından ileri gelmektedir. Bu hal doğru olmayarak genel ortalama bakiyenin suni olarak büyümesini intaç eylemektedir. Genel ortalama bakiyenin tesbitinde bu dilim hesaba alınmazsa, genel ortalama bakiye 861 liraya düşmektedir.

Buna rağmen bu bakiyeler ileri ekonomilere nazaran çok düşük olup memleketimizin iktisadi ve sosyal yapısının ve az gelişmişliğin bir sonucudur.

Diğer taraftan tevdiatın bölünme ve bakiyelerin küçülmesinde mudilerin çeşitli bankaların çekilişlerine katılma ve 200 lirayı aşan faizlerin gelir vergisine tabi olması dolayısıyla vergiden kaçma eğilimlerinin etkisi varit görülebilir ise de, büyük mudi kitlesinin bakiyelerinin bu kadar küçük olmasına temel etken sayılmıyacağı aşikârdır. Tabiatıyla temel etkeni ekonomimizin zayıflığında aramak icapedir.

Bu inceleme ve çözümlenmelerden amacımız; bankacılıkta önemli yeri olan tasarruf mevduatının niteliğini karakterize eyleyen mudi kitlesinin ve dolayısıyla mevduatın yapısını belirtebilmektir.

Türk Tasarruf Mevduatı nitelik ve nicelik bakımından aslında geri kalmış ülkelerin kendine özgü karakter ve görüntüsünü göstermektedir.

Özellikle tasarruf mevduatı arasında bu mahiyette olmayan paraların çoğunlukta olduğu kanısı uyanmaktadır ki, bu durumda; dördüncü dilimi tamamen tasarruf mevduatı saymak güç olup, asıl tasarruf mevduatını 1-3 cü dilimlerden toplanmış olmasının, daha makul bir hesaplama ve tahmin olabileceği görüş ve düşüncesindeyiz.

Gerek tasarruf mevduatını teknik ve bilimsel esaslara göre tesbit etmek, gerek banka fonlarının kullanılmasında niteliklerini doğru olarak bilmek bakımlarından, tasarruf mevduatı niteliğinde olmayan paraları yukarıda belirttiğimiz üzere, tasarruf mevduatı arasından çıkarmanın gerekli olduğu kanısında yım.

Tasarruf mevduatı artışı üzerindeki inceleme ve çözümlerimizi 1963 ve 1965 yılları itibariyle mudi adedi açısından yürüttüğümüzde:

I. dilimde	442.666	mudide	189.614.000	lira,
II. dilimde	316.925	mudide	655.717.000	lira,
III. dilimde	79.971	mudide	515.077.000	lira,

Toplam olarak 839.562 mudide 1.360.408.000 lira tutarında bir artış toplandığı görülmektedir.

Böylece, tabloda gösterildiği üzere, mudi adedinde -son dilim hariç- 839.562 kişilik bir artış vukubulmuştur. Tevdiat artışını, çoğalan mudiler bakımından değerlendirirsek şu sonuca varılmaktadır. Tevdiat artışının % 33 ü, 600 liralık ortalama bir bakiye itibariyle çoğalan mudiler payı olarak hesaplanabilmektedir. Bu artışı, müstahsil nüfus artışının etki ve kapsamıyla beraber, banka sisteminin gelişme ve genişlemesinin ürünü olarak mütalâa eylemek icap edecektir.

Şuhalde, yukarıda belirtildiği üzere, memleketimizde tasarruf mevduatı artışı; esasta iktisadî gelişme ve genişleme ile beraber, tedavüldeki para artışı ve banka sisteminin gelişme, yerleşme ve genişlemesi gibi çeşitli faktörlerin etkilemesinin sonuç ve ürünü olarak gözlenmekte ve mütalâa olunmaktadır.

6 — Bankalara Mevduat Celbi :

Yukarıda iyi bir banka finansman ve mali idaresinin; banka finansman ve fonları arasında kapladığı önemli pay ve yer itibariyle ihtiyaç ve amaca uygun bir mevduat çekme, toplama ve arttırma siyaset ve plânıyla uygulama başarısına dayandığını belirtmiştik.

Bilindiği üzere bankaların mevduatı toplam olarak, halk tasarruflarıyla sermaye ve iş erbabının, ticarî ve resmî teşebbüs ve kurumlarının nakti likiditelerinden meydana gelmekte ve devamlı olarak bu kaynaklardan beslenmektedir.

Bankacılıkta mevduat celbinden sözedildiği vakit, her çeşit mevdu-

atın toplanması ve arttırılması sözkonusudur. Zira bankacılık yukarıda belirtildiği üzere, her nevi biriktirme ve ödeme paralarının atalet hallerini değerlendirme sanatıdır. Bu itibarla bankacılıkta her çeşit mevduatın kendine göre yeri ve değeri vardır. Binaenaleyh bankaların mevduat çekme, toplama ve arttırma faaliyeti banka mevduatının tümüne dönük toplu bir çalışmadır. Bundan dolayı milli ekonomi ve bankacılıkta bankaların, sözü edilen kaynak ve rezervleri ekonomik alanlara kanalize ederek devamlı surette banka sistemini besleyecek ve mili ekonomide değerlendirecek ilmi ve teknik esaslara, memleketin ekonomik ve sosyal yapısına uygun bir tevdiat toplama sistem ve plânını seçmeleri, uygulamaları, siyaset ve çalışmalarının esası olmalıdır.

Bankaların bu faaliyetini etkileyen faktörler işletme içi ve işletme dışı olmak üzere, pek çok ve bileşiktir. Bu itibarla bankaların tevdiat celbi plânlama ve uygulamalarında bu faktörleri, durum ve etkilerini inceden inceye araştırmak, incelemek ve değerlendirmek suretiyle gözönünde bulundurmaları, çalışmalarına ona göre bir istikâmet ve düzen vermeleri icabeder.

Banka mevduatının toplanma, artma ve azalmasını etkileyen başlıca faktörleri, genel olarak memleket ekonomi ve bankacılığı bakımından şöyle özetlemek ve ifade eylemek mümkündür. 1 — Memleket ekonomisinin gelişme veya gerilemesi, milli gelirin artması veya azalması, kişilerin biriktirme ve teşebbüslerin mali güçlerinin azalıp çoğalması, 2 — Tedavüldeki para hacminin azalıp çoğalması, 3 — Kredi hacminin genişlemesi veya daralması, 4 — Konjonktür ve mevsim hareketleri, 5 — Siyasî ve psikolojik olaylar, 6 — Milli gelir dağılımı, halkın tasarruf gücü, eğilim ve mizacı, 7 — Halkın ve iş adamlarının banka sisteminden yararlanma eğilim ve adetleri (bankalara para yatırmak, banka hesabı ve çekle ödeme usulünün kullanılıp kullanılmaması) 8 — Bankaların faiz tarifeleri ve tatmin derecesi, 9 — Bankaların bu alandaki teşkilâtlanma ve idaresiyle, hizmet arz şekilleri ve müşteri celp gücü, 10 — Bankaların halka ve mudilere telkin edebildikleri güven, 11 — Bankaların tasarrufları ve banka hizmetini teşvik hususunda yaptığı her türlü reklâmlar.

Banka mevduatının toplanma ve arttırılmasına, azalma veya çoğalmasına; çeşitlerine ve özelliklerine göre etken olan ve yukarıda belirtilen faktörlerin bazıları, işletme dışı iktisadi hayat ve faaliyetten; bazıları ise, işletme içi bankaların teşkilâtlanma ve hizmet fonksiyonunun bir sonucudur. Bununla beraber bir memlekette tasarruf ve ödeme paralarından toplanan her çeşit mevduatın artması esas iti-

bariyle, normal bir iktisadi hayat düzeni içinde oluşan ekonomik gelişme ile bunun yanında banka sistem ve faaliyetinin bu rezervleri celp-edebilme gücüne, halk ve teşebbüslerin gösterecekleri alâka ve rağbet derecesine bağlıdır. Ve bu temel faktörlerin yanında diğer faktörlerin de kendine özgü etikleri vardır.

1 — Tevdiat Celbinde Piyangoculuğun Rolü :

Bankaların aşağıda ele alınacak olan tevdiat çekme, toplama ve artırma çalışmalarının esaslarından sözetmezden önce; sırası gelmişken, memleketimizde mevduatın ve özellikle tasarruf mevduatının artmasındaki etken üzerindeki tartışmaya değinmek, bazı görüş ve düşüncelerimizi belirtmek isteriz.

Bugün tasarrufların teşvik ve arttırılması konusundaki düşünceleri; piyangoculuk yöntem ve uygulamalarının temel etken olduğunu ve adeta dokunulmazlığı bulunduğunu herşeye rağmen öngören görüşle, piyangoculuğun önemli bir etkisi olduğunu kabullenmeyen karşı görüş olarak ifade edebiliriz.

Başlangıçta bankaların ikramiye usulleriyle halk tasarruflarını toplayarak tasarrufu teşvik eyledikleri, hasılasını arttırdıkları, memleket bankacılık ve ekonomisine hizmet eyledikleri şüphesizdir. Hatta bugün de, önceki bölümde belirttiğimiz tasarruf güçleri pek düşük yoğun miktardaki mudi kitlesinin, mevcut piyangoonun cazibesine bağlandıkları reddedilemeyeceği gibi, onları bu cazibeden yoksun bırakmanın pek doğru bir davranış olamayacağı da, düşünülmeğe değer bir sorundur. Ancak, o günden bugüne kadar sistemin olgunlaştırma ve normalleştirilmesine gidilmeyerek hâlâ gayri tabii bir rekâbet ve harcama içinde yürüyen piyango sisteminin cazibesine kapılıp, adeta dokunulmazlığına inanmak da, doğru bir düşünce ve yol sayılamaz. Tevdiatın artıp azalmasını yukarıda belirttiğimiz çeşitli faktörler birlikte etkilerken, bunu mücerret piyangoculuk gibi bir faktöre bağlamak, herhalde isabetli ve bilimsel bir görüş sayılamaz. Bu tutum ise, Türk bankacılığında tevdiatın toplanma ve artmasını etkileyen emniyet, hizmet fonksiyon ve faktörlerinin yerleşme ve gelişmesini perdeler ki, banka sisteminin muhtaç olduğu gelişme bakımından hiçde doğru sayılamaz.

Piyangoculuğun sistem itibariyle sakat bir tutumu da, gerçek tasarrufları mükâfatlandırmaması, teşvik niteliğinden yoksun bulunmasıdır. Gerçekten bilimsel ve rasyonel bir sistemin belirttiğimiz nitelikte olması esastır. Şu da varki, biz halkta piyango cazibesinin etkisi bulunmakla beraber, bankalara para yatırma adetinin yerleşebildiğini, kolay kolay vazgeçilemeyeceğini düşünmekte ve kabullenmekteyiz. Hatta, bir takım halk ve mudi kitlesi bazı piyango reklâmlarını yadırgamakta ve

eleştirmektedir. Pek çok yöneticiler de, piyango sistemini makul ve sempatik bulmamakta, zoraki uygulamaktadırlar.

Bu itibarla, konuya yeniden eğilmek gerekmekte ve akla uygun gelmektedir. Söz konusu sistem, memleket ve mudi kitlesinin şartlarına uymalı, arzu ve ihtiyaçlarını karşılayabilmelidir. Bu mevzuda, memleketin sosyal ve kültürel seviyesi, durumu, iktisadi yapısı ve bu şartları taşıyan mudilerin mizaç ve eğilimleri de çok önemlidir. Bankaların tutum ve eğilimlerinin, özellikle geri kalmış ve ilkel metotları uygulayan ülkelerde, geliştirci bir nitelik taşıması esastır.

Türkiye geri kalmış bir ülke olduğundan mudi itibariyle tasarruf gücü düşük ve dengesizdir. Yukarıda incelediğimiz ve değindiğimiz üzere, tasarruf mevduatının % 11 i, tasarruf mudilerinin % 75 ine, isabet eylemektedir. Kezâ bölgeler itibariyle de, dengesizlik görülmektedir. Mudiler arasında tasarruf gücü itibariyle büyük farklılık çıkmaktadır.

Bu durumda; güçsüz tasarruf mudileri tabiatıyla daha ziyade piyanonun cazibesine kapılıp piyangoculuğa meyiledecekler; tercih eyleyeceklerdir. Tasarruf güçleri orta ve yüksek mudi kitlesi için daha mütekâmil bir sistem aramak, bulmak ve uygulamak; rağbetlerini kazanmak gerekli ve kabildir. Bu konuda Almanya'da uygulanan (*) mükâfatlandırma sistemi düşünülebilir. Bu suretle piyango sistemi yanında, belirli limitler ve süre içinde, yapılacak düzenli tasarrufları mükâfatlandırılmak suretiyle gerçek tasarruf teşvik edilmiş; değerlendirilmiş olur ki, sistemin, peşin ve emin menfaati bu gurup mudiler için çıkarlı ve cazip geleceği, zamanla gelişebileceği kanısındayız. Böylece, mudilerin tercihlerine yer veren, eğilimlerini ölçebilen bir karma sistem bankacılığımızda beklenen ve istenen tekâmüle yol açacağından denemeğe şayandır.

Bu durumda teşvik primleri ile ikramiyelerin miktar, bölüm ve biçimleri, hediyeler ve her çeşit reklâm, propaganda harcamaları makul bir biçim ve düzene sokulmalı; israf önlenmelidir. Ve özellikle prim ve ikramiyeler hitap eylediği mudi kitlesinin sosyal ve ekonomik durumları ile mütenasip olmalıdır. Bu reklâmlarda; özellikle halka ve müteşebbise, banka sisteminin deruhte ve ifa eylediği hizmet kavram ve fonksiyonunu anlatmak, bankacılığımızın gelişmesine çalışmak, esas ve amaç olmalıdır.

2 — Tevdiat Celbinin Ana Sorunları :

Bankaların tasarrufu teşvik ve tevdiat celp konusundaki siyaset ve sistemlerinin esasları; her memleketin iktisadi, sosyal ve kültürel du-

(*) Banka: Cilt 1, Sayı 8, Sahife 12. Batı Almanya'da Tasarrufu Teşvik Konusundaki Piyango ve Prim Sistemi (Yazan: Neşet Parman).

rum ve yapısına göre değişik Őekiller ve özellikler gösteren bir konudur. Bu mevzuda Türk bankacılığının uyguladığı sistemin inceleme ve tartişması, yukarıda yapılmıştır.

Bankalar, kendi özelliklerine göre, mevduat celp siyasetlerini çizer ve plânlarını hazırlarlarken, yukarıda belirttiğimiz tevdiat çekme, toplama ve artmasını etkileyen işletme dışı ve içi bütün faktörleri gözönünde bulundurmak, değerlendirmek ve çalışmalarına ona göre düzen ve istikâmet vermek zorunluğunda olup, bu çalışmalarının ana çizgilerini şöyle belirtebiliriz.

a — Tasarruf ve Tevdiat Gücünün Değerlendirilmesi :

Bankalarca, genel müdürlük ve Şube çalışmalarıyla memleket ve piyasaların tasarruf ve mevduat gücü ve istikâmeti, belirttiğimiz işletme dışı etkenler gözönünde bulundurularak belirli usullerle önceden tahmin olunmalı ve değerlendirilmelidir. Böylece bankaların her çalışma dönemlerinde toplayabilecekleri tevdiat evvelden tahmin edilmeli, Őubelerle genel müdürlük iş programlarında rakkam olarak gösterilmelidir. Bu maksatla;

Şubeler, genel müdürlüklerinin ekonomi ve konjonktür tahlil ve yayınlarını, kendi görüş ve sezişlerini, mahallî özellikleri, çalışma alanlarındaki aile, meslek ve işletme grup ve adetlerini, ortalama tevdiat güçlerini ve hasıllarını, rakip banka sayısını derlemek, kıyaslamak ve sonuçlarını çözümllemek suretiyle gelecek çalışma dönemlerindeki muhammen ve fiili tasarruf güç ve hasıllarını değerlendirmeğe ve bulmağa çalışmaladırlar.

Genel Müdürlükler de, memleketin genel ekonomik ve politik durumuna göre tasarruf ve tevdiat durumunda vukuu muhtemel hareketlerin çeşitlerini, istikâmetlerini hesap ve tahmin eylemek ve Őubelerin tahmin ve değerlendirmelerini gözönünde bulundurmak suretiyle gelecek çalışma döneminde toplanabilecek genel tevdiat miktarını enaz, ençok ve ortalama miktarları, büyük Őehirler ve bölgeler tutarları belirtilerek değerlendirmeğe ve bulmağa çalışmaladırlar.

Böylece banka için, gelecek çalışma döneminde gerçekteştirilmesi ön görülen bir miktar, güç ve hedef olarak tesbit edilmiş olur.

Bu konu ve ameliye bankacılığın oldukça güç bir çalışma alanıdır. Geniş millî ekonomi ve bankacılık istatistiklerine ihtiyaç göstermektedir. Ancak sistematik bir surette çalıřıldıķça; geliştirilmesi ve zamanla iyi ve olumlu sonuçlar alınması daima mümkündür.

b — Bankaların Teşkilâtlanması ve Hizmet Arzı :

Görüldüğü üzere banka faaliyetinin gelişmesi herşeyden önce mevduat ve kaynakların çoğalmasıyla kabildir. Bir bankanın mevduatının

arttırılabilmesi, mevcut mudilerinin muhafazası, yeni mudilerin sağlanması ve mudi adedinin durmadan artmasıyla gerçekleştirilir.

