



İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ İKTİSAT FAKÜLTESİ
MEZUNLARI CEMİYETİ
AYLIK YAYIN ORGANI

İKTİSAT DERGİSİ

HAZİRAN 1968

SAYI 48

CİLT : 8

250 KURUŞ

TÜRLON
Türk Nylon 6 ipliği
SİFAŞ

SENTETİK İPLİK FABRİKALARI
A. Ş.

B U R S A : Fabrika Merkezi: Sanayi Bölgesi, Büro: Atatürk Cad.
Ticaret Bankası İş Hanı Kat 1 Tel : 5559 - 4489

UNKAPANI - Atatürk Bulvarı - Manifaturacılar Çarşısı 3501 - 3502
YENİ BÜROSUNDA HİZMETİNİZDEDİR

Telefon : 22 35 73 - 27 72 53

Dikkat !

Daha evvel başka yerde basılan yazılara ücret ödenmez.
Yazılarda ki fikirler yazarlara aittir. Cemiyeti ve dergiyi so-
rumlu kılmaz gönderilen yazılar basılsın veya basılmasın iade
edilmez.



İKTİSAT DERGİSİ

İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ İKTİSAT FAKÜLTESİ
MEZUNLARI CEMİYETİ YAYIN ORGANIDIR

İktisaden zayıf bir millet fakrî sefaletten kurtulmaz; Kuvvetli bir medeniyete, refah ve saadete kavuşamaz; İctimai ve Siyasî felâketlerden yakasını kurtaramaz.
K. ATATÜRK

C İ L T : VIII

S A Y I : 48

H A Z İ R A N 1 9 6 8

Fiatı : 2.5 T.L.

Yıllık: 30-6 Aylık: 15 TL.

Sahibi : Cemiyet Adına OKTAY EMED

Yazı İşleri Müdürü : NİHAT BATUR

İdare Müdürü : FARUK ÇEHRELİ

İdare Yeri : Tünel Galip Dede Cad. No. 48/1

Telefon : 44 04 36 - 49 89 03

Basıldığı yer : YENİLİK BASİMEVİ

YAZI HEYETİ :

İstanbul

Fazıl AYVERDİ
Nihat BATUR
Solmaz BURAL
Faruk ÇEHRELİ
Alpay ERDOĞAN
Zeki ERGİNSU
Şemsettin GÜLER
Atalay ŞAHİNOĞLU
Gül TURGUT
Rıdvan YÜKSELEN

Ankara

İmren AYKUT
Oktay EMED
Hamdi MEHTER
Fahrettin TUNÇÖZ
Meliha TURKAN

İ Ç İ N D E K İ L E R

2. Derginin Sesi * * *
3. Ekonomik Durum Selman GÖRKEY
9. Ayın Ekonomik Olayları Faruk ÇEHRELİ
13. Bankacılığın Gelişmesi ve Personelin Hizmet Anlayışı Gülcen DİRİL
18. İhracatçı Birliklerinin Ekonomimizdeki Yeri ve Geleceği Reha BAVBEK
21. Modern Reklâmcılık Alpay M. ERDOĞAN
24. Vergi Politikası ve Vergi Kaçakcılığı Orhan BULDAÇ
28. Avrupa Ekonomik Topluluğunun Mâli ve Ekonomik Politikası Umit DİDİN
34. Reklâmların Müesiriyetinin Ölçülmesi Orhan ALTAN
37. Bankalarda Mevduat ve Kredi İlişkileri Erol EVGİN

Derginin Sesi !...

Sevgili ve değerli okuyucalarımız,

Bu güne kadar büyük bir titizlikle üzerinde durduğumuz konulardan biri de hatırlayacağınız gibi «Müesseselerimizi Tanyalım» başlığı altında Dergimiz sayfelerinde yer almaktadır. Dergimizde böyle bir yer ayırmamızın önemine yüksek tahsil müesseselerinde meydana gelen buhranlı ve gergin durumdan sonra daha fazla inanmış bulunuyoruz. Nitekim, son olarak kıta Avrupasında bilhassa Fransa gibi ileri medeniyet seviyesine ulaşmış, ekonomisi gelişmiş bir düzende dahi sosyo-ekonomik problem olarak doğan Üniversite gençliğinin giriştiği hareket memleketimize de sıçradı. Muhallif ve muvaffık basında her türlü tefsir ve tepki toplum üzerinde de değişik gidiş ve düşünelere yol açtı. Meselenin nedenlerine girmeden önce Üniversitemizimizin, fakülte, akademi veya yüksek okullarımızın bugüne kadar Dergimizde ele aldığımız müesseseler gibi tanıtılmadığı, hatta en yakın çevrelerin bir çok noktalarda bilgi sahibi olmadığı acı bir şekilde ortaya çıktı.

Üniversite gençliği ne istiyor?!... Bugün için toplu halde bulunduklarından isteklerinin ilk merhalesi olan iyi yetiştirilmelerinin teminatını sağlamaya çalışıyorlar. Ancak, esas problemin karşılıklarına mezun oldukları ve her birinin ayrı bir ünite olarak toplum içine dağıldıkları zaman çıkacağını henüz düşünemiyorlar! O zaman, hayatta yapayalnız mücadele etmek zorundadırlar. Yapılacak reformlarda talebelik devresinde ki sıkıntılardan daha mühim, mezuniyet sonrasının da ele alınması bilhassa kültürel işsizliğin yayılmaması bakımından şarttır. Aksi halde, kültürel işsizliğin yayılması kötü ideoloji sahiplerinin ekmeklerine yağ sürer ve gayelerinin tahakkukunu kolaylaştırır; toplumun mahfına sebebiyet verir.

Bu itibarla, gerekli reform hareketine girişmeden önce her üniversitenin bünyesi içinde ki fakültelerin iyice tanıtılıp, problemlerinin teker teker tesbiti yapılırken, mezuniyet sonrası müşkülleri yenebilecek gücü her fakültenin mezunlarının toplanma ve güç kazanma imkânını yaratan Mezunlar Cemiyetleri ile müşterek çalışmanın büyük faydasına inanıyoruz. Zira, talebelik devresi 4 ilâ 6 yıl gibi kısa bir süreye inhisar ederken, mezuniyet sonrası normal şartlar altında asgari 30 yıldır. Böyle bir müşterek çalışma her fakülte, yüksek okul veya akademinin gayelerinin tahakkukunu da kolaylaştırıcı bir kuvvet unsuru olacaktır.