Bir bankada mudi ve müşterilerin muhafaza ve çoğaltılması; bankanın, mudi ve müşterilerine rasyonel bir teşkilât ve iyi bir hizmet arzedebilmesi ile mümkündür. Bu husus ise, banka ile mudi ve müşteri arasında temas ve iyi münasebetler kurmak ve devam ettirmek suretiyle müşteri kazanabilmek esasına dayanır. Bu itibarla her kademedeki banka yönetici ve personelinin iyi bir müşteri anlayışına sahip olması, müşterileri tanınması ve müşterilerle iyi münasebetler kurması lâzımdır. Kısacası, buna müşteri memnun ve celpedebilme san'atı denilmekte, banka yönetici ve personelinin buna vakıf olması aranmakta ve personel eğitimi ile iktisap ve geliştirilmesine çalışılmaktadır.

Bu maksatla bankaların şube yerlerini, adedlerini, cesametlerini ve fonksiyonlarını iyi seçmeleri, yerleşmeleri, temiz ve cazip bir iş yeri, akıcı ve tatmin edici bir hizmet arzederken mudi ve müşteriyi celp ve memnun edebilecek bir teşkilâtlanma, hizmet anlayışı içinde bulunmaları ve buna göre çalışmaları kesinlikle zorunludur.

Bugün bankalar arasındaki şiddetli rekâbe, banka işletmeciliğinde müşteri ilişkilerinin önemini çok arttırmıştır. Müşteri temasları, mahallî ve küçük bankalarda ve büyük bankaların şubelerinde genellikle müdür, müdür yardımcıları ve diğer personel tarafından işlerine ve mevkilerine göre birlikte yapılmakta ise de, tam anlamda yeterlilik elde edebilmeleri, oldukça güç bir sorun olup üzerinde durulmağa değer niteliktedir. Bugün garp bankacılığında bu maksatla özel müşteri araştırma ve temas servisleri kurulmakta olup, bu servisler yeterli uzman ve personelle müşteri araştırmasını, temas ve müşteri temini işlerini ve daha bir çok kendine ilişkin işlemleri düzenli ve başarılı bir şekilde yürütmektedirler. Hatta büyük bankalar merkezlerinde müstâkil bir kurul veya servis marifetiyle bu teşkilâtın çalışmalarını incelemekte, koordine eylemekte ve geliştirilmesine çalışmaktadır.

Sonuç olarak bankaların tevdiat kaynaklarını geliştirilmesinde ve dolayısıyla mudilerin muhafaza ve çoğaltılmasında, iyi bir teşkilâtlanma ve hizmet arzının temel etken olduğu, banka uzman ve yöneticilerince ittifâk edilmiş bir ilkedir. Bunu önemsemeyen bankaların yönetici ve personelinin iş ve mesleklerinde başarıya ulaşabilmeleri düşüncülemez.

Yukarıda bankaların mevduat kaynaklarının halk tasarruflarıyla

resmî ve ticarî kurum ve teşebbüslerin likidite ve ödeme paralarından meydana gelmekte ve beslenmekte olduğunu belirtmiştik.

Bu itibarla, ticarî teşebbüslerin tevdiat ve cari hesaplarıyla tahsilât, tediyât ve banka hizmetlerinin bir bankaya celp ve toplanabilmesi, önce de belirttiğimiz üzere, teşkilâtlanma ve iyi hizmet arzı gücüne bağlı bulunmakla beraber, öteyandan bu grup müşterilerin aynı zamanda mevcut kredi ve finansman işlerinin de, kendilerini tatmin ve memnun edebilecek bir düzende yürütülebilmesiyle kabildir. Bankaların bu alandaki çalışmalarında da, müşterilerin; 1 — İhtiyaçlarında kredilerini karşılamak. 2 — Kredi çeşidini, müşterinin işinin ticarî şekil ve icabına müvazi düzenlemek. 3 — Müşteriler arasında yersiz fark ve himaye yapmamak hususlarına ciddiyetle dikkat ve riayet eylemeleri icap eylemektedir. Ters tutumlarla bu grup müşterileri celp ve memnun edebilmek düşünülemez.

c — Bankanın Telkin Edebildiği Güven ve İtibar :

Mevduat celbinde bankanın halka ve piyasaya telkin eylediği güvenlik ve itibar pek önemli bir faktördür. Buna bankacılıkta banka itibarı diyoruz. Bu husus, bir bankanın cesametinden ziyade, bankanın sağlamlık ve kârlılık içinde dengeli bir çalışmaya sahip olması ile kaimdir. Maalesef memleketimizde dokuz bankanın tasfiyeye uğraması, mudi kitlesini banka itibar ve emniyeti kavram ve sorununu düşünmeğe sevketmiş; Türk bankacılık âlemi için şayanı arzu olmayan bir durum yaratmıştır.

d — Bankaların Tasarruf ve Banka Hizmetlerini Teşvik Hususunda Yaptıkları Reklâmlar :

Bütün ticarî faaliyetlerde olduğu gibi, bankacılıkta da, reklâm ve propagandanın büyük rolü olduğu aşikârdır. Bankaların halkı tasarrufa ve banka hesap ve hizmetlerinden yararlanmaya teşvik etmek ve memlekette bankacılık sistemini yaymak ve yerleştirmek üzere çeşitli konularda türlü reklâmlar yapmaları tabii ve mutaddır. Ancak, Türkiye’de bankacılık reklâmlarının esasını, halk tasarruflarının bankalara celbini sağlamağa matuf piyango reklâmları teşkil eylemektedir. Bankacılık reklâmlarında, yukarıda değinip belirttiğimiz hususlara riayet edilmeli, reklâmlar bankacılık san’atının icap, amaç ve vakarına uygun, muhataplarına iyi tesir bırakacak seviye ve nitelikte olmalıdır.

e — Bankaların Faiz Tarifeleri ve Mudlleri Tatmin Derecesi :

Bankaların faiz tarifelerinin ve oranlarının genel ekonomi ve para piyasası durum ve şartlarına, bankacılık icap ve teamüllerine uygun olarak düzenlenmesi ve özellikle tasarruf tevdiatı sahiplerini tat-

min edebilmesi esas olup konuya aşağıda tevdiat maliyetlerinde tekrar değineceğiz.

7 — Bankaların Celbedecekleri Mevduatın Faiz, Maliyet ve İstismar Gücünün Hesaplanması.

Bankalar mevduatı işletmek ve istismar eylemek üzere topladıklarına göre, mevduat toplarken;

1 — Çalışılan piyasanın kredi ihtiyacını veya kredi emme gücünü veyahut kendisinin plâsman gücünü,

2 — Mevduat kaynaklarının istismar kapasitesiyle randımanını,

3 — Faiz ve genel masraflardan meydana gelen kaynak ve plâsman maliyetini, toplu olarak faiz, maliyet ve istismar gücünü hesaplamak mecburiyetindedirler. Bu hesaplama ve çözümlemeler yapılmadan, tevdiat celbine çalışmanın, bankaların iktisadi ve malî sevk ve idareleriyle bağdaşabileceğinden sözedilemez. Her şeyden önce bankaların rasyonel bir idare ve işletme kurarak istihsal masraflarını uygun seviyede tutmaları ve para maliyetini etkileyecek indirekt masraf paylarını azaltmağa çalışmaları ve öteki yandan, tevdiatın faiz tarifeleriyle oranlarının genel ekonomi ve para piyasalarının durum ve şartlarına, banka teamüllerine uygun olarak düzenlenmesi ve özellikle tasarruf mevduatı sahiplerini tatmin edebilmesi esastır. Bundan dolayıdır ki, memleketlerde mevduat ve kredi faizlerinin tarife ve nispetleri yetkili mercilerce düzenlenmektedir.

Bu münasebetle bankacılığımızın bu konusuna bir göz atmakta fayda görmekteyiz.

Örneğın Türk bankacılık mevzuat ve uygulamalarına göre, memleketimizde kredi faizlerinin yüksek olduğu kabullenilmiş olduğundan plâsmanlarda bir verimsizlik ve istismar noksanı sözkonusu olamamaktadır. Ancak, mevduatın, kemmi istismar kapasitesinin düşük ve özellikle maliyetlerin yüksek olduğu sonucuna varılmış bulunmaktadır (*). Bu itibarla her çeşid tevdiatın faiz ve genel masraf payı bakımından maliyetlerine ve özellikle faizlere değinmek ve düşüncelerimizi belirtmek istiyoruz.

Halen cari mevzuat, kararlar ve banka uygulamaları icabı faiz, hesapların devir süratine müstenit genel masraf dağıtım ve payına göre tevdiat maliyetleri aşağıda belirtilen durumdadır.

(*) Banka: Cilt II, Sayı 11, 12, Cilt III, Sayı: 1, 4, Bankalarda Maliyet ve Randıman Hesaplarıyla İşletme Tahlilleri Etüdümüz.

	Nizami Faiz %	Devir Sürati	Takribî Masraf Payı	Takribî Maliyeti
Alacaklı Cari Hesaplar	2	23.52	9.05	11.5
Vadesiz Tasarruf Sandığı	3	3.07	1.70	4.70
Vadeli Mevduat	5 — 6.5	0.51	0.71	6.46

Görüldüğü üzere mevduat arasında vadesiz tasarruf sandığı mevduatı en ucuz, alacaklı cari hesaplar ise, en pahalı mevduatı teşkilemektedir. Çünkü, vadesiz tasarruf sandığı mevduatının devir sürati 3,07; buna göre genel masraf payı 1,70; son maliyeti ise 4,70 dir. Geniş hareketi ve nefsinde topladığı hizmet fonksiyonunun sonucu olarak alacaklı cari hesapların devir sürati 23,52; buna göre masraf payı 9,05; son maliyeti ise 11,05 dir. Ayrıca vadesiz tasarruf sandığının kullanılabilir miktarı daha yüksek, alacaklı cari hesapların ise, kullanılabilir miktarı daha düşüktür. Sonuç olarak alacaklı cari hesaplarla vadesiz tasarruf sandığı mevduatının gösterilen maliyet ve istismar durumları itibariyle aralarında mevcut, belirli farka rağmen, faiz bakımından aralarındaki fark dengeli bir oranda değildir. Daha doğrusu faiz oranları dengesiz olduğu gibi, vadesiz tasarruf sandığı mevduatının aleyhine, alacaklı cari hesapların lehinedir.

Bu itibarla israflara yer verilmeden bankaların genel masraflarının optimal seviyede tutulma ve idamesine çalışmak, işletme ve idarede, daima esas olmakla beraber, bugünkü masraf temposu, sosyal ve ekonomik koşullar içinde, vadesiz tasarruf sandığı mevduatının faiz oranının muhafaza edilmesi halinde, -ki edilecektir- resmî ve ticari kurum ve teşebbüslerin ödeme ve likidite paralarını kapsayan alacaklı cari hesaplara, nefsinde topladığı geniş hareket ve hizmet fonksiyonunun doğurduğu masraf payı ve maliyeti itibariyle Garpte olduğu gibi hiç faiz verilmemesi veyahut çok cüz'î bir faiz verilmesinin müdi ve bankalar bakımından çok uygun ve yerinde bir hareket olacağı düşüncesindeyiz. Gerçekten Türk bankacılığında çok pahalı olan bu maliyetin yürütülmesi doğru bir tutum değildir. Alacaklı cari hesaplar faizleri düşürüldüğü zaman, bankacılık icap ve çıkarlarına uyulmuş ve dolayısıyla küçük tasarruf erbabıyla denge kurulmuş ve himaye edilmiş olacaktır.

Çeşitli mevduat içinde vadeli tevdiat maliyetleri de, dikkate şayandır. Hareketsiz bir tevdiat olması dolayısıyla masraf payı çok düşüktür. Vadeli olmasına rağmen, vadesiz tasarruf sandığı mevduatından çok bir fark göstermemektedir. Alacaklı cari hesaplara nazaran da ucuzdur. Yazımızın 3. ayırımında belirtildiği üzere, Garpteki gibi, vadeli tevdiatı enaz altı aydan başlatmak ve artırmak suretiyle uzun

vadeli kredilerde kullanılması mümkün ılımlı maliyetli emin bir kaynak elde edilmiş olacaktır.

Sonuç olarak; kaynak celp ve teşkilinde plâsman nev'ine ve ihtiyacına göre, tertipleme ve maliyetleri düşürmek, düşük maliyetlileri tercih eylemek esas olmalıdır. Bu husus yatırım kaynağına ihtiyacı olan Türkiyemiz için başlıca bir sorun ve amaçtır.

Bu itibarla bankalarımızın toplu maliyet sistemi yerine kaynak nevilerine göre maliyet hesaplanma sistemini tercih ve uygulamaları icap eylemektedir.

Bu münasebetle belirtmek isteriz ki, bankalarımız içine düştükleri rekâbette başarı çaresini daima reklâm, ikramiye ve faiz konusunda azami sınırlara kaymak imkânında aramaktadırlar ki, isabetli bir hareket tarzı sayılamaz. Banka Kredilerini Tanzim Komitesi ile Bankalar Birliğinin bu konuların üzerine eğilmesini makul bir biçim, düzen ve istikâmet vermesini beklemekteyiz.



1868

ASIRLIK TECRÜBE
ARADIĞINIZ EMNİYET
BOL İKRAMIYE
SOSYAL HİZMET

**EMNİYET
SANDIĞI**



**REKLAMINIZI
GAZETE VE DERGİLERLE
DEĞERLENDİRİN!**

BASIN İLAN KURUMU

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

Genel Müdürlük .

Cağaloğlu, Türkocacı Caddesi No. 1
İstanbul

Telefon : 27 66 00 - 27 66 01

Telgraf adresi · BASINKURUMU

(Basın: 14390)

AMERİKADAN MEKTUPLAR

Dr. Mustafa A. AYSAN

Amerika'daki iş hayatında dikkati çekici bir gelişme şüphesiz ki, işletmelerde yöneticilerin karar verirken istatistiklere, matematik usullere ve bu sebeple de elektronik makinalara gittikçe daha fazla yaslanır hale gelmeleri ve kendilerini bu teknik usuller ile bunları mümkün kılan elektronik makinalara daha fazla muhtaç durumda hissetmeleridir. O şekilde ki bizde «hareket araştırması», «yöneylem araştırması» gibi adlarla sözü edilen ve istatistikî ve matematik usullerle işletmecinin önündeki seçimlik yollardan (alternatiflerden) en iyisini seçmesine yarayan «operations research», «istatistikî karar verme» (statistical decision making) ve «doğrusal programlama» (linear programming) gibi terimler işletmecilik teori ve pratiğinde en çok söylenen, sözü geçen terimler haline gelmiştir. Hatta bu alandaki düşünürler, «siyasî ihtilâl veya devrim», «endüstri ihtilâl veya devrimi» gibi, yirminci asrın en esaslı gelişmeleri arasında bir «elektronik ihtilâl» den söz ediyorlar. Doğrusunu isterseniz, ortalıkta görünen bir tozkoparan fırtınaya benziyor. Kimi yazarlar bu gelişmenin bütünü «operations research» (yöneylem araştırması) terimi altında topluyor, kimi başka adlar takıyor ve kimi de işletmeciliğin henüz bir ilim haline geldiğini söylüyor. Daha çok bu yeni teknik -istatistik- matematik usullerden söz eden bir de dergi yayınlanıyor. Adı: İşletmecilik İlimi (Management Science). Bu yazılardan pek çoğunu okudum. İncelemeye çalıştım. Ama yazılarda ortak bir eksiklik (ya da fazlalık) var. Çoğu matematikçiler tarafından yazılmış; matematikçiler daha ziyade formüllerle konuştuğundan ve bu dil biz işletmecilere henüz yeni olduğundan anlamakta güçlük çekiyoruz. Buradaki işletmecilerle de görüştüm. Onların çoğu da aynı şeyden yakınıyorlar. Bu eksikliğimi gidermek için yıl başından beri bir derse devam ediyorum. Anlayışım artıyor. Ama daha çok ister.

Birçok yazarların üzerinde birleştiği nokta, işletmecilerin karar verirken kullanabilecekleri yeni bir «aletler» grubunun daha doğmakta oluşudur. Bir yazar, bu aletler grubunu bir marangozun rende, kel-

peten çekici v.s. gibi aletlerine benzetmiş. Bu teknik usullerin işletmecilikte yeni bir çağır açtığı hususunda pekaz kimsenin şüphesi vardır. Zaten burada kurulan ve dünyanın dört bir yanına çeşitli kollar atan dev işletmeleri idare edebilmek için bu türlü aletlere ihtiyaç duyulacağı muhakkaktı. 1965 yılında 20 milyar doların üstünde satış yapan, bütün dünyaya 7 milyondan fazla otomobil ve kamyon satan, 1.310.000 hissedarı ile Amerika'daki 35, Amerika dışında 30 fabrika ve iş yerinde 735.000 işçi çalıştıran General Motors gibi bir devin başka türlü yönetilmesine imkân var mıdır? Ancak benim görebildiğim kadarıyla, sail mesele, matematikçiler ve istatistikçiler tarafından geliştirilen bu usullerin işletmeciler tarafından kolaylıkla ve az masraflı bir şekilde kullanılmasını temin etmektir. Bu konuda Amerika'da çok şey yapılmış. İşletmecilik okulları, öğrenciyi bu türlü aletlerin kullanılması için hazırlıyor. Batı sahilindeki yüksek öğrenim kurumlarının bazılarını gördük. Hepsinde öğrencinin faydalanması için birer «elektronik merkez» kurulmuş. Bu teknik usulleri öğrenci laboratuvar çalışmalarında fiilen uygulayarak öğreniyor. Ancak bu konuda Amerika'daki tatbikat dahi, benim anlayabildiğim kadarıyla, daha işin başında ve bu konuda birçok eksiklikler var.

Bu eksikliklerin ana sebeplerinden biri önce de dokunduğum gibi bu yeni usullerin matematikçiler ve istatistikçiler tarafından geliştirilmiş olması yüzünden bir çoğunun işletmeci tarafından anlaşılmasız ve bazı hallerde de eldeki mesele ile ilgisiz hesaplamalardan ileri gidemekte olmasıdır. Yine de, bu usuller, önemli başarılar sağlamıştır. Birkaç örnek vereyim: Bir demiryolu şirketi, elindeki varlıklardan (vagon, lokomotif, döşeli raylar v.s.) faydalanma derecesini iki misli arttırmayı, ancak bu usullerden yararlanarak başarabilmiştir; diğer bir deyişle duran varlıkların hizmet birimi maliyeti yarı yarıya düşürülebilmıştır. Bir hayat sigortası şirketi, büroda çalıştırdığı memurlarının işe giriş - çıkış devir hızını % 70 azaltabilmiştir. Elektrik üreten bir şirket, bu usullerden yararlanarak, yeni kuracağı fabrikaların büyüklüğünü tesbit etmek suretiyle fabrikalara yapacağı yatırım sermayesinden 1/5 oranında tasarruf sağlayabilmiştir. Bir maden işleme fabrikası, bu usuller sayesinde, stoklarını yarıya indirirken müşterilere hizmetini, aynı zamanda iki misli arttırabilmiştir. Yurdumuzdan bir örneği bu listeye ekleyeyim: Paşabahçe Şişe - Cam Fabrikasında 2 yıl önce İngiliz Müşavirler tarafından yapılan geniş araştırma sonunda, bu usullerden yararlanarak tesbit edilen en ekonomik stok seviyeleri ile en hareketli mamül cinsleri tesbit edilmiş, stoktaki mamül cinsleri büyük ölçüde azaltılırken, işletmenin ihtiyaç duyduğu yeni depolara yapmayı düşündüğü 15 milyon TL. yatırımın enaz üç yıl geciktirilebilmesi sağlanmıştır.

Bütün bunlara rağmen, bu konu ile ilgili yazıları anlamaya çalışırken bir işletmecinin anlayabileceği dilde yazılmış pekaz yazıya rastladım. Bu yazılardan çoğu asıl endişeleri, daha iyi usulleri araştırmaktan ibaret olan matematikçi ve istatistikçiler tarafından yazılmış. Bu konuda çektiğim anlama güçlüğü, sadece matematiği anlama kabiliyetimin düşüklüğünden ileri gelmiyor. Bazı yazıları tamamen anladığım halde, yine de işletmeciye faydasının çokaz olduğu sonucuna varıyorum. Bu konuda burada görüştüğüm ve esaslı matematik bilen bazı işletme hocaları da bu noktada benimle beraberler. Bu yazılar arasında konuya işletme yöneticisi açısından bakanlar da yok değil; fakat sayıları az ve bu alanda daha yapılacak pekçok iş var. Bu yazıda, meseleye işletme yöneticisinin görüş açısından bakan yazarların düşüncelerini özetlemek istiyorum. Amacım, bizde de gittikçe yayılan elektronik makinaların kullanılmasında, daha başlangıçta, işletme yöneticisinin endişelerine yer verilmesini sağlamak ve bu ileri teknik usuller girerken bu hususta eksik kalmak ihtimallerini azaltmaya çalışmaktır.

İstatistiki karar alma, yöneylem veya harekât araştırması usulleri, buradaki tatbikatına bakılacak olursa, üstihsalin plânlanması, stok-kontrol, çeşitli finansman yollarından en uygununun seçimi, işletmeye giren-çıkan paranın en ekonomik şekilde kullanılması, en uygun satış ve fiat politikalarının tayin edilmesi gibi alanlarda çok sevindirici sonuçlar vermiş ve vermektedir. Bunlara daha birçok alanları eklemek kabildir. Ancak burada, bu usullerin neler olduğu meselesinden ziyade, bir işletme yöneticisinin bu usullerden neler bekleyebileceği konusu ele alınacaktır.

Görebildiğim kadarıyla, Amerika'da (ve aynı zamanda şüphesiz diğer ülkelerde) işletme yönetiminin bir ilim mi, yoksa bir san'at mı olduğu uzun yıllar tartışılmış ve sonunda bir ilim olduğu sonucuna varılmış. İşletmecilik tatbikatında yukarıda sözü edilen usullerin uygulanması yaygınlaştıkça bu bilim dalının da müsbet ilimlerde kullanılan usullerden yararlanabileceği belirli olarak ortaya çıkmakta ve işletme yönetimi bir rasyonel davranışlar topluluğu halini almaktadır. Çünkü, iş hayatında tecrübenin, hislerin, içe doğuşların etkisi ne kadar büyük olursa olsun, işletmecilik, temelde, belirli amaçları olan, belirli faraziyelerin varlığına dayanan ve belirli rizikoları bulunan bir davranışlar topluluğundan ibarettir. Belirli bir işletmede bu amaçlar, faraziyeler ve rizikolar açıkca ve belirli bir şekilde tarif edilmemiş, ortaya konmamış, tesbit edilmemiş olabilir. Fakat her işletme kararında ve her işletmenin hayatında bu unsurlar açık, ya da zımnî bir şekilde mevcut bulunurlar. Amaçlar ve faraziyelerin yokluğu demek, işletmecinin hareketsiz durumu demektir. İşletmeci kararı verip davranışa geçtiği anda

bir amaç gütmektedir ve yaptığı davranış bazı faktörlerin varlığını ön görmektedir. Bu davranışların her biri de ekonomik bir amaç için ve gelecekteki bazı gelişmeleri ön görmek suretiyle yapıldığına ve gelecek de belirsiz olduğuna nazaran işletme yöneticisinin her davranışında bir riziko var olacaktır.

Yeni geliştirilen istatistik ve matematik usullerin temel amacı, sözüünü ettiğim bu rasyonel sistemin açık ve kesin olarak ortaya çıkarılmasından ibarettir. Bu matematik usullerden faydalanmak, amaçların, faraziyelerin açık ve kesin olarak tarifini ve söz konusu olabilecek rizikoların önceden hesaplanmasını gerektirmektedir. Elektronik makinaya girip cevabı alınacak bir meselenin formülle ifade edilmesi ve bu formülün bütün değişkenlerinin iyice tarif edilmesi gerekir.

Amaçlar tayin ve tarif edildikten sonra, bu teknik usullerin yardımı ile ortada birbiri ile çelişen amaçların bulunup bulunmadığı da tesbit edilebilecektir. İki bir arada elde edilmesine imkân olmayan iki amaç mı güdülmektedir? Yönetici işletmesini, birbirini köstekliyen iki ayrı yöne mi itmektedir? Ek olarak, eldeki amaçların elde edilmesi için gerekli şartlar nelerdir? Yapılan faraziyelerle bu amaçlar elde edilebilir mi? Yeni usuller, bu türlü soruları açıkça ortaya çıkarmakta ve bunlara cevaplar aramaktadır. Yöneticinin aldığı kararlarda, amaçlarla faraziyeler arasındaki uyumsuzluğun asgariye indirilmesi suretiyle rizikonun azaltılması bu usuller vasıtasıyla sağlanabilmektedir. Diğer bir deyişle bu usullerin yardımı ile gelecek hakkında daha isabetli tahminler yapmak imkân dahiline girmektedir. Temel hedefleri bu şekilde tayin edilebilecek bu yeni usullerden işletmecinin neler bekleyebileceği, daha belirli olarak, aşağıdaki şekilde özetlenebilir. Bu faydaların fiilen nasıl elde edilebileceği bu yazının konusu dışındadır.

1 — Bu usuller, işletme yöneticisinin işletmeyi bütünü ile ve bütün cepheleriyle görmesini, kavrayabilmesini sağlamaktadırlar. En küçük bir işletmede dahi, istihsal, işçilerin morali, bakım, satış, fiatlar, müşteriye hizmet, yöneticilerin birbiri ile münasebetleri gibi cephelerin hepsini birlikte ve basitçe görmenin, kavrayabilmenin güçlüğü, üzerinde fazla durulmayacak kadar açıktır. Hele Amerikadaki gibi dev şirketlerin kurulup geliştiği, çok çeşitli mamul ve iş alanlarında faaliyet gösterdiği bir ekonomide bu iş, bu türlü aletlerin yokluğunda imkânsız olacaktır. Amerikan ekonomik hayatı ve teknolojik gelişmesi o kadar karışık bir hal almış ki, bir tek kişinin işletmeyi bütünü ile görüp kavrayabilmesi, küçük işletmelerde dahi imkânsızlaşmıştır. Bu usuller, böyle karışık ve anlaşılması zor bir ekonomik düzeni mümkün kılmaktadır. Şüphesiz «elektronik devrim» den önce de işletmecinin elinde bu işi

mümkün kılacak aletler bulunmaktaydı. Bu aletlerin en eskilerinden biri muhasebe usulleridir. Fakat çok çeşitli alternatiflerle karşı karşıya bulunan işletmeci, Amerika'daki gelişmiş seviyesinde dahi muhasebe usullerini yetersiz bulmuş, bu en eski yönetim aletini, yenileriyle desteklemek ihtiyacını duymuştur. Bu istatistiki ve matematik usuller vasıtasıyla, muhasebenin ortaya çıkardığı işletme içi faktörlerle birlikte işletmeyi dışından etkileyen ve işletmenin başarısında büyük rolü olan işletme-dışı faktörlerin de plânlamaya daha sistematik olarak dahil edilmesi sağlanmıştır. Yeni usullerin getirdiği en önemli fayda, işletmenin başarılı şekilde yaşamasında işletme içi ve işletme dışı bütün faktörlerin açıkça ortaya konup tarif edilebilmesi olmuştur.

2 — Bu usullerin yardımı ile işletmenin belirli bir faaliyet alanında alınan kararların, diğer faaliyet birimlerinin verimini olumsuz yönde etkilemesi önlenabilmektedir. İşletme faaliyetlerinin özellikleri, işletmenin, kısımlar, ya da faaliyet birimlerine ayrılmasını gerektirmekte, işletme yöneticisinin cevaplamak zorunda bulunduğu meseleler, genellikle, bu faaliyet birimlerinin bir tekini ilgilendirmektedir. Diğer bir deyişle, işletme yöneticisi her seferinde bir satış, bir satın alma, bir imalât, bir fiatlama kararını tek tek almak zorunluğu ile karşılaşmaktadır. Fakat yine ekonomik hayatın gerekleri, bu alanların herhangi birinde alınan en küçük bir kararın dahi, diğer alanlarda önemli bazı değişmelerin ortaya çıkmasına sebep olmaktadır. İstihsalin programlanması ile ilgili bir kararın, satış alanında bazı etkiler yaratmaması, çok ender rastlanan bir durumdur. Bir yazar, işletmeciliğin en önemli meselesinin bu noktada olduğunu söylüyor: İşletme bir bütün olduğu halde, yöneticinin davranışları, her kararda işletmenin belirli bir faaliyet birimi ile ilgili bulunmaktadır. Bu şartlar altında işletmenin bir cephesi, bir tek faaliyet alanı için «çok iyi» olan bir karar, diğer faaliyet alanlarında kötü tesirler yaratabilmektedir. Belki de işletmecinin en önemli fonksiyonu, çeşitli faaliyet birimleri için «iyi» olan kararların, işletme bütünlüğünün verimini azaltmasını önlemektir. Büyük ve çeşitli faaliyet birimleri olan bir işletmede işletmecinin bütün bu yan tesirleri ölçmesi gittikçe zorlaşmakta ve hatta birçok hallerde imkânsız olmaktadır. İşte yeni istatistik-matematik inceleme aletleri, bir tek faaliyet alanı -örnek olarak sadece depolama, stoklar, fiatlama, istihsal plânlaması veya makinaların bakımı gibi- için «iyi» olan bir karar ve davranışın işletmenin bütünü için de «iyi» olmasını sağlamaktadır. Diğer bir deyişle belirli bir faaliyet alanını ilgilendiren bir karar ve davranışın, işletmenin diğer alanlarındaki tesirleri de dahil olmak üzere bütün sonuçları ile görülebilmesi, bu yeni aletlerden faydalanmak suretiyle mümkün olabilmektedir. Bu faydanın bir sonu-

cu olarak, büyük işletmede bir zaruret olarak ortaya çıkan yönetimde ademi merkezियeti uygularken, aynı zamanda işletme bütünlüğünün işletme amaçlarından sapmaması sağlanabilmektedir.

3 — Bu aletler yöneticiye, belirli bir durumda söz konusu olabilecek bütün alternatifleri (seçimlik yolları) açık, kesin ve ayrıntılı olarak gösterebilmektedirler. İşletme tatbikatında, şimdiye kadar görülen en büyük aksaklıklardan biri, belirli bir durumda işletmecinin yapabileceği davranış şekillerinden, ona açık olan alternatiflerden hepsinin açıkça belirlenmemiş, belirtilememiş olmasıdır. Öyle ki, birçok işletmecilik problemi, belirli bir durumda söz konusu olabilecek bütün alternatiflerin tayin ve tesbit edilmesinden ibaret olmakta, bu alternatifler açıkça tesbit edilip belirtildikten sonra, seçilecek yol, alınacak karar çok kolayca tayin edilebilmektedir. İşletmede yanlış karar, daha ziyade, bütün alternatiflerin başlangıçta, karar verilirken ortaya konmamış olmasından doğmaktadır. Kendi yurdumuzun pek yakın geçmişinden bir örnek verelim: İktisadî Devlet Teşekküllerimizin çoğu zararlı çalışmaktadır. Bunun pekçok sebebi vardır, ama bu teşekküllerin yeterli ölçüde kaynak yaratmadıkları öne sürülmekte ve buna çareler aranmaktadır. Son günlerde bulunan çare, fiatları arttırmak olmuştur. İktisadî Devlet Teşekküllerine daha fazla kaynak sağlamanın yolları araştırılırken incelenmesi gereken diğer bir alternatif, şüphesiz maliyetlerin düşürülmesidir. Bu ikinci alternatifin gerektiği şekilde ve bütün tali safhaları ile gözönüne alınmamış, incelenmemiş olması, sadece kolay olan fiat arttırma alternatifinin incelenerek bu alternatifin seçilmiş olması, bu işletmelerin hayatında önemli bir işletmecilik hatasının yapılmasına sebep olmuştur. Görebildiğim kadarıyla, eğer maliyet düşürülmesi alternatifi de kesinlikle ortaya konmuş ve incelenmiş olsa idi, fiat arttırma alternatifi seçilmiyecekti. (*) İşletme problemlerini inceleyenler arasında, baştan bir veya iki alternatifi esas almak ve bu alternatifler üzerinde düşündükçe bunları daha çok beğenerek, diğer alternatifleri ihmal etmek şeklindeki hatalar sık sık yapılmaktadır. İşte yeni metodların en büyük faydalarından biri, herhangi bir durumda söz konusu olabilecek alternatiflerden hiçbirinin gözden kaçmasına meydan vermemek suretiyle, önemli işletmecilik hatalarının yapılmasını önlemektir. Bu çok önemli bir faydadır; çünkü iş-

(*) Bu konunun çok daha derin incelemeye ihtiyaç gösterdiğini biliyor ve bu konuya ilerde dönmeyi düşünüyorum. Buradaki amacım bir örnek vermekten ibarettir. Burada yaptığım bazı incelemeler, son fiat arttırma kararlarının, teşekküllerin kaynak yaratma problemine uzun vadede faydasız, üzerinde çok düşünülmeden alınmış, etkileriyle Türk Ekonomisine uzun yıllar zarar verecek tipik bir işletmecilik hatası olduğunu göstermektedir.

letme problemlerinin karışıklığı ve özellikleri yüzünden, alternatiflerin hepsini ortaya çıkarmak her durumda mümkün olmayabilir. Özellikle küçük işletmelerde, Amerikan işletme tatbikatı, sadece alternatiflerin hepsinin tayin ve tesbit edilememiş olması yüzünden ortaya çıkmış illâslarla doludur. Bizde de bunun çok örneği vardır.