Sevgili okuyucular! bu vesileyle, bir kere daha sizleri ekonomimizin kalkınmasında büyük rol oynayacağına inandığımız çalıştığınız müesseseleri tanıtımaya davet ediyoruz.

Sevgi ve saygılarımızla,
İKTİSAT DERGİSİ

Ekonomik Durum



Altın, İhtiyat Paralar ve Özel Keşide Hakları

Selman GÖRKEY

Bir para mâdeni olan altının, Vaşington'da 16 ve 17 martta yedi Merkez Bankası guvernörü tarafından alınan kararlardan beri çift fiatı vardır: bundan böyle artık yalnız Devletlerarası uygulanan eski resmî fiatı; ve altın piyasasında özel şahısların arz ve talebi neticesinde serbestçe tahavvül eden piyasa fiatı.

Bilindiği gibi, altının resmî fiatı, 1 ons saf altın = 35 ABD doları olup, 1934 den bu yana sâbit tutulmaktadır. Altının piyasa fiatı ise, 1 Nisandan itibaren tekrar açılan Londra altın piyasasında dünya konjonktüründeki değişikliklere göre, halen 39-42 dolar arasında dalgalanmalar göstermektedir.

Altının dolarla ifade olunan resmi fiatının 34 yıldır değişmediği doğrudur. Lâkin, altının sterlin lirası ile ifade olunan fiatı değişmiştir. 1934 de bir ons altın 6 sterlin 18 şilin iken, bu fiat, İngiliz lirasının devalüasyonundan sonra, eylül 1949 da 12 sterlin 10 şilin olmuştur.

Amerika Birleşik Devletleri'nin altının resmî fiatını sâbit tutması, doların değerini korumak arzusundan ileri gelmektedir. Başlıca Avrupa devletleri dolar ve İngiliz lirasını desteklemişlerdir. Evvelâ İsviçre'nin Bâle şehrinde (10 Mart), sonra Vaşington'da Belçika, Federal Almanya, İtalya, Hollanda, İsviçre ve Büyük Britanya'nın temsilcileri altının şimdiki fiatını sabit tutmayı taahhüt etmişlerdir.

Dolar ve İngiliz lirası birer ihtiyat parasıdır. Altınla beraber, bugün câri olan altın kambiyo rejiminin unsurlarını teşkil ederler. Gerek Amerika Birleşik Devletlerinin, gerekse İngilterenin Milletler arası para sisteminde özel mevkiileri vardır. Uluslararası tediyelerin ve rezervlerin büyük bir kısmı bu iki ülkenin paraları ile yapıldığı içindir ki, dolar ve sterlin lirası beynelmilel para veya kliti para vasfını kazanmışlardır.

Amerika Birleşik Devletleri, dünya ti

caretinin % 15 ini temsil etmektedir. Amerikan özel sermaye ihracatı bütün dünyadaki özel sermaye ihracatının yarısından fazladır. New-York sermaye piyasası, dünyadaki diğer bütün sermaye piyasalarının heyeti umumiyesinden daha önemlidir. Asıl dikkate şayan olan nokta, Amerika Birleşik Devletleri, doların altınla ilişkisini kesmediği, konvertibilitayı kaldırmadığı içindir ki, dolar milletlerarası rezerv ve ticaret parası haline gelebilmiştir.

Lâkin, rezerv paralar artık eskis gibi milletlerarası borçların tesviyesinde şartsız kullanılmıyor. İngiliz lirası alacakları yıllar var ki istenilen anda kayıtsız şartsız altınla değiştirilemiyor. Özel şahıslar, ellerindeki dolar karşılığında da Merkez bankalarından altın alamıyorlar, çünkü 17 marttan beri doların serbest konvertibilitesine yeni kısıtlamalar konulmuştur.

Yukarıda da işaret olunduğu gibi, Vaşingtonda toplanan Altın Birliğinin faal üyeleri, doları ve kambiyonun istikrarını korumak için, Londra'da altın için bir çift piyasa sistemi tesis etmişlerdir. Bu tedbirlere paralel olarak Vaşington hükümeti, kendi kronik dış tediyeye açığını azaltacak tedbirlere tevessül etmekle kalmayıp, dahilde enflasyon tehlikesini bertaraf etmek için, bütçe açığının, vergi nispetlerinde artışlar yapılmak suretile karşılanmasını Kongreden ısrarla istemekte ve bütçede önemli tasarruf yapmağa hazır lanmaktadır.

Amerika Birleşik Devletleri hükümeti, eskiden olduğu gibi, bir ons altını 35 dolardan alıp satacaktır. Muhtelif ülkeler resmi altın rezervlerini yalnız para otoriteleri arasındaki transferlerde kullanabileceklerdir. Altın Birliğinin faal üyeleri artık Londra altın piyasasına veya herhangi diğer bir altın piyasasına altın veremeyeceklerdir.

Hür dünyanın en önemli altın üreti-

cisi olan Güney Afrika -maliye bakanının demecine göre- bir müddet serbest piyasaya altın satmamağa kararlı görünmektedir. Bilindiği gibi, Güney Afrika, altının şimdiki resmî fiyatını üretim için rantabl görmediği için, kuvvetli ölçüde artırılması tezini savunanların safında yer almaktadır. Bu tezin taraftarları, rövalorizasyonu, dünya likiditelerini artıracığı için de istemektedirler.

Milletlerarası para sistemi, doların (1 ons altın = 35 dolar) fiatı üzerinden konvertibilitesi esasına dayanmaktadır. Amerika Birleşik Devletleri, dolara güveni sarsmamak için altının resmî fiyatını değiştirmemektedir.

Altın fiyatının serbest piyasada 35 doların çok üstüne çıkmak ve yüksek seviyede devamlı surette temevvüc etmek eğilimini göstermesi halinde, milletlerarası para sisteminin âkabeti bakımından olumsuz sonuçlar meydana gelebilecektir. Bu takdirde, bir ihtimale göre, Milletlerarası Para Fonu üyesi ülkelerin Merkez bankaları, rezervlerindeki dolarları altınla değiştirmeğe tesvik edilmiş olacakları cihetle, altın rezervleri miktarı esasen azalmış bulunan Amerika Birleşik Devletleri, altını rövalorize etmek suretile doların devalüasyonuna gidecektir.

Öte yandan, Güney Afrika'nın tekrar serbest piyasaya altın satmağa başlaması halinde altın fiatları düşecek; Vietnam harbinin sona ermesi gibi dünya konjonktüründe ferahlatıcı olağanüstü bir olayın husule gelmesi halinde ise, Amerikan dış tediyeye dengesi, uygun bir vergi ve para politikası uygulanmak şartıyla, sür'atle düzelebilecektir.

Dünyanın bu ikinci para krizi ne zaman ve nasıl başlamıştır?

İngiliz lirası üzerinde yıllardır mevcut tansiyonun geçen yaz Orta Doğu buhranı ile beraber şiddetlenmesi üzerine vu-

kua gelen ihtilâtlar sonucunda, İngiliz hükümeti 18 Kasım 1967 tarihinde devalüasyona sürüklenmiştir. Bu olayın husule getirdiği çeşitli etkilerden biri, Amerika Birleşik Devletleri dolarına karşı şüphe uyandırmak olmuştur.

Yirminci yüz yıl içinde İngiliz lirasının duçar olduğu bu üçüncü vahim kriz, altın fiyatının yenide nreevalüe edileceği faraziyesine müstenit bir spekülasyon hareketi ile birleşince altına hücum başlamıştır (1). Amerika Birleşik Devletlerinin uzun yıllardan beri devam eden altın kaybı, aralık ayında 900 milyon dolar ile bir zirveyi bulmuştur. Amerikan Hazinesinin rakamlarına göre, müteakip üç ayda dış ülkelere bir milyar 309 milyon dolar (2), Amerikan endüstrisine ise 53 milyon dolar değerinde altın satılmıştır. Mayıs ayında da, munzam bir 100 milyon dolarlık altın çıkışı sonucunda Birleşik Devletlerin altın stokları 1936 yılından beri görülen en zayıf seviyesine inmiştir.

Altın fiyatının yükselmesine bir diğer sebep de, doların altına konvertibl olması

- (1) Bir tesadüf eseri olarak, sterlin lirası krizleri onsekizer yıl ara ile birbirini takip etmiştir. İlk kriz, harp sonrası ilk dünya ekonomik krizinin sürüp gittiği 1931 yılında, Büyük Britanya altın esasından ayrıldığı Eylül ayında vukua gelmiştir. İkincisi, yine Eylül ayında olmak üzere, 1949 yılında zuhur etmiştir.
- (2) Bu rakama, Martın ikinci yarısında infisah eden Londra'daki «Milletlerarası Altın Birliği»ne verilen altın da dahildir.
- (3) Altına hücumun başladığı geçen Kasım ayında ABD'nin 12 milyar 900 milyon dolar değerinde altın stokları vardı. 30 Nisan 1968 tarihinde altın stokunun değeri ise 10 milyar 547 milyon dolara inmiş bulunmaktadır.

olduğuna göre, altına hücumu durdurmak için evvelâ 15 Martta, dünya altın piyasasının merkezi olan Londra altın borsası kapatılmıştır. Bu olayı, başka ülkelerde diğer bazı borsaların kapanması takip etmiştir.

Vaşington'da durumun ilgili devletler arasında müzakeresi neticesinde doların konversiyon taleplerini karşılamak mecburiyetini yüklenmek suretile, altına tahvil olunacak miktarlar sadece resmi elerde bulunan dolarlarla sınırlanmıştır.

İngiliz Maliye bakanı Mr. Jenkins'in 18 Martta Avam Kamarasında verdiği demeçten anlaşıldığına göre: «Merkez bankaları temsilcileri milletlerarası para sisteminde sterlin lirasının oynadığı rolün önemini göz önünde tutarak, Büyük Britanya'nın para otoritelerine yeni kolaylıklar bahşedilmesini kararlaştırmışlar»; sözü edilen makamlara, «arzu ettikleri takdirde, derhal cem'an 4 milyar dolarlık bir kredi tahsis olunabileceğini» tefhim etmişlerdir.

13 Martta, Londra'da rekor denilecek bir seviyede vaki altın talepleri sonucunda (yaklaşık olarak 200 ton) sterlin lirası, 2,39 dolar ile en düşük seviyeye indikten sonra, 18 Martta, 2,40 doların bir az üstüne çıkarak, yeniden normal seviyesini bulmuştur.

Amerika Birleşik Devletleri, bir vakitler (1948 de) dünya altın rezervlerinin % 70 den fazlasını temsil eden altın rezervi, halen, her halükârda elde muhafazası gereken (Pentagon'ca «stratejik» telâkki edilen) bir seviyeye düştüğü için, bahsi edilen konvertibilitenin kısıtlanması, Londra altın borsasının kapatılması ile ilgili tedbirleri almağa mecbur olmuştur (3).

Birleşik Amerikanın dış tediye muvazenesinin 1951 den bu yana (1957 yılı müstesna) her yıl açıklar vermeğe devam et-

mesi, diğer faktörlerin de iştirakiyle, şimdiki durumu doğurmuştur (4).

Amerikan dış tediye açıkları, Amerika Birleşik Devletlerinin uzun yıllar, kendi dış ticaret fazlasını aşan ölçülerde kamusal ve özel sermaye ihraç etmiş olmasından, Marshall plânı çerçevesinde yapmış olduğu ekonomik yardımlardan (5), soğuk harbin, Kore ve Vietnam harplerinin finansmanından ve dış ülkelerdeki Amerikan askerî ve turizm masraflarından meydana gelmiştir.

Vakıa, dünyanın her tarafında gittikçe artan taahhütlerine karşılık, Amerika Birleşik Devletleri uzun vadeli, salim ve yüksek verimli alacaklar iktisap etmiştir. Lâkin, sıkı bir mali disipline riayet etmeksizin uyguladığı bu programlar sonucunda, Amerika Birleşik Devletlerinin birden alacaklarının seyyaliyeti azalırken, öte yandan likidite taahhütleri artmıştır. Başka bir deyimle, Amerika Bir-

leşik Devletlerine ait alacakların büyük bir kısmı uzun vadeli olduğu halde, birden bire artan borçların kısa vadeli borçlanmalar niteliğini taşıması bugünkü para güçlüklerine zemin hazırlayan âmiller olmuştur.