4 — Aynı zamanda bu yeni usuller, her alternatifin rizikolarını, alternatiflerin dayandığı faraziyelerin neler olduğunu ve her alternatifin beklenen sonuçlara ulaşabilmesi için yapılması gereken işleri ve gerekli kaynak ve vasıtaları da açıkça belirtmek bakımından önemli faydalar sağlamaktadırlar. Eskidenberi bu noktada muhasebe sistemi, önemli hizmetler görmektedir. Yeni aletler bu konuda daha iyi hesaplamalar yapılmasını, faktörlerin daha iyi hesaplanabilmesini sağlamaktadır.

5 — Bu yeni yönetim aletleri, belirli bir karar veya faaliyet birimi ile ilgili ölçü birimlerinin daha iyi tayin edilebilmesini sağlamaktadır. Basit bir örnek olmak üzere, 5-10 yıl gibi uzun bir süre ile ilgili bir kararda, geçmiş faaliyetlerle ilgili istatistiklerin, rakamların, ölçü birimlerinin, ilerdeki faaliyetleri etkileyecek olan yani kararın incelenmesinde kullanılması yanlışlar yapılmasına sebep olabilir. Bu durumda farklı ölçü birimleri, meselâ muhasebenin geleneksel para birimi yerine daha başka ölçülerin konması gerekecektir. İşletmenin faaliyet birimlerinin herbirinde ve imalâtın çeşitli safhalarında, geleneksel muhasebe farklı ölçülerin kullanılmasını önlemektedir. Oysa yeni usuller, buna imkân vermek suretiyle kararların daha isabetle alınmasını sağlayabilmektedir. Meselâ, işe giriş-çıkış devir hızı, bütün fabrikada ortalama olarak belirli bir seviyeye çıkabilir. Yönetici, bu konuda alaçağı kararları bu ortalama rakama dayatırsa hatalı karar vermesi kuvvetle muhtemeldir. Çünkü Amerika'da işletme ve tatbikatına uygulanan yeni istatistiki-matematik usuller, işe giriş-çıkışlardan % 90'ının, sadece işçilerin % 10'u gibi düşük bir kısmında ortaya çıktığını göstermiştir. Diğer bir deyişle işçilerin % 90'ı iş yerlerini kolay kolay değiştirmemektedirler. Şu halde alınacak kararın, hareketli olan işçilerin % 10'u ile ilgilendirilmesi daha isabetli kararların alınabilmesini ve kararların daha etkili olabilmesini sağlayabilecektir.

6 — Yeni usuller, bütün işletme içinde yöneticiler arasında daha iyi bir haberleşme mekanizmasının kurulup işletilmesini sağlamaktadır. Bu usuller vasıtasıyla kararların ve bunların sonuçları ile ilgili bilgilerin işletme içinde hangi kaynaklardan sağlanabileceği, bu bilgilerin kimlerde olabileceği açıklıkla belirtilebilmektedir. Özellikle imalâtın

son derecede makinalaştığı hallerde bu nokta büyük önem kazanmaktadır.

7 — Son olarak, yeni usuller, gelecekte nelerin mantıklı bir şekilde önceden tahmin edilebileceği, nelerin tahmin edilemeyeceği ve faaliyet başarısını tayin edecek olan bu faktörlerin ne derecelerde tahmin edilebileceğini işletmeciyeye açıkça göstermek bakımından da büyük fayda sağlamaktadırlar. Bunun bir sonucu olarak karar verildikten sonra hangi faktörlerin yakından izlenmesi gerektiği noktası da açıklık kazanmakta, yöneticinin kötü gelişmelere zamanında düzeltici müdahalelerde bulunabilmesi için bazı göstergeler de baştan tayin edilebilmektedir.

Bu satırları okurken birçoklarınızın devamlı olarak şu soruyu soracağınızı tahmin ediyorum: Bu faydaların hepsi çok iyi ama, bunlardan işletme tatbikatında faydalanmak için ne yapmak lâzım? Herhalde, biraz matematik öğrenmek, biraz istatistik çalışmak... Ama bütün bunlar, içinde bulunduğum şartlar dolayısıyla imkânsız olduğundan, bu faydalardan da istifade edemeyecek miyim?

Bu sorunun cevabı beni, bu yazının amacına geri götürüyor. Bu ileri usullerden faydalanabilmek için bence çok matematik ve istatistik bilmeye, ya da bu alanlarda uzman olmaya lüzum yok. Bu usulleri günlük işletme kararlarına uygulamaya istekli bir yönetici olmak, usullerin uygulanması için yeterlidir. Usullerin fiilen ortaya konması için bu usulleri iyi bilen uzmanlardan yararlanmak kabildir. Fakat, şart değildir. Bu noktada, her konuya epeyce emek vermiş bir yazarın verdiği köprü örneğini bizim meselelerimize uydurarak sizlere nakletmek isterim: Bir küçük çayı geçmek istiyor ve elinizde çayın genişliğinde bir kalın tahta parçası bulunuyorsa, bunun için uzmana danışmaya lüzum yoktur; tahtayı çayın iki kenarına koyar ve üzerinden yürüyüp karşı tarafa geçersiniz. Fakat elinizdeki problem, «iki kıt'ayı birbirine bağlayacak olan bir muazzam Boğaz Köprüsü» ise, en iyisi, böyle büyük köprüler yapmış tecrübeli köprü mühendislerine bir plân yaptırmaktır. Fakat önemli olan, köprü mühendislerinin plânı, kararı veren yöneticinin ölçülerine göre yapacak olmalarıdır. Köprüye ihtiyaç olup olmadığını söylemek onların işi değildir; köprünün üzerinden geçecek trafiğin sıklığını onlar tayin edemezler; bunlar yöneticinin vereceği kararlardır. Diğer bir deyişle, yöneticinin yapacağı, ihtiyaçlarını açıklıkla uzmana anlatmaktır. Uzmanın görevi, bu ihtiyaçları karşılayacak vasıtayı sağlamaktan ibarettir. Bu yazının amacı, bu vasıtaların neler olduğunu belirtmekten ziyade, işletmeciyeye neler sağlayabileceğini tayin etmekten ibarettir. Bu alanlarda ihtiyaç duyan yönetici, eldeki problemin özelliğine göre faydalanacağı vasıtayı ve uzmanı kendisi tayin edecektir.

Bu satırları okurken sorabileceğiniz ikinci bir önemli soru, işletmeciliğin fizik, kimya gibi müsbet bir ilim olmadığı, tecrübenin, hislerin ve müsbet olmayan daha birçok şeyin iyi ile kötü işletmeciyi birbirinden ayıdedecek önemli faktörler olduğu, bu sebeple de işletme problemlerinin matematik incelemelere pek müsait olamayacağı noktasında toplanabilir. Fakat işletmecilik fizik, kimya gibi müsbet bir ilim değil, tıp, hukuk gibi ilimlerdenidir. Tıp ve hukukta olduğu gibi müsbet olmayan faktörlerin rolü vardır; ancak bütün bu müsbet olmayan faktörlerin temelinde, değişmez kanunları olan temel münasebetler yer alır. Anatominin, patalojinin temel münasebetlerini bilmeyen bir tıp âlimi düşünülemezse, bu temel münasebetleri bilmeyen bir işletmeci de düşünülmemelidir. Matematik incelemelerden yararlanılarak çözüm yolları aranan işletme problemleri, bu temel münasebetlerle ilgilidir. Geleceğin işletmecilerinde bu temel münasebetler hakkında derin bir anlayış, bir zaruret olacaktır. Amerika'da işletmeciliğin gelişmesi bu yöndedir. İşletmelerimiz büyüdükçe bu ihtiyaç günden güne bizde de hissedilmekte, uygulamalar başlamış bulunmaktadır. Bu yazının amacı, bu yeni usullerden işletmecinin neler bekleyebileceğinin kısaca özetlenmesinden ibarettir.

ANADOLU

Anonim Türk Sigorta Şirketi

Türkiyenin En Eski ve En Büyük Sigorta Şirketidir.

İhtiyat ve Sermayesi : 51.358.887

Telgraf adresi : İMTİYAZ - İSTANBUL

Posta Kutusu : 845 - KARAKÖY

Telefon No. : 44 75 50

YANGIN

NAKLİYAT

KAZA

HAYAT SİGORTALARI

Ticari ve Sinaî müesseseler personeli için en modern ve en ehven

GRUP SİGORTALARI

Bütün sigorta hizmetleriniz için en müsait şartlar «ANADOLU SİGORTA» da

TÜRKİYE İŞ BANKASININ BÜTÜN ŞUBE VE AJANSLARI ŞİRKETİN

ACENTELERİDİR.

ŞUBEMİZ : İzmir Şubesi: Birinci Kordon Cad. Tel.: 35145, P. K. 218 - İZMİR

BÜROLARIMIZ : Galata Bürosu: Bankalar Cad. Ankara Han, Tel: 44 39 49

P. K. : 1371 - KARAKÖY

Adana Bürosu : Abdinpaşa Cad. Saygan İşhanı Kat: 2 No. 52 - 54.

EMTİA VE MAHSUL KARŞILIĞI AVANS MUAMELELERİ (*)

Vedad ONUR

Emtia ve Mahsul Karşılıklı Avansların Genel Şartları ve Muamele Safhaları

Ekspertiz

Avansın limitini tayine esas olmak üzere, rehin alınacak mallar, borsa bülteninde kayıtlı olsun olmasın, gerek evsafı ve gerek değeri ve satış kabiliyeti yönlerinden ekspertize tabi tutulur. Bu iş bankanın daimi veya muvakkat surette müstahdem, sorumlu eksperine yaptırılır. Ekspertizlerin, emtia ve mahsul kıymetlerinden anlıyan, görgülü ve tarafsız kimselerden olması şarttır. Bu elemanların müşterinin memuru veya ortağı veyahut komisyoncusu olmaları halinde, o muamelede oy ve takdirine müracaat edilmemelidir.

İş hacmi itibarıyla bankaca devamlı veya muvakkat eksper kullanılmasına lüzum görülmiyen yerlerde ekspertiz işlerinde, emtia üzerinde çalışan, ihtisas sahibi müşteri firmalardan faydalanılabilir.

Ekspertize, toptan satış fiatları esas tutulur. Borsa olan yerlerde, borsada muamele gören maddeler için borsa değerinin üstünde kıymet takdiri caiz değildir. Hükümetçe azamî satış fiatı tesbit edilen maddelerde, ekspertiz değerinin bu fiatı geçmemesi şarttır.

Ekspertiz konusu munhasıran bu elemanların takdirine bırakılmıyarak günün piyasasına göre, emtianın eksper tarafından takdir edilen değeri banka idarecileri tarafından kontrol edilerek, gerektiğinde, tahmin olunan değer üzerinden indirme yapılmalıdır.

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

Yapacakları tahminlerden bankanın zarar görmemesini temin etmek maksadıyla, rehin verilen malların miktar ve kıymetinin fazla gösterilmesi veya firesinin noksan tesbiti gibi sebeplerle bankanın uğrayabileceği zararın sorumluluğunu kabul ettiklerine dair eksperlerden taahhütname alınması usuldendir.

Eksperlere, tahmin ettikleri malların değeri üzerinden bir ücret verilir. Bu ücret müşteriye aittir.

Sigorta

Bankaya rehin edilen malların, yangın ve sair sebeplerden doğabilecek zararları karşılamak üzere, aynı gün, müşteri ile yapılan sözleşmeye dayanılarak, alacaklı ve mürtehin sıfatıyla, banka adına sigorta ettirilmesi lâzımdır. Mallar daha evvel müşteri tarafından sigorta ettirilmiş bulunuyorsa sigortanın zeyl poliçesi ile banka lehine devri şarttır. Bu suretle, hasâr vukuunda tazminatı doğrudan doğruya bankanın alması temin olunur. Ayrıca sigorta poliçesinin tasdikli bir suretinin de alınması icap eder. Ancak devir muamelesinden önce, poliçenin banka menfaatine uygun düşmiyen kayıtları taşıyıp taşımadığı tetkik edilerek bu gibi kayıtlar varsa yeniden sigorta yaptırılması veya bahis konusu kayıtların bir zeylname ile kaldırılması iktiza eder. Soğuk hava depolarına konmuş olan malların, mevcut tesisatın muntazam ve gereği gibi işlememesinden doğabilecek risklere karşı da sigorta ettirilmesi gerekir.

Sigorta, malların ekspertiz değeri üzerinden yapılmalıdır. Bu, müşterinin de menfaatine uygun düşer. Müşteri buna yanaşmazsa sigorta müemmen meblâğının, ikraz haddinin % 10-20 fazlası üzerinden, sigorta vadesinin de avans vadesinin 15-30 gün ilerisine rastlyacak surette tavin ve tesbiti lâzımdır.

Türk Ticaret Kanununun 1282 nci maddesine nazaran sigorta şirketinin sorumluluğu primin ödendiği günden başlamak üzere tahakkuk etmekte olduğu için daha evvel müşteri tarafından yaptırılmış olan sigortanın bankaya devri sırasında, primlerin ödenmiş bulunmasına dikkat edilmelidir.

Avansa Teminat Gösterilen Mallar Üzerinde Bankanın Zilyetliğinin Tesisi

İleride, «Muamelenin Hukukî Mahiyeti» bölümünde etraflıca izah edileceği üzere, rehin hakkının tesisi bakımından, karşılık gösterilen malların fiilen bankanın zilyetliği altında bulunması şarttır. Esas itibarıyla bankalar malları kendi depolarında muhafazayı tercih ederler. Bilhassa, depoları mahdud olan bankalar, az yer tutan ve özel ihtimama ihtiyaç gösteren malları, depolarına almaya gayret ederler.

Müşteri, malı kendi deposunda tutmak isteyebilir. Malların banka deposuna nakli külfetli ve masraflı olacaksa, müşterinin deposu iyi muhafaza şartlarını haiz olmak kaydıyla, malların orada bırakılması mümkündür. Hususiyile, iyi muhafaza edilebilmesi özel tertibatı veya sabit kapları ihtiva eden yahut manipülasyona ve fabrikasyona imkân veren depolarda tutulması gerekli, zeytin yağı ve tütün gibi malların müşterilerin depolarında bırakılması zarureti vardır. Malın müşterinin deposunda kalmasına muvafakat edilmesi halinde, Rehn'in vücudu için lüzumlu olan «Banka Zilyetliği», deponun intifa hakkının bankaya intikâli, bu maksatla da deponun bankaya kiralanması suretiyle sağlanır. Böylece rehinli malın fiilen el altında bulundurulması imkânı elde edilmiş olur. Deponun anahtarı da bittabi bankaca alınır.

Kira sözleşmesinin, avans hesabının tasfiyesine kadar yürürlükte kalacak surette yapılması, hatta ihtiyaten kira sözleşmesinin bitim tarihinin avansa ait vadeden bir kaç ay ileriye getirilmesi lâzımgelir. Sözleşmeye, banka ile depo sahibi arasında borç münasebetinin devamı süresince hüküm ifade edeceği hakkında bir madde konması da uygun olur.

Mallar, müşterinin başkasından kiralamış olduğu depoda bulunuyorsa, iyi muhafazaya elverişli olması şartı ile malın bu depoda kalmasına muvafakat edilebilir. Bu takdirde kira sözleşmesi bankaya devir, deponun anahtarı da teslim edilerek mal üzerinde bankanın zilyetliği sağlanır. Mevcut kira akdinin bu suretle devir alınabilmesi için deponun sahibi tarafından, sözleşme ile veya başka surette, müşteriye devir yetkisi verilmiş olmalıdır. Müşteri böyle bir yetki almış değilse önceden bu icap temin edilmelidir.

Bu konuda dikkat edilecek önemli bir nokta da, kira sözleşmesinin bitim tarihi ile avansın vâdesi arasında bir zaman fasılasının sağlanmasıdır. Bu suretle borcun vadesinde ödenmemesi halinde takibat ve malların satışı için geçebilecek zamanın, kira sözleşmesinin vadesi içinde kalması temin edilmiş olur.

Merhum Malların Muhafazası ve Depoların Kontrolü

Bankaya rehin bırakılan mallar, depo memur ve bekçilerinin sorumluluğu altında saklanır. Depo memur ve bekçileri kefâlete bağlanırlar. Depoların kapısına bankanın adını ihtiva eden lâvhalar asılır. Depolarda her müşteriye ait mal partisi yekdiğerinden ayrı bir halde bulundurulur. Her müşterinin her nevi' malının üzerine bir etiket (Kartelâ) konur. Bunda müşterinin adı ve malın cinsi, mikdarı ve depoya giriş tarihi belirtilir.

Emtia mukabili avans muamelesi yapan bankalarda depoların devamlı bir kontrole tabi tutulması lâzımdır. Bu maksatla sık sık şube müdürleri veya muamelesi geniş olan bankalarda diğer ilgili ve yetkili elemanlar tarafından depolar kontrol edilmelidir.

Kontrollerin imkân nisbetinde borçlunun veya temsilcisinin huzurunda yapılması ve kendilerine keyfiyetin yazı ile teyid ettirilmesi faidelidir. Bu sayede depo mevcutlarının, mahiyetleri icabı olarak veya bakımsızlık yüzünden vasıflarını kaybetmeğe başladığı ve kıymetlerinde düşüklük görüldüğü takdirde gerekli tedbirlerin bankaca alınmasına veya müşteriye aldırılmasına imkân sağlanmış olur.

Malların havalandırılması, manipülasyona veya fabrikasyona tabi tutulması gibi sebeplerle müşterinin depoda çalışması zaruri olursa, bankanın zilyetliği inkıtaa uğratılmaksızın, memur nezaretinde yapılmak şartıyla buna müsaade edilir. Bu takdirde akşamları deponun anahtarı bankaya getirilmelidir.

Mallar, bankaya kullanılmak için değil teminat olarak verildiğinden banka onu münasip surette saklamakla mükelleftir. Binaenaleyh aktarma ve havalandırma gibi, malların iyi muhafazası için gerekli ameliyeleri zamanında yaptırmak zaruridir. Aksi takdirde banka sorumlu olur. Medeni Kanun, 859 uncu maddesi ile bu hususta hüküm sevk etmiştir:

«Mürtehin, merhunun telef ve ziyandan ve kıymetine noksan gelmesinden mes'uldür. Meğer ki bu halin kendi kusuru olmaksızın vukua geldiğini isbat etsin...»

Muhafaza - Depo Ücretleri

Rehinli malın banka deposunda saklanması halinde müşteriden muhafaza ücreti alınması lâzımdır. Bu ücretin tayin ve takdirinde; rehinlerin hacmi ve mahalli depo şartları da göz önüne alınarak deponun vergisi, amortismanı ve sigorta masrafı ile memur ve bekçi ücretlerinin karşılanması esastır. Bununla beraber mahdud müşteri ile çalışılan yerlerde bu masrafların bir kaç müşteriye tahmili, rehinlerin değerinde satışı güçleştirecek yükselmelerle sonuçlanacağından, bu durumda, muhitde en iyi muhafaza şartlarını haiz depolar için alınan ücretleri geçmiyecek surette ücret tatbiki uygun olur. Hatta bu gibi yerlerde masrafı kısmak, müşteri depolarını tercih etmek zarureti vardır.

Depo müşterinin malı ise kendisinden muhafaza ücreti alınmamasına mukabil kendisine kira ödenmemesi lâzımdır. Bu maksatla, depo

ya konacak mal için bankanın ardiye ücret tahakkuk ettirmemesine karşılık mal sahibinin de kira bedeli istemeyeceği, kira sözleşmesine konacak bir madde ile borçluya kabul ettirilmelidir.

Malların Yedd-i Emine Tevdi

Rehin alınan malın tesellümünde güçlük görülmesi veya işlenmesi manüpülasyona, fabrikasyona tabi tutulması veyahut soğuk hava deposunda muhafazası gibi zaruretlerle, bankaca itimada şayan kimselere tevdi şeklinde bir tatbikat mevcuttur. Bu kimselere «Yedd-i emine» denir. Malın böylece üçüncü bir şahsa tevdi için müşteriden muvafakat alınması lâzımdır. Yedd-i eminden de «Yedd-i emine» senedi alınır. Bunda malın banka adına kabul edildiği, diğer mallar ile karıştırılmıyarak saklanacağı belirtilir, ve bu malların telef ve kaybolmasından, iyi muhafaza edilmemesinden doğabilecek kıymet düşmelerinden sorumlu olacağı, ilk talepde malı bankaya teslim edeceği, bankanın müsaadesi haricinde müşteriye veya üçüncü bir şahsa vermeyeceği hususları da yedd-i emine kabul ettirilir. Tesellüm makbuzunda da malın banka adına kabul edildiği kaydı tasrih ettirilir. Makbuzda malın cinsi, miktarı ve özel durumu ile ilgili bütün bilgiler gösterilir ve rehin veren müşteri ile banka temsilcisinin huzurunda tesellüm edildiği de açıklanır.

Yedd-i emine olacak şahıs veya müessese müşterinin ortağı olmalı, lüzumunda şahsî veya aynı teminata bağlanmalı, malî ve itibarî durumu müsait kimselerden olmalıdır.

Yedd-i emine tevdi edilecek malların ekspertiz değerinin, yedd-i emininin serbest varlığını aşmaması aranır. Serbest varlıkları üstünde maddî teminat ve kefalet verebilen yedd-i eminelere, gösterilen maddî teminatın değeri ve kefilin serbest varlığı kadar fazla mal teslim edilmesi mümkündür.

Devlet daire ve müesseselerinin, iktisadî devlet teşekküllerinin, belediyelerin, borsaların ve ticaret odalarının, bankaya bağlı müessese ve ortaklıkların yedd-i eminliğine dayanan muameleleri bu tahditlere tabi tutulmaz.

Muamelenin Yapılışı

Avans hesabı açtırmak üzere bankaya müracaat eden müşteri, istediği avansın miktarı ile karşılık gösterilecek malın cinsi, miktarı ve sair evsafı hakkında bilgi verir. Bankanın plasman imkânı ile firmaya daha evvel açılmış veya yeniden açılacak olan kredisi müsait olduğu, rehin verilecek mal da banka genel müdürlüğünce mukabilinde avans açılmasına cevaz verilen maddelerden bulunduğu takdirde açılacak a-

vansın limiti, vade ve rehne kabul edilecek teminatın mikdarı hakkın-
da müşteri ile mutabakata varıldıktan sonra muamelenin yapılmasına
geçilir.

Sözleşme ve Borç Senedi

Yukarıda muamelenin hesabı carili ve vadeli olmak üzere iki şe-
kilde tatbik edilebildiğini belirtmiştik. Ekseriyetle cari hesap şeklinde
açılan avanslarda müşteri ile avansın genel şartlarını ve tarafların hak
ve vecibelerini ihtiva eden daimi mahiyette bir sözleşme yapılır. Borç-
lu tarafından rehinlerin değiştirilmesi mümkün bulunduğundan bunlar,
sözleşmede gösterilmiyerek rehin bordroları ile kabul edilir.

Sözleşmede ezcümle;

1 — Kredinin azamî haddi,

2 — Hesaba uygulanacak faizin nisbeti, her üç ayda bir tahakkuk
ettirilecek faizin sigorta muamele vergisi ile birlikte bankaya ödeneceği
veya bankaca hesaba eklenerek faize faiz hesap edilebileceği,

3 — Sözleşme müddetsiz olarak akd edilmekle beraber her sene-
nin sonunda veya diğer muayyen bir tarihte hesabın tasfiye edileceği
ve borç bakiyesi tamamen ödenmediği takdirde bankanın Türk Ticaret
Kanununun 9 uncu maddesi gereğince temerrüd faizi istemek hakkını
haiz bulunacağı,

4 — Cari hesaptan yapılacak ödemelerin muamele günü, hesaba
matlup yazılacak paraların da muamele gününü takip eden iş günü
valörü ile hesaba yazılacağı,

5 — Ölüm veya hacir hallerinden dolayı, Ticaret Kanununun 97
inci maddesine göre bankanın on gün evvel haber vermek suretiyle
sözleşmeyi bozma ve borç bakiyesinin ödenmesini istemeye mezu-
n olduğu,

6 — Faizin kapitalize edildiği tarihler itibariyle bankaca gönderile-
cek hesap hülâsasına karşı, Ticaret Kanununun 92 nci maddesi gereğince,
bir ay zarfında itiraz edilmediği takdirde bakiyenin kabul edilmiş sa-
yılacağı,

7 — Ödünç verilen paranın karşılığını teşkil etmek üzere cins,
mikdar ve vasıfları rehin bordrolarında tesbit olunacak malların terhin
edileceği ve tanınmış ve muteber bir sigorta şirketine sigorta ettirilece-
ği,

8 — Mallara piyasaya göre bankaca değer biçilmesine hesap sahibi-
nin muvafakat ettiği,

9 — Malların depolara taşınması, çıkarılması, depodan depoya nakli ve depolar içinde aktarılması için yapılacak masraflar ile depo, bekçi, eksper ücretleri ve sigorta primlerinin müşteriye ait olacağı, .

10 — Rehin verilen malların, bankaca takdir edilecek olan değerinden yüzde muayyen nisbette marj tefrik edileceği, fiat tenezzülü dolayısıyla ve sair sebeplerle marjda noksan hasil olduğu takdirde müşterinin hesaba para yatırmak veya ilâve teminat vermek suretiyle farkı telâfi edeceği,

11 — Bankaya rehinli malların manüpülasyona veya fabrikasyona tabi tutulması gibi sebeplerle şekil ve mahiyeti değiştiği takdirde rehlin devam edeceği,

12 — Rehinlerin kıymetinde düşüklük husule gelmesi veya her hangi bir sebeple vadeden önce tasfiyesi istendiği halde bu istek müşteri tarafından yerine getirilmediği takdirde muayyen bir müddet önce ihbar etmek şartıyla cari hesabı kesmeğe veya borca muacceliyet vermeğe ve gerek bu hallerde gerekse hesabın vadesinde tasfiye edilmemesi takdirinde mevzuat hükümleri dairesinde merhum malları sattırarak alacağını faiz ve masraflarıyla birlikte tahsile bankanın selâhiyetli olduğu, belirtilir ve müşterinin kanuni ikametgâhı gösterilir.

Vadeli muamelelerde, müşteriden, cari hesabın özellikleri hariç olmak üzere aynı hükümleri ihtiva eden bir taahhüt senedi alınır.

Malların Depoya Alınması

Rehin gösterilen malların banka deposunda muhafazası gereken hallerde banka, müşterinin ifadesine göre malların cins, nevi, ve miktarını göstermek üzere bir «Kabul Emri» tanzim ederek depo memuruna gönderir. Depo memuru malın, mahiyetine göre sayarak, tartarak veya ölçmek suretiyle, miktarını tesbit edip bunu, «Tesellüm puslası» denen iki nüshalı matbuaya yazar.

Ekspertiz

Bunu müteakip mallar, banka eksperinin tetkik ve muayenesine arz edilir. Yukarıda daha evvel belirtilen esaslar dahilinde yapılan ekspertizin sonucu raporla tevsik ve tesbit edilir. Ekspertiz raporu, depo memurunun düzenlediği «Tesellüm Puslası»nın birinci nüshası ile birlikte ilgili servise gönderilir.

Rehin Senedi - Bordrosu

Bu suretle malın depoya kabulü ve ekspertiz muamelesinin yapılması üzerine müşteri ile yukarıda bahsi geçen sözleşme tanzim ve her

iki tarafca imzalanmakla beraber müşteriden malını bankaya rehin verdiğine dair rehin senedi alınır. Rehin senetlerinin notere tasdik ettirilmesine kanunî mecburiyet yoktur. Binaenaleyh, bankada imza sirküleri bulunan itibarlı zevatın vereceği rehin bordrolarının noter tasdi - kinden geçirilmesine lüzum görülmiyebilirse de ilk defa muamele yapan kimselerce verilecek rehin senedlerinin tasdik ettirilmesi ihtiyatlı bir hareket olur. Rehin senetlerinde, cins ve mikdarı da belirtilmek suretiyle malın hangi tarihli sözleşmedeki şartlara göre bankaya rehin edildiği tasrih edilmeli, böylece rehin senedi ile sözleşme arasında hukukî itti - sâl sağlanmalıdır.

Emtia Makbuzu

Rehin bordrosunun da alınması üzerine müşteriye, malın bankaca tesellüm edildiğini gösteren bir makbuz verilir (Medenî Kanun Md: 878). Fire dolayısıyla ve sair sebeplerle ileride malda eksiklik çıktığı takdirde bankaya karşı dermeyan edilmesi muhtemel iddiaya karşı makbuzda malın mikdarı hanesine «Takriben» kaydının konması ge - reklidir.

İşlenmek, manüpülâsyona veya fabrikasyona tâbi tutulmak mak - sadiye yedd-i emine tevdi edilen malların, bu ameliyeler tamamlanın - ca geri alınarak bankanın muhafazası altına konulması ve yeni hale göre rehin bordrosu alınması, ayrıca, müşteriye verilmiş bulunan, iş - lenmemiş mallar ile ilgili rehin makbuzunun geri alınması veya kısmî istirdat varakası tanzim ve müşteriye imza ettirilmesi lâzımdır.

Tütün Karşılıklı Avanslarda Rehnin Tescilli

Tütün karşılığında açılacak kredilerde ayrıca Tekel İdaresine yazı ile müracaat edilerek tütünlerin kaydına bankaya rehin verildiğinin işaret edilmesi istenir. Rehnin tescil edildiğini göstermek üzere Tekel İdaresinden alınacak belge de müşteri dosyasında saklanır.

Avans Hesabının İşletilmesi, Faizler, Hesap Hülâsaları

Cari hesap şeklinde işliyen avanslarda ödemeler, müşteri tarafın - dan banka üzerine çekilen çeklerle veya tediye fişleri ile yapılır. Avans hesabının, ödenen paralarla her hangi bir tarihte tehassul edecek zim - met bakiyesinin, malın ekspertiz değerinden marjın düşülmesi ile çı - kan mikdarı aşmaması lâzımdır.

Cari hesap şeklindeki avansların faizleri, nizami nisbet dahilinde olmak suretiyle, üçer aylık devreler sonunda veya hesabın tasfiyesi sırasında hesap ve sözleşme ile bankaya tanınan yetkiye dayanılarak borcun bakiyesine ilâve edilir.

Hesap sahiplerine üç ayda bir gönderilmesi mutad olan hesap hü-lâsaları ile birlikte rehinli malın mevcudunu gösteren bir hülâsa da gönderilir.

Hesab-ı carili avanslar tasfiye müddeti olarak kararlaştırılan tarih-lerde, muayyen vadeli muameleler de vade tarihlerinde kapatılmadığı takdirde, borçlulardan alacak bakiyesi üzerinden %10 Temerrüt Faizi istenebilir (Türk Ticaret Kanunu Md: 9, 10).

Tahsilât ve Rehinli Malların Depodan Çekilmesi

Cari hesaba mahsuben borçlu her zaman para yatırabilir. Yapılan tahsilât mukabilinde, alınan paraya tekabül edecek miktarda mal geri verilir. Borcun tamamen kapatılması halinde rehinli malların hepsi iade edilir.

Malın kısmen veya tamamen geri verilebilmesi için bankanın ilgili servisince depoya iade emri gönderilir. Buna istinaden müşteriye kısmen geri verilen mal için «İstirdat varakası» imzalatılmakla beraber kendisine evvelce verilmiş olan makbuza da keyfiyet işaret edilir. Tamamen iade edilen rehinli mal mukabilinde ise, bahis konusu mak-buzun arkasına, ibra şerhi ile müşterinin imzası koydurularak makbuz geri alınır. Depo memuru, iade emri üzerine malların müşteriye tes-lim edildiğini «İhbar Puslası» ile bankaya bildirilir. Bunun üzerine mal üzerindeki sigorta iptâl olunarak müşteriye verilir.

Takibat

Müşteri borcunu vadesinde ödemezse münasip bir mehil verilerek, borcun ödenmesi, aksi takdirde rahinlerin satılacağı iadeli taahhütlü bir mektupla veya noter vasıtasıyla tebliğ olunur. Avans devresi içinde hasıl olan lüzuma binaen borca muacceliyet verilen hallerde de aynı su-retle hareket olunur. Müşteri bu tebliğlerin gereğini yerine getirmezse, İcra ve İflâs Kanununun 145-153 üncü maddeleri hükümlerine göre merhun malların satırılması için İcraya müracaat edilir.

İcraca rehinli mal paraya çevrildiği halde alacağı tamamen kapat-mıya kâfi gelmezse alacaklıya -bankaya- «Rehinin yetmemesi Vesikası» verilir. Bu vesika bankaya, borçlunun haciz veya iflâs yolu ile takibi yetkisini sağlar. (İcra ve İflâs Kanunu, Md: 152)

Emtia ve Mahsul Karşılığı Avansların Hukukî Mahiyeti

Muamele muayyen vadeli olduğu takdirde Borçlar Kanununun 306-312 nci maddelerindeki «Karz» a mütedair hükümlere tabî olur.

Cari hesap şeklinde açılan avanslar ise, Ticaret Kanununun 87-99 uncu maddelerinde yer alan «Cari Hesap» akdine girer. (*)

Emtia ve mahsul karşılığı avansların diğer bir hukukî cephesi de teminatın terhini işidir. Rehin muamelesi Medenî Kanunun «Menkul Rehini» ne dair olan 853 üncü ve müteakip maddelerindeki hükümlere tabidir. 853 üncü madde menkul bir malın, muayyen istisnalar haricinde ancak teslimi meşrut şekilde rehnedilebileceği hükmünü koymuş, madenin son cümlesinde de, mal fi'len râhinin elinde bulundukça rehin hakkının sâbit olamayacağını tasrih etmiştir. Bu hükme göre bankalar, menkul malları kendi depolarına almak suretiyle muamele yaparlar.

Yukarıda, «Avansa teminat gösterilen mallar üzerinde bankanın zilyedliğinin tesisi» başlıklı bölümde yazıldığı üzere; malların müşterinin deposundan banka deposuna taşınması külfetli ve masraflı olacağına, iyi muhafaza şartlarını haiz olması kaydıyla mallar, bulunduğu depoda bırakılabilir. Bu takdirde banka, depoyu kiralamak suretiyle merhun mal üzerinde kanuni zilyedliğini sağlamış olur.