Altına hücumu önlemenin çaresi dolara güveni sağlamak olunca, Amerika Birleşik Devletleri hükümeti bu maksadı teminen, kronik dış tediye açığını en uygun kısa süre içinde bertaraf edecek tedbirlerin gerçekleştirilmesine çalışması yanı sıra, dahili plânda, genel mali durumdaki dengesizliği giderecek tedbirlere başvurmak yoluna gitmiştir (7).

Milletlerarası likiditeleri besleyen kaynak Amerika Birleşik Devletlerinin sürekli dış tediye açığı olduğuna göre, bu açığın gelecekte kapatılması ile yenden teşkiline imkân bulunmayacak dolar rezervlerinin yerini dolduracak likiditeler nasıl sağlanacaktır?

- (4) 1967 yılındaki açık 3,6 milyar, 1951 ile 1967 arasındaki müterakim açık ise 40 milyar dolardır. Açığın bir kısmı ABD'ce altınla ödendiği, diğer bir kısmı da tahkim edildiği cihetle, dış ülkelerdeki merkez bankalarının ve özel şahısların ellerinde kalan dolar miktarı, yaklaşık olarak, 30 milyardır.
- (5) Bu yardımların ilgili ülkelerin nisbi ekonomik büyümesine ve dolar rezervlerinin takviyesine katkıda bulunduğu şüphe yoktur.
- (7) Bu tedbirler, krediyi kıstmak, enflasyona mücadele etmek, vergileri artırmak, sosyal programları tehlikeye sokmadan bütçede tasarruf sağlamak suretile genel mali ve ekonomik dengeyi düzenlemek şeklinde özetlenebilir. Bir görüşe nazaran, deflasyon elzemdir; ancak sert değil de, tedrici bir şekilde yapılması lazım geldiği düşünülebilir.

Yıllardan beri vaki müşahedeler, yeni üretilen altının dünya ticaretinin gelişmesinden doğan munzam likidite ihtiyaçlarını, mevcut şartlar muvacehesinde, tek başına karşılayamadığını göstermiştir. Esasen, altın, yaklaşık olarak, dünya likiditelerinin yarısını temsil etmektedir. Likiditelerin diğer yarısını, dolar ve sterlin lirası, diğer dövizler ve en büyük milletlerarası çok taraflı kredi müessesesi olan Milletlerarası Para Fonu tarafından üye ülkelere açılan krediler meydana getirmektedir.

Ne doların, ne de sterlin lirasının bu munzam likidite ihtiyaçlarını karşılayacak bir kaynak olması bekleniyor ve ne de arzu ediliyor.

Anglo-Saksonlar altının resmi fiatını değiştirmek istemedikleri içindir ki ihtiyaç halinde munzam likiditeler özel keşide hakları ihdasını öngören ve bu maksatla Milletlerarası Para Fonu statülerin-

de değişiklik yapılmasını istihdaf eden bir plânın hazırlanmasına önayak olmuşlardır.

Londra'daki On'lar grubu konferansı tarafından geçen ağustos ayında ana hatları çizilen anlaşma eylül ayı sonunda Rio'da toplanan Milletlerarası Para Fonu genel asamblesine sunulmuş ve tasvip olunmuştur.

MIF'una üye olan ülkelere, Fon'daki oylar toplamının % 85 ekseriyeti ile karar verilmesi halinde, kotaları oranında özel keşide haklarını altın yerine çeşitli maksatlarla ve ezcümle tediye muvazenesi bakıyelerini tesviye için kullanmak yetkisini bahşeden bu plân, Stokholm'de (29-30 martta) toplanan On'lar grubu ülkeleri konferansına, Rio'da kabul edilen taslağa nazaran değişik bir şekilde sunulduğu düşüncesiyle Fransa'nın muhalefeti ile karşılanmıştır. Fransa'nın görüşüne nazaran, Fonun eksperleri tarafından yapılan değişiklikler sonucunda, özel keşide hakları faydalı munzam bir kredi âleti olmaktan çıkmış, ekonomi ve maliye nazırı M. Debré'nin tâbiriyle, bir «sözde para taslağı» haline gelmiştir.

Stokholm'de dokuz ülkenin bakanları ve merkez bankaları guvernörleri tarafından kabul edilen metin yepyeni bir tesviye âleti ihdas etmektedir. Dünyanın en önemli likidite vasıtası olan altın, bu plâna göre, para otoritelerince muhafaza edilmeğe ve kullanılmağa devam edecektir. Lâkin, zamanla, özel çekme haklarının likiditelerin en büyük kısmını teşkil etmeğe başlaması ile, altının, nakfî rolünün gitgide zayıflamasını ve paralıktan çıkarılmasını sağdan soldan telkin edenler vardır.

Stokholm'de, özel çekme hakları ihdası plânına paralel olarak, Teşkilât statülerinde yapılması Altı'lar tarafından teklif olunan reform da kabul olunmuş-

tur. Yeni likiditelerin ihdasını öngören değişikliklerden müstakil olduğu için Fransa'nın da faydalanacağı bu reform, Altı'lara, birlikte hareket etmek şartıyla, muayyen bazı kararları veto etmek hakkını bahşetmektedir.

Gerek MIF bünyesinde özel keşide hakları sisteminin kurulması, gerekse 1944 de Bretton Woods konferansında kaleme alınan Fon statülerinde reform yapılması Fon Guvernörler kurulunca hazıran baş'arında kabul edilmiştir. 1969 yılından evvei işleyemeyeceği tahmin olunan yeni özel çekme haklarının yürürlüğe girebilmesi için statü değişikliklerinin üye ülkelerin Parlementolarınca tasdiki gerekmektedir.

Altının rövalorizasyonuna taraftar olan ve bütün gayretlerine rağmen altın esasına avdet lehinde bir destek sağlayamayan Fransa, Birleşik Amerikanın, her şeyden önce, ihtiyat paraların statüsü, altının normal fiatı gibi temel mes'elelere eğilmesi ve kendi maliyesine çekidüzen vermesi lâzım geleceği görüşünde ısrar etmektedir. Muazzam bir yekna balığ olan Birleşik Devletlerin bütçe açığının bertaraf edilmesi (halen 24 milyar dolar) bu ülke için önemli bir mesle teşkil etmektedir.