Rehin verilen mal müşterinin başkasından kiraladığı depoda bulunuyorsa buna dair kira sözleşmesinin usulü veçhile bankaya devri iktiza eder.

Rehin bırakılmak istenen malların tesellümünde güçlük görülmesi, özellikle, bunların işlenmesi, fabrikasyona veya manüpülasyona tabî tutulması veyahut soğuk hava deposunda muhafazası gibi sebeplerle yedd-i emine üçüncü bir şahsın zilyedliğine tevdiî şeklinde bir tatbikat mevcut olduğuna yukarıda temas etmiştik. Medenî Kanunun 853 üncü maddesinin son fıkrası hükmünce merhun mal fi'len ve hasren rehin verenin elinde bulundukça rehin hakkı sabit olamamaktadır. Binaenaleyh, râhin, merhunu fi'len ve hasren elinde bulundurmaz ve banka adına hareket edecek yedd-i emine tevdi ederse banka için rehin hakkı sabit olacaktır.

Rehin hakkı tesisine, kaide olarak merhun malın sahibi yetkilidir. Rehin veren, merhunun maliki olmadığı ve alacaklı -banka- da bunu bilmiyerek hüsu-ü niyetle rehin olarak kabul ettiği takdirde, alacaklı, rehin hakkını kazanmış olur. Şu kadar ki üçüncü şahısların zilyedlikten doğan hakları mahfuzdur (Medenî kanun, Md. 853).

(*) Karz'ın ve Cari hesabın hükümleri hakkında Banka Dergisinin Eylül 1965 sayısında yayınlanan «Bankalarda Borçlu Cari Hesaplar» a dair yazımızda açıklamalar yapılmış olduğundan aynı konunun bu yazıda tekrarına lüzum görülmemiştir.

Tevdi edilen mallara mukabil umumî mağazalarca çıkarılan varantların ciro edilerek bankaya teslimi de banka lehine rehin hakkını temin eder (Ticaret Kanunu, Md: 751/2).

Rehin hakkının fer'i bir hak olmasına binaen asıl borç, ödeme veya sair suretle düşerse rehin hakkı da düşer. (Borçlar Kanunu, Md: 113 ve devamı). Bu halde alacaklının merhun malı sahibine geri vermesi icap eder (Medenî Kanun, Md: 858).

Menkul rehnin hükmü, vadesinde kısmen veya tamamen ödenmiyen borcun, merhun maldan istifâsı hakkını alacaklıya temin etmesidir. Buna nazaran, borç vadesinde ödenmezse banka, rehinli malı sattırarak bedelinden faizler - ve varsa takibat ve muhakeme masrafları - ile birlikte alacağını kapatabilir (Medenî k. Md: 860).

Vadeden itibaren borçludan temerrüd faizi alınabileceği tabiidir. (Ticaret K. Md: 9).

Rehinli malların paraya çevrilmesi, İcra ve İflâs Kanununun 145 inci ve müteakip maddelerindeki «Rehnin paraya çevrilmesi» ne dair hükümlerine göre yapılır.

Borçlunun iflâsı halinde borç muaccel hale gelir. Rehinlerin satırılması «Maşa» tarafından yaptırılır. Maşa, satış bedelinden borçlunun bu teminat karşılığında bankaya olan borcunu öder. Bu bedel bankanın alacağını kapatmazsa geri kalan için Masaya dahil olunacağı ve mevcuddattan diğer alacaklılarla birlikte pay alınacağı tabiidir.

Vadesinde ödenmiyen borç varant mukabilinde verilmiş bulunuyorsa, Ticaret Kanununun 756 ıncı maddesi gereğince banka, poliçe hâmilî gibi iki iş günü zarfında borçlu ve cırantalara protesto çekdikten 10 gün sonra, rehin hükümlerine göre icraya müracaat ederek rehnin paraya çevrilmesi yolu ile malları sattırabilir. Satılan malların bedeli borcu karşılamazsa rehnin yetmemesi vesikası alınarak borçlunun diğer malları üzerinde haciz muamelesine girişilir.

756 ıncı maddenin ikinci fıkrasına nazaran, belli istisnalar dışında, emtia üzerine haciz, elkoyma veya rehin yapılmış olması halleri, hâmilin satış hakkını kullanmasına engel değildir.

Vadede protesto çekilmemesi veya protesto gününden itibaren 10. günün bitiminde emtianın satışına girişilmemesi halinde cırantalara müracaat hakkı kayb edilmiş olduğundan bu kanunî formalitelerin vaktinde yapılması bankalar için önemlidir (Ticaret K. Md: 750).

Varantın dâvâ murur-u zamanı poliçelerde olduğu gibidir. Cırantalara karşı dâva murur-u zamanının başlangıcı emtianın satış günüdür (Ticaret K. Md. 760)

SİGORTA TARİFESİ TEKNOLOJİSİ

Hayri BAŞER
(Şark Sigorta A. Ş.
Genel Müdürü)

Türk sigortacılığı bilindiği gibi tarife rejimi içinde çalışır. Hayat Branşı dışında şirketten şirkete değişmiyen yeknesak (uniforme) tarifeler uygulanır. Hayat Branşında ise her şirket tatbik edeceği tarifeleri Ticaret Bakanlığına tasdik ettirmek zorundadır.

Sigorta poliçelerinde prim tahakkuklarına mesnet teşkil eden tarifelere ticarî tarife adı verilir. Ticarî tarifeler ise birincisi hasar karşılığını teşkil eden riziko primi (prime de risque), diğeri, başlıcaları istihsal, masrafları paylarını ifade eden zamlar (chargements) olmak üzere iki esas unsurdan tereküp eder. Hayat branşına ait tarifelerde işletmenin umumî masraflarına tekabül etmesi gereken idare harcı tarife bünyesine girdiğinden hayat poliçelerinde götürü olarak ve lâşey mesabesinde bazı şirketlerin mukavele harcı (coût de police) aldıkları görülmür. Diğer branşlarda idare harçları ticarî tarifeler bünyesine alınmış olmadığından Ticaret Bakanlığınca takdir ve tesbit edilen nisbetler -ki Yangın branşında % 10, diğerlerinde % 7,5 dan ibârettir- üzerinden sigorta poliçelerinde ayrıca idare harcı tahakkuk ettirilir. Matrahı da münhasıran sigorta primidir.

İdare harcı dışında kalan diğer zamlar (chargements) tarife bünyesi içinde mütalâa edileğeldiğine nazaran mesele idare harçlarını da tarife bünyesi içine mi almalı, yoksa bu güne kadar cereyan ettiği şekilde dışında mı bırakmalı sorununa müncer olmaktadır. İdare Harçlarının ticarî tarife bünyesine alınıp alınmaması tamamen bir tarife sistematığı meselesidir. Ticarî tarifeler dışında İdare Harcı tahakkuk ettirilmesi usulü, yalnız memleketimizde değil, başka memleketlerde ve ezcümle Arjantin, Avusturya, Fransa, İtalya, İspanya, İsrail, Lübnan, Portekiz, Şili ve Yunanistan'da da tatbik edilmekte ve genellikle memleketimizdeki nisbetlerin fevkinde nisbetler uygulanmaktadır. Sebebi-

ni enflasyona, alışkanlığa hamletmek yanlıştır. Cumhuriyet devri sigortacılığına tekaddüm eden levanten sigortacılığında hem kaydiye, hem de mukavele harcı suretinde daha katmerlisi vardı.

Memleketimizde enflasyon 1954 - 1960 döneminde olduğu ve 1946 ile 1958 senelerinde iki defa devalüasyon yapıldığı ve Devlet İstatistik Enstitüsünce yayınlanan cetvellere göre de geçim endeksi 1948 de %133 iken 1951 de %162 ye çıkarak % 22 artış kaydettiği halde, mevcut İdare Harcı hadlerinde bir değişiklik yapılmamıştır. Filhâl yapılmamış olması da yapılmaması gerektiğinden ileri gelmemiştir. Aksine, yapılmamasındaki politik ve psikolojik zorluklardan neş'et etmiştir.

Halbuki bunun esas nedeni pratik düşen bir ihtiyaca cevap vermekten ibarettir. İki defa bir tarife değiştirilmesi güçtür ve psikolojik zorluklardan neş'et etmiştir.

Halbuki bunun esas nedeni pratik düşen bir ihtiyaca cevap vermekten ibarettir. İki defa bir tarife değiştirilmesi güçtür ve psikolojik de değildir. Ama iktisadi konjoktürü istikrara kavuşmamış, çeşitli dalgalanmalara maruz memleketlerde hayat pahalılıklarıyla müterafik olarak artan umumî masraflara göre tarifelere dokunmaksızın İdare Harçlarını zaman zaman ayarlamak daha kolay ve daha psikolojiktir. Umumî tarife ayarlamaları senelerce sürebilir. Ama bütçe açığını kapamak üzere ahiren içinde zarurî ihtiyaç maddeleri de dahil ezcümle tütüne % 15 (ortalama), kömüre % 24, inşaat demirine % 10, elektriğe % 17,5, tuza % 100, oduna % 40-50, ithalât damga resmine % 10-15 ve şekerlere % 20 nisbetinde yapılan son zamların tedricisi dışında umumî masraflarımıza, çünkü % 15 ortalama umumî masraf payının asgari % 10'u nisbetinde yapacağı âni tesir ve in'ikâsını karşılayabilmek zorunluğu mevcuttur. Zira sadece personel masraflarının umumî masraf hacmi içerisinde 1963, 1964, 1965 yılları ortalaması itibariyle yerli şirketlerimizde % 64,66, yabancı şirketlerde % 75,98 e varması bu zorunluğu teyit edecek niteliktedir. Bu sebeple nakliyat, kaza ve zirai sigortalardaki % 7,5 İdare Harçları nisbetinin, hiç değilse yangın branşımızdaki % 10 nisbetine iblâğı, Ticaret Bakanlığının teknik zarureti teslim etmek suretiyle, bu bapta alacağı iki satırlık bir kararına bağlıdır. Unutmamak gerekir ki istihsal artışı umumî masraf artışını çok geriden takip eder. Umumî masraflar bütün sigorta şirketleri için 1964 de 37,8 milyon iken 1965 de 43,3 milyon liraya çıkarak % 20 bir artış kaydettiği halde Türk sigortacılığında olan temel branş yerini muhafaza eden Yangın branşındaki artış ancak % 6.14 de kalmıştır.

Hele memleketimize has ve şirketlerimizin kazançlarıyla da irtibat

ve nisbeti olmıyan ve 1963, 1964 ve 1965 yılları ortalamasına göre Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği aidatı (% 0,40), Sigorta Murakabe Kurulu aidatı (% 0,30), Sigorta Tetkik Kurulu masraflarına iştirâk payı (% 1,15), Ticaret Odası aidatı (% 0,33), Sivil Savunma fonu (% 0,25), branşlara göre değişen Tarife Komiteleri masraflarına iştirâk payı (% 0,29 - 0,76), yangın söndürme masraflarına iştirâk hissesi (% 3,35) ve cem'an Şirketlerimiz prim istihsali ile ortalama orantıları yangında % 2,72, nakliyatta % 3,14, kazada % 2,63, zirai sigortalarda % 3,19 tutan mecburi malî mükellefiyetler de düşünülürse, İdare Harçlarının tarife bünyesine ithal edilmesi bu mükellefiyetleri de derhal aynı nisbette arttırma neticesini doğuracaktır. Kaldı ki Birlik ve Oda iştirâki hariç, bunların diğer memleketlerde emsaline de rastlanmaz ve millî mevzuatın mülkiliği esasına göre de, zaten ecnebî reasürörler bunları şirketlerimizle paylaşmağa mecbur da tutulamazlar. Onları ilgilendiren sadece bu ticarî münasebetlerin kârlı veya zararlı neticeleridir. Bu haller ve şartlar devam ettikçe, senelerden beri müesses bir sisteme dokunmanın, sigortacılığımıza fayda değil zarar getireceği aşikâr ve muhakkaktır.

Şimdi de memleketimiz tarife primlerinin, diğer bir deyimle ticarî primlerin fiilî şartlara göre hangi unsurlardan tereküp ettiğini inceliyelim:

- a) Riziko primi (prime de risque)
- b) Tarife zamları (Chargements)

Tarife zamlarının başlıcaları, istihsal masrafları (frais d'acquisition), idare masrafları (frais de gestion), tahsilât masrafları (frais d'encaissement) dir. Memleketimizde idare masrafları umumî masraflar makamında alındığı ve tahsilât masrafları umumî masraflar içerisine girdiği içindir ki buna ait zam, sigortacılığımızın memleketimize has veresiye muamele tarzında cereyan etmesinden dolayı şirketlerimizin taşımak zorunda kaldıkları tahsilât firesini veya zayıyatını da karşılamak zorundadır. Bunun dışında nazarı dikkate alınmıyan önemli bir faktör de Türkiye veya mükerrer sigorta inhisarı hasar taux'larına istinat edilirken münferiden aynı adedi âzamdan faydalanamıyacak ve dolayısıyla kötü sürprizlerden daha çok müteessir olacak portföy hacimleri binnisbe daralan sigorta şirketlerimizde hareket noktasını teşkil edecek prime de risque bazına, % 5 gibi asgarî ve zarurî bir emniyet payının ilâve edilmesi gerekir. Ayrıca şirketlerin sigortalılara intikal ettirmeden doğrudan doğruya ödemekle mükellef tutuldukları çeşitli aidat ve mükellefiyetlerin nazarı itibara alınması da icap eder. Bu açıdan Yangın branşı ticarî priminin unsurları sırasıyla şunlardır:

Ticari prim unsurları:	Yangın %	Nakliyat %	Kaza %	Zirai %
1 -- Riziko primi bazı	40.—	48,46	86,45	49,01
2 -- Hasar emniyet payı	5.—	5.—	5.—	5.—
3 -- İdare Harçları ile karşılanamıyan umumî masraf zammı açığı	4.—	9.—	9.—	9.—
4 -- İşlemsel masrafları payı ve zammı	30.—	23,70	20,—	20,—
5 -- Tahsilât firesi payı veya zammı ...	2.—	1,50	1,50	0,50
6 -- Doğrudan doğruya şirket uhdesinde kalan aidat ve mükellefiyetler payı ve zammı	2,72	3,14	2,63	3,19
7 -- Yangın branşında yangın söndürme masraflarına iştirak payı veya zammı	2,72	3,14	2,63	3,19
8 -- Finansman yükü	3,35	—	—	—
9 -- Finansman yükü	5,83	4,79	8,52	3,11
9 -- Brüt kâr marjı	+ 8,20	+ 5,45	—31,20	+ 10,19
	100.—	100.—	100.—	100.—

Riziko primi baz nisbetleri Milli Reasürans Şirketinin istatistiklerine istinaden alınmıştır. Hasar emniyet payı portföylerin şirketten şirkete değişen ve daha mahdut bir grand nombre'un sürprizlerine karşı teknik bir emniyet süpabıdır. İdare Harçları ile karşılanamıyan umumî masraf payları ise uygulanan İdare Harçları nisbetleriyle % 16.5 bu günkü umumî masraf yüzdesinin tarife bünyesine girmemiş kısmı arasındaki farklardır. 6 ıncı kalem yukarıda açıklanmıştır. 7 inci kalem izahtan vârestedir ve yalnız Yangın branşına münhasırdır. Finansman yükü peşin ödenen hasar tazminleri, vergiler ve mükellefiyetlerle umumî masraflara karşılık prim tahsilâtındaki gecikmenin senelik % 16 ya varan banka afiz ve masraflarına nazaran şirketlere her branşta yüklediği yüküdür. Brüt kâr marjı da şirketlerin Yangın, Nakliyat ve Zirai sigortalarında fiilen kalan kâr ortalaması, Kaza'da ise %31,20 zarar ortalamasıdır. % 10 brüt kâr marjını elde edebilmek için % 41.20 nisbetinde tarife kifayetsizliğinden hareketle kasko tarifelerinde yapılan son revizyonun tasdiki zaruretini teslim etmek gerekecektir.

Binnetice branşlar itibariyle varılan ve oto-trafik ve Oto-kasko sigortalarında % 41.20 tarife kifayetsizliğine mukabil Yangında % 8.20, Nakliyatta % 5.45, dolu ve hayvan sigortalarında % 10,19 kâr marjından yalnız Kurumlar ve Gelir Vergisi stopajı değil, aynı zamanda umumî masraflar dışında malî neticeler arasında yer alan menkul ve gayrimenkul amortismanları ve kanunî ihtiyatlar da çıkacaktır.

Yukarıdaki umumî manzara karşısında Ortak Pazar Camiasına girmeye hazırlık devresinde Türk sigortacılığın desteklenmesine ne kadar dikkat ve itina gösterilse yeridir diyebiliriz.