Altının rövalorizasyonu mes'elesi, Birleşik Amerikada son zamanlarda git-tikçe daha geniş bir ölçüde tartışılmıştır. Altın fiatının yükseltilmesi her derde deva teşkil etmemekte beraber, bazılarınca, Birleşik Devletlerin teknik durumunu derhal düzelterek nitelikte bir tedbir olarak görülmüştür.

Bu görüşün mümessillerine göre, rövalorizasyon, Merkez bankalarındaki likiditelerin heyeti umumiyesini, milletlerarası para sisteminde yapılması muhtemel reformun sükûnet ve intizam içerisinde düşünülüp plânlanmasına imkân bırakacak bir ölçüde arttırır.

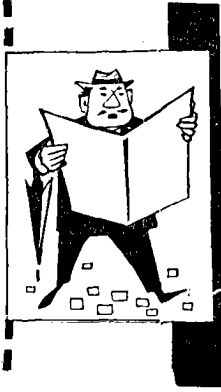
Amerikalı Paul Samuelson da rövalorizasyonu ehvenişer bir hal sureti olarak görenler arasındadır.

Bu tanınmış iktisatçıya göre iki hal şekli vardır: ya kambiyo rayici serbest bırakılmalı; hayut da, bu birinci şık politik çevrelerde ve iş âleminde revaç görmeyeceğine göre, altının resmi fiatı yükseltilmeli ve Amerikan doları, dış tediye fazlası olan ülkelerin paralarına nazaran devalüe edilmelidir.

Federal Reserve Board'un Başkanı Mr. McChesney Martin de verdiği bir demeçte, dahilde ciddi kısıtlayıcı tedbirler alınmadığı takdirde, Birleşik Devlet-

lerin karşılaştığı malî krizin vehamet kesbedeğini imâ etmiş bulunmaktadır.

Son bir tahlille, öyle görünüyor ki, bir yandan, esas itibarile, Amerikan Kongresinin alacağı kararlar ve Büyük Britanyanın, Avrupa ülkelerinin faal işbirliği ile, kendi dış tediye durumunu düzeltmek hususunda sarfedegeldiği çabalarda göstereceği sebat; öte yandan, en önemli altın üreticisi Güney Afrikanın, malî güçlüklerin eşğinde bulunan Fransıyanın, iVetnamda karşılaştıran muharip tarafların takınacakları tutum ve davranışlar, milletlerarası para durumunu olumlu veya olumsuz bir şekilde kuvvetle etkileyecek esaslı faktörlerdir.



Ayın Ekonomik Olayları

Faruk ÇEHRELİ

HUBUBAT REKOLTESİ BU YIL 19 MİLYON TON

Tarım bakanı Bahri Dağdaş, bir demec vererek «bu yıl hububat rekoltesi 18-19 milyon ton olacaktır» demiştir. Tarım Bakanı, Mayıs'ta başlayan yağışlarla yurttaki kuraklığın sona erdiğini, büyümenin normal şartlarla devam ettiğini 1967 - 1968 devresinde bakanlığın Meksika çeşitleri dahil 200 bin ton sertifikalı hububat tohumu ile 1 milyon 700 bin ton sun'i gübrenin kredili olarak çiftçiye zamanında dağıtıldığını açıklamıştır. Dağdaş, «bugünkü duruma göre Meksika çeşitlerimizin 1 milyon 700 bin dönüme ekilişi yapılmış, asgari 400, vasatı 450-500 kilo rekolte alınmıştır. Meksika çeşitleri Çukurova, Ege Marmara ve geçit bölgelerinde bütün anormal şartlara rağmen çok iyi sonuç vermiştir» demiştir.

Tarım Bakanı, «Meksika çeşitlerinin daha önce bütçe konuşmalarında ve meclis'te çeşitli vesilelerle yaptığı açıklamalara uygun bir şekilde geliştiğini» ifade ederek şunları söylemiştir:

«Biz, Meksika çeşitlerini 22 bin tonluk bir ölçüde tatbik ettik dünyada ilk defa olarak bu ölçüde bir uygulama yapılmaktadır. Dünyada bizden sonra ikinci gelen Hindistan 350 ton uygulamaktadır. Bütün yabancı uzmanlar ve uluslararası kuruluşlar, projemizi (dünyanın en büyük projesi) olarak kabul etmişlerdir. Bütün şüpheli görüşlere rağmen bu proje, Türkiye'de çiftçi kültürünün fevkalade olduğunu ve yurdumuzda teknik bir gücün varlığını ispat etmesi bakımından da bizim için ayrı bir özellik taşıyor. Meksika'dan getirdiğimiz 1750 ton ana Meksika tohumluğundan, anlaşmalı çiftçiler eliyle ve bakanlığımızın teknik kontrolü altında bir yılda 70 bin ton sertifikalı tohum ürettik. 1968-1968 yılında Meksika menşeli buğday ekim alanı 10 milyon dönüme çıkarılacak, önümüzdeki yıllarda bu proje 30 milyon dönüme ulaştırılacaktır. Böylece yıllık vasatı buğday üretimi olan 10 milyon ton buğdaya 12 milyon tonluk bir üretim gücü daha katılmış olacaktır. Bu sonuçla Türkiye, 1975 yılında buğday ithal eden memleketler arasından çıkarak, buğday ihraç eden

ülkeler arasına girecektir. Meksika buğdayının ana ekim sahaları olan Ege'nin ve Çukurova'nın temel mahsulü olan pamuk, iyi bir münavebeye kavuşmuştur. Meksika buğdayı sayesinde buradaki çiftçilerimiz, yılda iki defa mahsul alma gücüne sahip olacaklardır.»

**YENİ HUBUBAT ALIM FİYATLARI
RESMÎ GAZETEDE YAYINLANARAK
YÜRÜRLÜĞE GİRDİ
BUĞDAY FİYATLARI SABİT, ARPA VE
YULAF FİYATLARINA BEŞER KURUŞ
ZAM VAR**

Toprak mahsulleri ofisi tarafından, 1968 - 1969 kampanya devresinde satın alınacak buğday ve diğer tahılların alım fiyatları açıklanmıştır. Resmî gazetede yayımlanarak yürürlüğe giden kararnameye göre, buğday fiyatları sabit tutulmuş, arpa ve yulaf fiyatları ise beşer kuruş artırılmıştır. Toprak mahsulleri ofisi genel müdürü Adam Karaelma, fiyatların açıklanması dolayısıyla bugün bir demec vererek, «yeni mahsul yılının yurdumuza hayırlı olmasını dilemiştir.