DIŞ YARDIMLAR VE TİCARET

Dr. Turgut VAR

(Orta Doğu Teknik Üniversitesi
Öğretim Üyesi)

1 - 3 Mart 1967 tarihleri arasında Stanford Üniversitesi çok ilgi çekici bir konferansa şahit oldu. İki gün devam eden ve «İktisadî Kalkınma: «Devletler Hukuku ve İktisat» isimli konferans Stanford Üniversitesi Hukuk Fakültesi ile müştereken Amerika Devletler Hukuku Cemiyeti, Stanford İş İdaresi Yüksek Okulu ve bu okulun Dış Ticaret Kulübü tarafından tertip edilmişti. Konferansçı olarak Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Teşkilâtı Siyaset ve Plânlama Kısmı Başkanı olup bir zamanlar yurdumuzda müşavirlik yapan Hans Singer, eserlerinin bazıları Türkçeye çevrilmiş olan Harvard Üniversitesi İktisat Profesörlerinden Hollis B. Chenery, Stanford Üniversitesi Profesörlerinden Gerald M. Meier, Sorie Tarshis, David B. Abernathy, Dale S. Collinson, Thomas Ehrlich, California Üniversitesinden Richard M. Buxbaum, Chicago Üniversitesinden Profesör Kenneth Dam'dan başka IBRD (Milletlerarası İmar ve Kalkınma Bankası) İktisadî Kalkınma Enstitüsü Direktörü John H. Adler, Milletlerarası Para Fonu (IMF) Müşavirlerinden Joseph Gold, Milletlerarası Kalkınma Teşkilâtı (AID) Müşavirlerinden Thomas L. Farmer ve Kenneth F. Phillips, Amerika Birleşik Devletleri Dışişleri Bakanlığı Dış Ticaret Siyaseti Şubesi Başkanı Joseph Greenmald, Brezilyanın Washington Büyükelçisi Vasco Leitao Do Cunha, Hindistan İstatistik Enstitüsünden Profesör T. N. Srinivasan gibi kendi sahasında isim yapmış uzmanlar katılmıştır. Dinleyici olarak çeşitli ülkelerden gelmiş öğrenci ve profesörün de iştirâk ettiği konferans genellikle dış ticaret ve dış yardım yollarıyla iktisadî kalkınma üzerinde durmuştur.

1964 yılında toplanan Birinci Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansında görüşülen, dünya tarımsal ürünlerinin arz ve fiyatlarının istikrara kavuşturulması, gelişmiş ülkelerin azgelişmiş ülkelere tanıdığı ticarî imtiyazlar, dış borç problemi, milletlerarası para sisteminde yapılması lüzumlu değişiklikler, resmî ve özel mali

yardımların daha iyi koordinasyonu gibi konular çeşitli yönlerden incelenmiştir.

Konferans esnasında bilhassa dış yardımdan ne kastedildiği hususu ile dış yardımın az gelişmiş ülkelere kaç mal olduğu konusu derinlemesine tartışılmıştır. Az gelişmiş ülkelerle gelişmiş ülkeleri tekrar görüşme masasına getirecek ikinci Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma konferansına (UNCTAD) altı ay gibi kısa bir müddet kaldığından Türkiye bakımından taşıdığı önem dolayısıyla bu noktalar üzerinde duracağız.

Dış yardımın esas itibariyle iki amacı vardır. Bunlardan birincisi yardım yapılan memleketteki tasarruf açığını kapatmak ve böylece iktisadi kalkınmaya yardımcı olmaktır. İkinci amaç, dış ödemeler açığını kapatmak olup birinci amaçla yakından alakalıdır. Bu amaçları gerçekleştirmek için çeşitli şartlarla gelişmekte olan ülkelere verilen kredilerin «yardım» olmadığı hususu genellikle unutulmaktadır. Gelişmiş ülkelerin yayın organlarının her kredi muamelesini bir «yardım» şeklinde göstermesi bütün iktisatçılar tarafından uzun zamandanberi tenkit edilen bir husustur. Bu konferansta aynı tema daha açıklıkla işlenmiştir.

Hans Singer örneklerle «yardım» adı altındaki birçok kredi muamelelerinin tamamen ticarî olduğunu göstererek milletlerarası gelir dağılımının daha adil bir duruma sokulması bakımından buna bir çare bulunmasını savunmuştur. Çünkü verilen kredinin faiz ve ödeme şartları yardımdan ziyade kâr amacını gütmektedir. Bu tip kredilerin dışında ancak çok düşük faizli muameleler ile hibe şeklindeki muameleler «yardım» vasfını taşımaktadır. Gelişmiş ülkelerin bugün gayri safi millî hasıllarının yüzde yarımından daha az bir kısmını «yardım» olarak az gelişmiş ülkelere verdiği hesaplanmaktadır. Fransa'nın eski kolonilerine yaptığı yardım % 1 civarında olup bu ortalamaya dahildir. Yalnız bu nominal yardımın büyük nisbette ticarî vasıfta olması ve çeşitli bağlayıcı şartları ihtiva etmesi sağladığı faydayı önemli derecede azaltmaktadır. Hans Singer'e göre hakiki yardımın negatif olması bile muhtemeldir. Eğer, milletlerarası adil bir gelir dağılımı isteniyorsa, ki bu en insani bir düşüncüdür, zengin ülkelerin hiç olmazsa gayri safi millî hasıllarının % 1 ini bir gelir vergisi gibi dış yardıma hasretmeleri gerekmektedir. Nasıl gelir vergisi İngiltere'de ilk kabul edildiğinde herkes tarafından yadırganıp tamamen geçici bir tedbir gözü ile bakıldıysa bu teklife de yine aynı şekilde bakılmaktadır. Bugün gelir vergisi yalnız İngiltere'de değil yüzlerce ülkede tatbik edilmektedir. Aynı sonuca milletlerarası sahada da erişilmesi ve dış

yardımanın bir müessese haline gelmesi mümkündür.

Hindistanlı İktisatçı Profesör T. N. Srinivasan ise az gelişmiş ülkelere yapılan yardımların birçok bağlayıcı şartlara sahip olduklarına işaret edip Hindistan'a ait çeşitli örnekler vermiştir. Bunlara göre az gelişmiş ülkeler herhangi bir şarta bağlı olmayan yardımı, miktarı % 40 - % 50 daha az olsa dahi, şartlı yardımlara tercih etmektedir. Çünkü yapılan yardımlar muayyen bir malın pahalı dahi olsa yardımı yapan memleketten teminini şart koşmaktadır. Halbuki böyle bir şart hem yardımı alan hem yapan ülke için mazhurlu olduğu kadar dünya ticaretine de zararlı etkilerde bulunmaktadır. Bir misâlle açıklamak icabederse, Hindistanın A.B.D. den şartlı bir yardım aldığını farzedelim. Eğer Hindistanın ihtiyacı olan malı Japonya'dan daha ucuza temin etmek imkânı mevcutsa iktisaden bu yolu tercih etmesi gerekmektedir. Yardımın bağlayıcı şartı onu A.B.D. den ithale zorlamaktadır. Durum böyle olunca Hindistan Japonyadan satın alamıyacak ve bunun sonucunda Japonya - A.B.D. ticareti de bir azalma kaydedecektir.

Bu noktada yurdumuzu ilgilendiren bir husus bahis konusu olmuştur. Dış yardımın pahalılaşmasını gören birçok ülke, bilhassa Arjantin ve Brezilya, yardım malzemesinin % 100 hiç olmazsa % 50 oranında kendi bayraklarını taşıyan vapurlarla nakledilmesi yolunda gayretler sarfetmektedir. Son günlerde gazetelerimizde Türkiye'nin yılda 25 milyon dolara yakın navlun ödediğine dair haberler çıkmaktadır. Dış yardımın müessiriyetini arttırmak amacıyla diğer konularla beraber navlun meselesini de halletmemiz bize düşen bir görev olarak kalmaktadır.

Konferansın diğer ilgi çekici tarafı, dış borçların kalkınma yolunda olan ülkeleri çok zor durumda bıraktığı ve kalkınma hızını yavaşlattığı hakikatinin tekrar ortaya konması oldu.

Bugün gayrı safi yardımın takriben % 30 u evvelki borçların faiz ve taksitleri şeklinde yardım veren ülkelere akmaktadır. 1955 yılında 10 milyar dolar olan toplam dış borç miktarı 1965 de 30 milyara yükselmiştir. Fakat aynı devrenin başında 1 milyar olan yıllık faiz ve taksit, 1965 de 4 milyar bulmuştur. Daha açıkcası az gelişmiş ülkeler 1955 de ihracat gelirlerinin ancak % 4 ünü faiz ve borç taksidi olarak vermelerine mukabil 1965 de bu ortalama % 12 ye yükselmiştir. Bu nisbetin % 40 - 50 ye çıktığı birçok ülke mevcuttur.

Ayrıca dış borç strüktürü de değişerek daha ziyade kısa ve orta vadeli borçların hakim olduğu bir durum meydana gelmiştir. Bugün az gelişmiş ülkelerin toplam dış borcunun % 50 ilâ 55 inin beş yıldan

daha kısa bir gelecekte ödenmesi icabetmektedir. Görüldüğü gibi yakın gelecek pek parlak değildir.

Dış yardımın ancak Milliyetçi Çin, Türkiye, Güney Kore gibi muvaffak olmuş ülkelere verilmesi ve miktarının arttırılmasını savunan Hollis B. Chenery'e karşı çeşitli itirazlar yapılmıştır. Bilhassa Milletlerarası İmar ve Kalkınma Bankası uzmanlarından John Adler yaptığı itirazda bu sayılan devletler hakkında şüpheleri olduğunu belirtmiş ve yardımın bu şekilde verilmesini yermiştir.

Dr. Mustafa A. Aysan'ın açıklama talep eden sorusu üzerine aynen, «Herkes bilhassa son yıllarda Türkiye'den bir mucize beklemekte ve bunun hemen bir gecede gerçekleşeceğini zannetmektedir. Halbuki kalkınmanın getirdiği birçok problemler çözüm beklemektedir» diyen John Adler yarışta kazanması en muhtemel atlarla beraber diğerlerinin de kalkınmada desteklenmesi görüşünü savunmuştur.

Konferansın diğer kısmı, ticaretin arttırılmasının dış yardıma nazaran ne gibi fayda ve mahzurları olduğu tartışmasına ayrılmış bulunmaktaydı. Maalesef burada bütün bu münakaşaları veremeyeceğiz. Sonuç olarak bu konferanstan alınacak bir ders varsa o da ikinci Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma konferansına çok hazırlıklı ve durumumuzu gelişmiş ülke çıkarlarına karşı savunabilecek şekilde iştirak etmemizdir.

*Diğer bütün Sigorta
nevileri ile birlikte ...*

**MAKİNA
SİGORTASI**



**ŞEKER SİGORTA
ANONİM ŞİRKETİ**

- Bakım işletme kazaları
- Dikkatsizlik, ihmal
- Kötüniyet, Sabotaj
- Konstrüksiyon hataları
- Materyal hataları
- Fiziki infilaklar
- Kazalarda su nok.
- Santirfuj kuvvet
- Kıskadeve
- Firtına
- Don

PIYASA DURUMU

Hazırlayan : Yıldırım KILKİŞ

1 — PIYASA HABERLERİ :

A. İç Ticaret :

Piyasalarımızda görülen durgunluk bu devrede de devam etmiştir. Ancak bu durgunluğun özellikle mevsimlik olan sebeplerinde, Nisan ayından itibaren gittikçe zail olmak temayülü görülmektedir.

Bazı mal çeşitlerinde stoklar azalmış, ihracat mevsimi kapanmaya yüz tutmuştur. Diğer taraftan ekici tütün piyasalarının açılması dolayısıyla beklenen para arzı, tediyelerin yavaşlığı sebebiyle istenilen canlılığı getirememiştir. Bununla beraber Adana pamuk piyasası, özellikle Anlaşmalı memleketler kontenjanlarının kullanılmasına başlamasıyla, canlanmıştır. Kuru üzüm piyasasında da bu eğilim gelişmektedir. Giresun çevresindeki fındık stoklarının mevcudiyeti, üretici ve tacırları endişeye sevketmektedir.

Gecen devrelerde ve bilhassa 1967 şubat ayı içinde yapılan çeşitli zamlara ilâve olarak, 10. Nisan 1967 tarihinden itibaren akaryakıt fiyatlarının 10 - 13 kuruş artmasına sebep olan vergi zamları, bu devrenin önemli olayı diye nitelendirilebilir. Gerçekten bu fiyat yükselişinin karayolu navlunlarına tesiri genel fiyat artışlarına yol açmaktadır. Fiyat indekslerinde, piyasanın durgunluğuna rağmen görülen yükselmenin gerçek sebebinin son zamlar olduğu kat'iyetle bellidir.

Yeni bir zam yapılacağı yolunda bir söylenti hâlen duyulmadığından, fiyatlar genel seviyesinin bir müddet sonra istikrar kesbetmesi beklenmektedir. Bu durumun, talep hacmini sınırlayıcı tesirlerine rağmen, devlet yatırımlarının gelişmesi, para arzının bollaşması ve mevsimlik tesirlerin gittikçe azalması, iş hacminde canlılığın artacağı ümidini vermektedir.

B. Dış Ticaret :

İç fiyatlarda meydana gelen artışların ihraç mallarımızı da tesiri altında bıraktığı muhakkaktır. Hâlen görülen pamuk ve çekirdeksiz kuru üzüm ihracatının, Anlaşmalı Memleketler ve özellikle Rusya'nın işlemeye başlayan kontenjanları sebebiyle olduğu ve arızı bir manzara arzettiği ifade edilmektedir. İhraç mallarımızda görülen yükselmelerin, bir devalüasyon gerektirdiği şayiaları kuvvetle duyulmaktadır. Bu durumun dahi iç piyasada durgunluğa sebep olduğu ifade edilebilir.

18. Kota tatbikatı ile ilgili çeşitli itirazlar tacirlerden gelmiş ve ilgili merciler nezdinde yapılan teşebbüsler kısmen olumlu sonuçlar vermiştir. Yedek parçalarla ilgili hususların da piyasayı sıkımayacak ve 17 nci kotaya benzer bir şekilde halli beklenmektedir.

Diğer taraftan Anlaşmalı Memleketlerle olan dış ticaret listeleri peyderpey yenilenecek Resmî Gazetede neşrolunmaktadır. Ayrıca İhracat Rejimi ile ilgili çalışmalar tamamlanmak üzeredir. Dış Ticaret münasebetlerimizin % 40 a varan bir nispette Anlaşmalı Memleketlerle olması karşısında, bu memleketlerle olan ticari anlaşmaların önemle üzerinde durulması zarureti doğmaktadır.

II — PİYASA HAREKETLERİ :

A. Sanayi Mamûlleri :

1) Dokuma Sanayii Mamûlleri :

a) Yünlü Dokuma :

Bu piyasada durgunluk, tahmin edildiği şekilde devam etmektedir. Stoklar aynı kalmış, sentetik elyafla karışım yapılan tergal-terilen kumaş fiyatları % 4 artmış, orlon ve diğer ipliklerde ise % 10 düşme görülmüştür. Mevsim itibarile tergal ve terilen kumaşlara talep artacağından, bu cinslerin fiyat artışı beklenmelidir. Yün cinslerde ise artış beklenmemektedir.

b) Pamuklu Dokuma :

Satışlar durgundur. Ancak Mayıs'tan itibaren hareket beklenmektedir.

2) Züccaciye ve Pencere Camı:

a) Züccaciye :

Züccaciye piyasası normal canlılığını muhafaza etmektedir. İthal mal stokları azalmaktadır. Bu sebeple bu cinslerin fiyatları artmaktadır. Ancak yerli mamûllerin imalâtçıdan perakendeciye satış şeklinde piyasaya arzı gelişmektedir. Bu durum perakende satış fiyatlarını olumlu bir şekilde etkilemektedir. Fiyat artışları yerli mamûl bünyesine giren maliyet unsurlarındaki zamlar dolayısıyla beklenmektedir.

b) Pencere Camı :

Pencere camı piyasasında geçen devreye nazaran bir değişiklik olmamıştır. 2 ve 3 mm. lik camlar yeterli, daha kalın camlar ise azdır. Ancak Mayıs başından itibaren bu darlığın önleneyeceği yetkililer tarafından ifade edildiğinden, ihtiyacın karşılanması beklenmektedir. Bununla beraber mevsim itibarile talebin de artacağı gözönünde tutulmalıdır.

Buzlu cam piyasası da nispeten istikrarlı bir manzara arz etmektedir. Fiyatlar geçen devreye nazaran 1 TL. arttığından hâlen muamele 33-34 TL. arasında cereyan etmektedir. Yeni stoklar piyasaya gelinceye kadar fiyatların biraz yükselmesi beklenbilir.

B. İnşaat Malzemesi :

1) Yuvarlak Demir:

İnşaat mevsimine girerken yükselmesi beklenen fiyatlar, Karabük fabrikaları

nın 12-22 mm. lik yuvarlak demir satışlarını serbest bırakması sebebiyle artmamış, hatta piyasada 3-5 kuruş kadar gerileme görülmüştür.

Karabük mamûllerinin ihtiyaç sahiplerine, diledikleri kadar ve muayyen fiyatlarla verilebilmesi diğer haddecilerin fiyatlarına bu şekilde tesir etmiştir.

İthal malı kütüklerin gelmeye başlaması ile ihtiyacın karşılanmasının mümkün olacağı anlaşılmaktadır.

Bu devre başında fabrika satış fiyatları şöyledir:

6 mm. lik firkete	210 — 215 krş.
6 mm. lik kangal	200 — 205 »
8 mm. lik yuvarlak	195 — 197 »
10 mm. lik »	195 — 197 »
12 mm. lik »	190 — 192 »

Yukarıda açıklanan durum dolayısıyla, önümüzdeki devrede fiyatların artması beklenmemektedir.

2) Profil Demir :

Profil demir piyasasında arzın yeterli olması dolayısıyla fiyat artışları olmadığı gibi, hatta biraz gerileme dahi müşahade edilmiştir. 40, 50 ve 60 lık ithal malı köşebent ile bazı U demiri fiyatları 10 kuruş gerilemiştir.

Karabük Demir ve Çelik fabrikalarının mamûlü olan 20, 25, 30 ve 35 lik köşebentler ile 20, 30, 40 ve 50 lik T demirleri piyasaya arz edilmiştir. Ancak bu mamûllerin fiyatları ithal mallarına nazaran 20-30 kuruş daha pahalıdır

Karabük mallarının fiyatları şöyledir:

Köşebentler :

20 X 20 X 3	246 Krş.
25 X 25 X 3	236 »
30 X 30 X 3	226 »
35 X 35 X 4	216 »

T demirleri :

20 X 20 X 3	296 Krş.
30 X 30 X 3	276 »
40 X 40 X 4	256 »
50 X 50 X 5	236 »

Karabük mallarının piyasaya muntazaman arzı dolayısıyla fiyatların istikrarlı bir durum arz etmeye devam etmesi beklenmektedir.

3) Çimento :

Bu piyasada istikrarlı bir durum tesisine hâlen imkân bulunamamışsa da, fiyatlar geçen devreye nazaran 11,5 - 12 TL. arasında seyir eden seviyesini muhafaza etmiştir. Bununla beraber talebin gittikçe artması dolayısıyla fiyatların yükselmesi muhtemeldir. Ancak üretim kapasitelerinin arttırılması ve ithal yollarının arzı genişletmesi tedbirleri yanında tevzi konusunda da dikkatli davranılırsa, Mayıs ayının da istikrarlı olması beklenebilir.

Beyaz çimento fiyatlarında 3 - 4 lira artış olmuş ve satışlar 37,5 - 38 TL. civarın-

da cereyan etmiştir. Ancak Pınarhisar mamüllerinin Nisan başından beri piyasaya arz edilmeye başlaması dolayısıyla fiyatların normal seviyeye dönmesi beklenmektedir.

4) Kereste :

İstikrarlı bir durum arz etmeye başlayan kereste piyasasında fiyatlar geçen devreye nazaran değişmemiştir. Zaten geçen devreden evvel artmış olan fiyatların bu ay zarfında da sabit kalacağı anlaşılmaktadır.

1967 Nisan sonunda fiyatlar şöyledir :

Çam (doğramalık)	800 — 950 TL.
Çam (kaba işler için)	600 — 700 TL.
Çıralı çam (üstün evsafı)	950 — 1100 TL.
Kök nar (doğramalık)	680 — 725 TL.
Kök nar (kaba işler için)	580 — 650 TL.

5) Karo Fayans :

Durgun olan karo fayans piyasasında fiyatlar istikrarlı bir manzara arz etmektedir. Fiyatlar şöyledir:

Yerli ekstra	97 — 98 Krş.
Yerli standard	94 — 95 »
Yerli üçüncü	85 »

Üretim yeterli olduğu için, fiyatların sabit kalmasının devam edeceği anlaşılmaktadır.

C. Gıda Maddeleri :

1) Bakliyat ve Pirinç :

Bakliyat piyasasında dermason fasulye hariç, diğerlerinin satışları yavaşlamıştır. Dermason fasulye fiyatları talep dolayısıyla biraz yükselmiştir. Ancak bu yükselme arızî görünmektedir. Stoklar yeterli olduğundan piyasanın istikrarlı olacağı ümit edilmektedir.

Dermason fasulye	280 — 325 Krş.
Horoz fasulye	230 — 275 »
Nohut	210 — 225 »
Kırmızı mercimek	240 — 260 »
Yeşil mercimek	260 — 285 »

Pirinç fiyatları, stokların elden çıkarılması arzusu ile biraz gerilemiştir. Bersani 280 kuruştan, viyolin 270 kuruştan, maratelli ise 235 kuruştan muamele görmüştür. Talep yavaş olduğu için bu gerilemenin biraz daha devamı beklenmektedir.

2) Zeytinyağ ve Diğer Nebatî Yağlar :

Margarin piyasası durgun olup piyasada mal bol miktarda mevcuttur. Geçen devre görülen fiyat gerilemesi bu devre zarfında 5 kuruş daha devam etmiş ve margarin fiyatları 600-620 kuruş seviyesine inmiştir. Ancak fiyatların bu seviyede kalacağı umulmaktadır.

Yemeklik diğer nebatî yağların fiyatları sabit kalmış ve yağ çeşitleri geçen

devrede olduğu gibi 525-530 kuruş arasında muamele görmüştür. Arzın bol olması dolayısıyla bu durumun devam etmesi beklenmektedir.

Zeytinyağ için de durum aynıdır. Üretim bol olduğu için fiyatların geçen devredeki seviyeyi muhafaza edeceği anlaşılmaktadır.

3) Beyaz Peynir :

Peynir stokları azalmaktadır. Bu sebeple fiyatlar, tahmin edildiği gibi biraz yükselmiştir. Ancak Mayıstan itibaren yeni üretime geçilmesi beklendiğinden, bu artışın uzun süreli olmayacağı ifade edilmektedir.

I. inci tam yağlı tenekesi 150 TL. ndan, Yağlı peynir tenekesi 120 TL. ndan, Yarım yağlı tenekesi 110 TL. ndan, ve Yavan peynir tenekesi 60 - 70 TL. ndan muamele görmüştür.

D. Altın Fiyatları :

1967 Nisan ayında altın fiyatlarının seyri şöyledir (TL):

	Cumhuriyet	Reşat	İngiliz
3.4.1967	99,60	167	123
10.4.1967	99,10	167	123
17.4.1967	100	167	122
24.4.1967	100,20	166	122

E. Toptan Eşya Fiyat İndeksi :

1958 = 100 itibarile, İstanbul toptan eşya fiyat indeksi, 1967 Mart ayında 157,8 olmuştur. 1967 Şubat ayı indeksi 157,4; 1966 Mart ayı indeksi ise 147,6 idi.

F. Dış Ticaret :

1967 yılının Ocak ayına ait, resmî istatistiklere göre, ihracat ve ithalât rakamları şöyledir:

1. İhracat :

1967 Ocak ayı ihracatı 460.821.000 TL. dir. 1966 Ocak ayı ihracatına nazaran bu rakam 6.334.000 TL. daha azdır.

İhracat kalemlerinde, 1967 Ocak ayı zarfındaki artış, 1966 Ocak ayına nazaran Meyvalar (Fasıl 8), kuru üzüm, fındık, madenler kalemlerinde olmuştur. Azalma ise kuru incir, canlı hayvanlar, hububat, tohumlar, tütün ve pamuk kalemlerindedir.

1967 Ocak ayı itibarile ihracatımız, 1966'nın aynı ayına nispetle Belçika - Lüksemburg, Çekoslovakya, İsviçre, İtalya, Lübnan ve Rusya'ya artma; Batı Almanya, Avusturya, A.B.D., Fransa, Hollanda, Irak, İngiltere ve İsrail'e azalma göstermiştir.

2. İthalât :

1967 Ocak ayı ithalâtı 430.618.000 TL. dir. 1966 Ocak ayı ithalâtına nazaran bu rakam 10.960.000 TL. daha fazladır.

1967 Ocak ayında ithalâta, 1966 Ocak ayına nazaran, ilaç ve boya, mensucat ve iplikler, soya ve don yağları kalemlerinde artış olmuştur. Aynı devrede ise azalma, akaryakıt, demir ve çelik, makineler ve nakil vasıtaları kalemlerindedir.

1967 Ocak ayı ithalâtımız, 1966 Ocak ayına nazaran Batı Almanya, Avusturya, Belçika - Lüksemburg, Çekoslovakya, Hollanda, İngiltere, İsrail ve Rusya'dan artmış; A.B.D., Fransa, Irak, İsviçre, ve Lübnan'dan azalmıştır.

Haberler

Türkiye İş Bankası Mensupları Bir Tüketim Kooperatifi Kuruyor

Türkiye İş Bankasının memur ve hizmetlileri ile emeklilerinin girebileceği bir tüketim kooperatifinin kurulması için bir süreden beri yapılmakta olan çalışmalar sonuçlanmış, 15.4.1967 tarihinde kurucu ortaklar tarafından kabul edilen ana sözleşme gerekli iznin alınması için ilgili Bakanlığa gönderilmiştir.

«Türkiye İş Bankası A. Ş. Mensupları Hudutlu Sorumlu Tüketim Kooperatifi» ünvanını taşıyan ve kısa adı «İŞ-KO» olan şirket 472 ortak tarafından kurulmuştur. Devamlı bir şekilde çoğalan ortak adedi halen 600'ü aşmış, fiilen ödenen sermaye ise 105.400 TL. a balığ olmuştur. Ana sözleşmede amacı, «ortaklarının tüketim ve kullanma ile ilgili ihtiyaçlarını iç ve dış piyasalardan temin edip perakende fiatlardan daha ucuz bir fiatla karşılamak» olarak belirtilen şirket ilk plânda İstanbul, Ankara ve İzmir'de satış mağazaları açacak, diğer şehirlerdeki ortaklarının taleplerini de karşılayacaktır.

Tüketim Kooperatifçiliğimize katılan bu yeni kuruluşa çalışmalarında başarılar dileriz.

Banka Kredilerini Tanzim Komitesi Kararları

Karar Tarihi : 10/1/1967

Karar Sayısı : 163

7129 sayılı Bankalar Kanununa ek 153 sayılı kanun gereğince T. Emlâk Kredi Bankasının nezareti altında tedricen tasfiyeye tabi tutulan Raybank'ın tedricen tasfiyesinde kullanılmak üzere;

a) 153 sayılı kanunun 3 üncü maddesi gereğince T. C. Merkez Bankası nezdinde tesis edilmiş bulunan fondan 5.400.000 liranın tahsisi,

b) Tahsisi uygun görülen 5.400.000 lira ile fon mevcudu arasındaki farkın aynı maddenin 5 inci fıkrasına istinaden T. C. Merkez Bankasından, fonda birikecek mebalığde derhal mahsup edilmek kaydiyle mezkûr Fon'a avans olarak itası uygun görülmüştür.

Okuyucu Soruları

İstanbul'dan bir okuyucumuzun sorusu :

Soru : Bankalarda karı, koca veya herhangi iki veya daha fazla şahıs tarafından, münferiden, diledikleri kadar para çekebilmek kaydıyla açılmış müşterek hesaplarda, hesap sahiplerinden birisinin ölümü ile ilgili olarak (mirasçılardan para kaçırmak gibi) veya hesap sahipleri arasında doğabilecek ihtilâflar bakımından, bankalar için herhangi bir sakınca varit midir?

Cevap : Müşterek hesaplarda bankalar hesap sahiplerinden, herbirinin hesap üzerinde münferiden tasarruf edebilme yetkisini tesbit eden bir yazılı beyan alırlar. Hesap sahipleri bankaya karşı müteselsil alacaklı durumunda olup, alacaklılar arasındaki iç münasebet ve ihtilâflar esas itibariyle bankayı ilgilendirmez ve bu nev'i hesapların açılmasında banka için herhangi bir sakınca da varit değildir.

Bununla beraber, aşağıda kaydedildiği veçhile, bankanın riayete mecbur olduğu bazı hususlar da mevcuttur.

Bu nev'i hesaplarda hesap sahiplerinden biri bankaya vereceği bir talimat ile, diğerine hesaptan para ödenmesine mani olamaz. İhtilâf halinde taraflardan birinin diğerine ait tasarruf yetkisini kaldırabilmesi, ancak mahkemeye veya icraya müracaat ederek bankaya bu hususta tebligat yaptırmasına bağlıdır. Bu takdirde banka yalnız tebligat yaptırana ödemede bulunabilir, diğerine ödeme yapamaz (Borçlar Kanunu, Md: 148/3).

Bankanın göz önünde bulunduracağı diğer bir husus da, taraflardan birinin ölümü halinde ortaya çıkar.

Veraset ve İntikâl Vergisi Kanunu ile ilgili bir Maliye Bakanlığı talimatına nazaran, hesap sahiplerinden birinin ölümü ile, diğerleri veraset ve intikâl vergisinin tediyesinden önce tek başına hesapta tasarruf edemez. Alacak sahiplerinin hisseleri hususunda hesap kartonunda bir sarahat varsa, buna uyulur. Yoksa hisseler eşit kabul edilerek ölenin hissesi belirtilir ve bunun faizli bakiyesi üzerinden gerekli veraset ve intikâl vergisi ve tasarruf bonusu kesintisi yapıldıktan sonra diğer müteselsil alacaklıya bütün bakiyenin ödenmesi imkân dahiline girer.

Burada önemli olun bir nokta, hesap sahiplerinden birinin ölümünün bankaca öğrenilmesi halidir. Veraset ve İntikal Vergisi Kanununda, genel olarak (ölüme muttali olunca) tabiri kullanılmıştır. Buna nazaran, banka, ya hiçbir ihbar vaki olmadan veya varislerden birinin ihbarıyla veya yetkilî dairelerin resmen bildirmesiyle ölüme ıtıla kesbetmiş olabilir ve bu andan itibaren de gereğini yapmak durumunda bulunur.

Müşterek hesaplarla ilgili başka bir husus da, taraflardan birinin borcu için hesaba haciz konulması halidir.

Bu nev'i hesaplarda maliklerin ayrı ayrı, serbestçe tasarruf yetkileri bulunduğundan, herbirinin alacaklısı tarafından hesaba haciz koydurulabilir. Bu takdirde bankanın haczolunan bakiyeyi taraflara ödemesi gerekir.

İflâs eden hesap sahibi yerine iflâs masası kaim olur.



VE NEZLE BAŞLANGICINDA...

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



(Yeni Ajans: 3023)

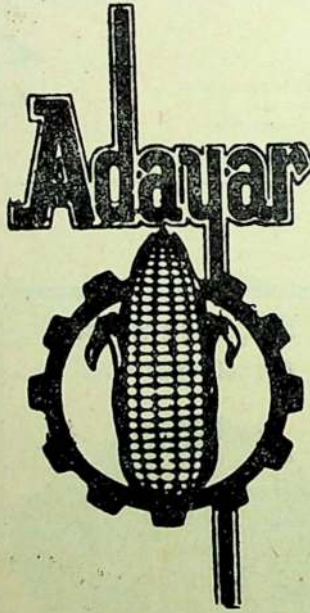
Saçlarınız için
en uygunu...



Pertev
hair spray
normal

Pertev
hair spray

ADAYAR MISIR ÖZÜ YAĞI



Kolesterol, Damar
Bertliği ve diğer Kronik
Kardiyovasküler hastalıklarda
doktorların HASSATEN
tavsiye ettiği ve münhasıran
Mısır ösünden ekde edilen
TAM SAFTYETTE emsalsiz
yağdır

Zeytinyağ, teroyağ
margarin v.s. gibi
bütün hayvani ve nebatı
yağlara tercihan SOFRADA
ve MUTFAKTA emniyetle
kullanabileceğiniz fevkalade
BESLEYİCİ yegâne REJİM
yağdır

Adayar Ticaret Ltd. Ş.

Eminönü Kantarcılar Yeni Kosalıca Han 7/1

Telefon . 22 34 81 — 22 37 17 Telgraf: ADAYARLİMİT — İstanbul

HER TURLU
BANKA İŞLERİNİZ ve
IKRAMİYELİ TASARRUF
HESAPLARINIZ İÇİN

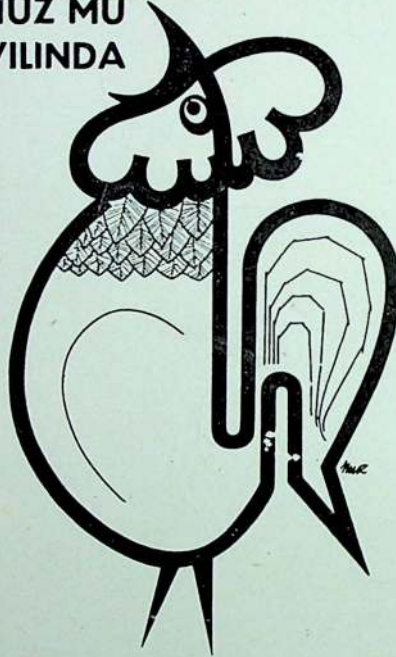


TİCARET BANKASI

İŞİNİZİN ve TALİHİNİZİN ANAHTARIDIR

**TÜRK
TİCARET
BANKASI**

DUYDUNUZ MU
1967 YILINDA



15 milyon
**ZİRAAT
BANKASI**