Buğday ve diğer tahılların kilosuna verilecek baş alım fiyatları şöyledir:

Birinci sınıf makarnalık buğday 86 kuruş

Anadolu ve trakya durumları birinci sınıf makarnalık buğday : 83 kuruş

(Güney-doğu durum)

İkinci sınıf makarnalık buğday : 83 kuruş

Anadolu ve trakya durum)

İkinci sınıf makarnalık buğday : 80 kuruş

Güney-doğu durum)

Anadolu beyaz buğday : 80 kuruş

Ekmekli, yumuşak buğdaylar : 78 kuruş

(Topbaş, floransa, meksika (sünter) kızılca (ekmeklik yumuşak), ekmeklik sert ve ekmeklik g.d.d .buğdayları 77 kuruş

Siha buğday (ekmeklik sert ve yumuşak 75 kuruş

Çavdar	57 kuruş
Biralık arpa	60 »
Beyaz arpa	55 »
Siha arpa	52 »
Siyah arpa	40 »
Beyaz yulaf	52 »
Siha yulaf	50 »
Siyah yulaf	48 »

**MİLLETLERARASI DÜNYA BUĞDAY
ANLAŞMASI YÜRÜRLÜĞE GİRİYOR**

Milletlerarası dünya buğday anlaşması 1 temmuz tarihinde yürürlüğe gireceği bu güne kadar anlaşmanın 14 memleket tarafından tasdik olunduğu bildirilmektedir. Anlaşmayı paraf eden büyük buğday müstahsili memleketler arasında Kanada birleşik Amerika ve Avustralya bulunmaktadır.

İmza eden, büyük alıcı memleketler arasında da İngiltere Japonya ve müsterek pazar memleketleri vardır.

**1967 YILI SANAYİ MAMULU
İHRACATIMIZ 27 MİLYON LİRA**

İstanbul Sanayi Odası tarafından, hangi cari kararın 1967 yılı içinde ihracat yaptığı hakkında bir anket düzenlenmiştir. Ankete verilen cevaplarda 41 Sanayi müessesesinin ihracat yaptığı neticesine varılmıştır. İhraç edilen malların yıllık değeri de 27.398.165 lirayı bulmuştur.

Sanayi mamullerinin başında 8.095.522 liralık dokuma ve örme mallar teşkil etmektedir. Madencilik sahasında ise, 5.547.000 liralık kimya ve boya sanayiinde ise 5.399.757 liralık, gıda sanayii sahasında 3.750.863 liralık, cam eşya sanayinde de 2.564.132 liralık ihracat yapılmıştır.

Kauçuk, plâstik sanayiinin ihracat 316.970 lira tıbbi müstâhzerat ise 209.151 lirayı geçmemiştir. Tahta sanayii mamullerinden de 447. 795 liralık ihracat yapılmıştır.

MİLLETLERARASI PARA FONU MÜDÜRÜ AMERİKADA EKONOMİK GELİŞMENİN FRENLENMESİNİ GEREKLİ GÖRÜYOR

Hafta içinde New York'da yaptığı bir konuşmada, Milletlerarası Para Fonu Müdürü Pierre Paul Schweitzer, Amerika, enflasyonist baskıyı durduracak kesin tedbirler almakta ihmâlkâr davranacak olursa, dünya piyasalarındaki rekabet imkânlarının büyük ölçüde zayıflayacağını söylemiştir.

Ekonomik Yorumcular Derneğinin bir yemeğinde konuşan Schweitzer, Amerika'da ekonomik genişlemenin bir miktar kısılması gereği üzerinde durmuş ve gelişmenin frenlenmesi ile ekonomik gerilemenin aynı şeyler demek olmadığını sözlerine ilâve etmiştir.

Milletlerarası Para Fonu Müdürü, özel olarak, Başkan Johnson tarafından teklif edilen vergi zammı teklifinin Amerikan Kongresi tarafından geciktirilmeksizin kabul edilmesi lüzumu üzerinde durmuştur.

Genel dünya ekonomisi bakımından ise, Mr. Schweitzer, günün şartları içinde Kara Avrupası ülkelerinin ekonomik önderlik görevini yüklenmelerinin daha iyi sonuçlar vereceği kanaatinde olduğunu

söylemiştir. Bu beynelmilel ödemeler dengesi ayarlamaları probleminin hâlini büyük ölçüde kolaylaştıracaktır.

Müdür, kuvvetli bir dış ticari dengeye sahip Avrupa memleketlerinin, hâlen, memnuniyet verici şekilde, geliştirici bir dış ticaret politikası izlemeye hazır olduklarını bildirdiklerini kaydetmiştir.

Mr. Schweitzer, dünyanın ekonomik gelişmesinin büyük ölçüde Amerika'ya bağlı bulunduğunu ve bütün müspet ümitlere rağmen, Amerika Birleşik Devletleri ödemeler dengesi robleminin bugünden yarına hâlledilemeyeceğini sözlerine ilâve etmiştir.

İNGİLTEREDE YABANCI BANKALAR STERLİN MEVDUATININ BİR KISMINI MERKEZ BANKASINA YATIRMAYA MECBUR TUTULACAK

İngilterede faaliyette bulunan yabancı bankalar, kendilerinde bulunan sterlin mevduatının bir kısmını İngiltere Bankasına yatırımağa hazır olduklarını bildirmişlerdir. Bu suretle İngiltere Merkez Bankası, Sterlin kredilerini kontrol edecek hassas bir imkâna kavuşmuş olacaktır.

İngiltere Bankası, bu yılını üç aylık bülteninde açıklamış ve sistemin uygun görüldüğü zaman kullanılacağını bildirmiştir. Sterlin kredileri, hâlihazırda, hem yabancı hem İngiliz bankaları bakımından, Mayıs ortası seviyesinde dondurulmuş bulunmaktadır.

Yayınlanan bültenin diğer bir yerinde, ithalâtın devam etmekte olan yüksek seviyesinin endişeyi mucip olduğu ifade edilmektedir. Banka, yeni fiyatlar ve gelirler politikasının prodüktivite kazançlarının arttırılması ve maliyet artışlarının önlenmesi konularında olumlu sonuçlar alması zaruretine işaret etmektedir.

Banka, diğer memleketler Merkez Bankaları ile yaptığı anlaşmalar neticesinde, bu yılın ilk üç ayında önemli ölçüde krediler temin ettiğini açıklamaktadır. Sterlin bölgesi dışındaki Merkez Bankalarından temin olunan kredilerde 917 milyon dolarlık artış meydana gelmiş bulunmaktadır. 30 Eylül tarihinden bu yana yabancı Merkez Bankalarına olan borç yekûnu 2,2 milyar dolara yükselmiştir.

İngiltere Bankası tarafından uygulanmağa başlanacak olan yeni sistemin kapsamına İngiltere'de faaliyet gösteren 150 yabancı banka girmektedir. Bu bankalardaki sterlin mevduatının toplamı, 1967 yılı sonu itibariyle, 7,2 milyar dolarıdır.

Bu bankalar, İngiliz müşterilerine açılan kredilerde son on yılda meydana gelen artışın yüzde 10'unu temin etmişlerdir. İngiltere'deki ekonomik durum dolayısıyla, bir süreden beri resmî çevrelerle yabancı bankalar arasında bu artışı önleyecek tedbirler hususunda müzakereler cereyan etmekte idi.

Yeni sistem, yabancı bankaları, muhtelif kategori sterlin mevduatının yüzde 1 veya iki gibi muayyen bir nispetini Mer-

kez Bankasına tediye mecbur tutacaktır. Merkez Bankası, yabancı bankalardan temin ettiği bu sterlin mevduatına, carî faiz nispetlerini uygulayacaktır.

AMERİKADA YÜZDE ON VERGİ ZAMMI SENATODA KABUL EDİLDİ

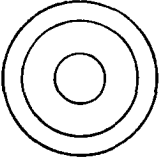
Başkan Johnson'un yüzde 10 vergi artışı isteği senato da kabul edilmiş ve kanun imza için beyaz saraya gönderilmiştir.

Özel şahıslar ve şirketlerin gelirlerine konacak vergi ile hükümetin masraflarındaki azaltma sayesinde Amerika'da gittikçe artan enflasyonun önlenmesini doların değerinin yabancı ülkelerde düşmesi sağlanacaktır.

Temsilciler meclisi tasarıyı kabul etmiştir. Senatonun da kabulünden sonra kanun derhal imzalanmak üzere beyaz saraya gidecektir.

Johnson'un sunduğu bu kanun tasarısı 10 aydır kongrede idi, fakat bir türlü tartışılıp kabul edilemiyordu.

Johnson bu kanunun «ekonomik karışıklığa karşı en önemli teminat» olduğunu söylemiştir.



Bankacılığın Gelişmesi ve Personelin Hizmet Anlayışı

Gülten DİRİL

Türkiye İş Bankası İstanbul Aksaray
Şubesi Memurlarından

«Bankalar için en kuvvetli Sermaye :
Zekâ, Dikkat, İffet, Teknik ve Metodik
çalışmasını bilmektir»

ATATÜRK

Bankacılık tâbiri İngilizce «banking» kelimesinin mukabili olarak kullanılmaktadır.

Bankacılık, itibarı tetkik, temin ve itibar üzerindeki hakları nakil ameliyesidir. Bu ise kısmen ilmi bir tahlil, kısmen de rizikoları toplama ve dağıtma işidir. Bu itibarla bankacılık, bir bakımdan itibar sigortacılığı diğer bir bakımdan da itibarı kayıt ve nakil işidir.

Bankacılığın para ile, para muhafaza-
siyle, çeklerin tediyesiyle, nakit ticaretiy-

le v.s. işlerle alakası tâlîdir. İş bölümü ve kıymetlerin mübadelesi esaslarına dayanarak inkişaf eden bir toplumda itibar ihtiyacı şiddetle artmaktadır. İşte bir bankanın gerçek fonksiyonu bu itibarı hazırlamak ve kullanmaktır. İtibar: Para kullanmadan yapılan bir mübadele sistemidir.

Bu mekanizmayı harekete getiren ve başarıya ulaştıran (diğer şartlar sabit kalmak şartıyla) bankanın personel kadrosudur (Bu kadro Umum Müdürden kapıcıya kadar uzanır).

Bir bankada personel kadrosu; vazife ve selâhiyetler bakımından iki kısma ayrılır:

- 1) Sevk ve idareciler
- 2) Memur ve Müstahdemler.

1) Bir bankanın iktisadî hayatta yerini alabilmesi için herşeyden önce dışarıya karşı noksan olmıyan bir itimad telkin etmesi icap eder. Bunu da sevk ve idareciler sağlar. Çünkü bu kadro organları karar almak ve yaptırmak yetkilerine sahiptirler.

Bir bankanın bilânçosunu tetkik edersek: Pasif: Öz Sermaye ve Yabancı Sermayeyi gösterir (mevzumuza ait olan kısimlar alınmıştır). Hemen her bankada yabancı sermayenin büyük bir kısmını mevduat teşkil etmektedir.

Mevduat: Halkın bankalara vadeli ve ya vadesiz para yatırmasından doğan banka borçlarıdır.

İtibar müesseseleri ile yani bankaların muamele yapanlar iki sınıfa ayrılır:

a) Sermayedarlar yani bankaya para yatıranlar bilhassa ticaret bankalarında asıl iş gören sermayeyi temin edenlerdir. (Mevduat ve Mudiler).

b) Müteşebbisler : Banka itibarını işlerinde kullanan yani sermayedarların iştirak kuvvetini banka vasıtasıyla elde edenlerdir.

Bu muamelede bilânçonun aktifinde yer alır. Bu itibarla bankalar iki mühim hukukî muamele yaparlar: İkras ve İstikraz.

Banka faaliyetlerinin mihverini teşkil eden bu iki muamelenin bir bankada temerküz edebilmesi için Sevk ve İdarecinin hizmet anlayışı:

1) Sevk ve İdarecinin, her olgun inşanda bulunması şart olan temel vasıf ve

meziyetlerden başka bazı özel vasıflara sahip olması icap eder.

En başda ahlâk olmak üzere, çalışkanlık ve bilgi gelir.

a) Ahlâk: Doğru, dürüst ve sır saklamasını bilmek. Bu prensibi başaran işviçre bankacılığı, nimetlerinden bol bol istifade etmektedir.

b) Çalışkanlık : Rahatına düşkün olmıyan yani bugünün işini yarına bırakmıyan bir dinamizme sahip olmak.

c) Bilgi: Meslekî ve genel kültüre sahip olmak. Bankacılık mevzuunda yeni bilgileri takip etmek.

d) Açık fikirlilik, kendi kendini kontrol etmek, hislerine kapılmamak, muhakeme, çabuk kavrama, isabetli karar almak, işbirliği ve beraberliği sağlama kabiliyeti, tecrübelerden ve hatalardan ders alma, inisiyatif kullanma, sorumluluk yüklenme ve yetki devretme kabiliyeti, dikkat, ilgi, ileriye görme ve intizam sahibi olma, fikri tâkip sahibi olma işin peşini bırakmama, yaratıcı muhayyileye sahip olma, hoşgörülük, âdaletli olmak, yetiştiricilik arzu ve kabiliyetine sahip olma, her vasıfta ve şartta ölçülü olma v.s. bütün bu meziyetler ideal önder tipini yaratır.

Bir sevk ve idareci bu vasıf ve meziyetlere sahip olduğu nisbette itibar görür.

e) Sevk ve İdareci bir şube müdürü ise hiyerarşi içerisinde bir takım temaslar yapması icap eder:

1 — Genel müdür ve genel müdürlük ileri gelenlerinin hareketlerini, tabiatını, huylarını, düşünme tarzlarını bilmek sevk ve idarede kolaylık ve çabukluk sağlar.

Şube müdürü maiyetindeki memurlar üzerinde bir otorite ve disiplin kurabil melidir.

Bütün bu ifade etmek istediğimiz hu-

suslar Bankanın bünyesinde Personel kadrosunun kudretli ve kuvvetli olmasını sağlar. Böyle bir kadro en ideal hizmeti görmeğe hazır demektir.

Bankanın dış çevre ile münasebetleri:

Bir bankanın bu nevi faaliyeti, bankanın İktisadî ve Malî yönünü gösterir.

Yukarıda da izah edildiği gibi bir banka bilânçosunun pasifindeki en kıymetli sermaye unsuru bulunan «Mevduat» mudiler hesabıdır. Bu hesabın asgari masraf karşılığı temerküzü bankanın rantabilite hesapları üzerinde en kuvvetli etkendir.

Banka mevduatı : Tevdiatı yapanlar bakımından üç kısma ayrılır:

1) Âmme Mevduatı: Devlet hazinesi ve devlete ait âmme müesseseleri tarafından yapılan tevdiattır.

2) Banka Mevduatı : Bankalar arasındaki işleri kolaylaştırmak için meselâ: Bir başka banka üzerine çek ve poliçe çekmek, itibarlarını arttırmak için dahildeki ve hariçdeki bankalarda bir mevduat hesabı açarlar.

3) Hususi şahıslara ait mevduat : Bu da ikiye ayrılır:

a) Ticarî Mevduat : Tüccar, Ticaret şirketleri ve hususî sermayedarlardan gelen tevdiattır. Bu hesap umumiyetle muvakkat mahiyettedir.

b) Tasarruf Mevduatı : Kaynağı, para biriktiren orta sınıf halkdan gelir. Bu hesap nicelik ve nitelik bakımından bankanın hayatî hesabıdır.

Tasarruf Sahibini, Bankada Mevduat Hesabı Açmağa Sevk Eden Âmilleri :

Tasarruf : Elde edilen gelirin istihlâk edilmiyen cüzidir.

Mudinin, tasarruf üzerindeki düşüncesi maddî ve psikolojik olur.

1) Rantabilite : Mudi, tasarrufuna kendi ölçülerine göre bir kâr temin etmek ister. Faiz ve ikramiyet v.s.

2) Emniyet : Mudi, tasarrufunu emin bir yere yatırmak ister, İflâs vesair risklerden kaçır.

3) Likidite : Mudi, tasarrufunu istediği zamanda ve yerde elde etmek ister.

Her ne kadar Devlet Bankalar Kanunu ile tasarruf sahibini himaye etmişse de, mazideki kötü tecrübeler mudiyi tedirgin etmiştir.

Banka Sevk ve İdarecilerinin bu üç prensibi en ideal şekilde gerçekleştirmeleri içi peder.

Mudinin ve diğer cari hesap müşterilerinin bu aslî gayeleri yanında tâli arzuları da vardır. Bankacının bu nevi hizmet anlayışı mudiyi yakinen ilgilendirir.

Meselâ :

1) **Müşteriyi tanıma :** Bir banka müdürü «içe dönük» olmamalı, aktif bir toplum adamı olmalıdır.

2) **Müşteri ziyaretleri :** Müşteriye bankanın faaliyetleri tanıtılır, piyasa hakkında bilgi toplanır, rakip bankalar hakkında bilgi alınır.

Kimler ziyaret edilmelidir? - Eskiden banka ile iyi çalıştığı halde bir müddettir şubeye uğramıyanlar, önemli mevduat yapmış olanlara ziyaretlerde öncelik tanımak, ziyaret edileceklerden randevu alınır, konuşmalarda sıkıcı teklif ve isteklerden çekinilmeli, konuşurken şu hususlara çok dikkat etmek icap eder:

Söze dost diliyle ve dost kalbiyle başlamak, muhatabın âsil duygularına hitap edilmeli, onun hassas noktalarına doku -

nulmalı, ifade tarzına dikkat edip tabii likden ayrılmamalı, muhatabın gözlerine bakarak konuşmalı, sözün çoğunu muhataba bırakmak, muhatabın düşüncelerine saygı göstermeli, muhatabı akıl öğretmekten ziyade ondan fikir ve mütalâa sorulmalı, muhatabın evet evet demesini sağlamak, hayır dedikleri şeyden çekinmeli, bununla beraber ağır başlı olmalı müşteri ne kadar zengin olursa olsun kendisinin de tanınmış itibarlı bir bankanın temsilcisi olduğunu hatırlamalıdır.

3) Hisse kapılmamak : Müşteriye kredi vermek, kredisini kesmek, arttırmak veya indirmek gibi konularda müdür karar alırken hislerine kapılmamaya mutlaka gayret etmelidir. O müşteriyi sevmiyebilir, hattâ o müşteri müdürü şikâyet etmiş olabilir. Bütün bunlara rağmen o müşteri banka için sağlam ve verimli bir müşteri ise hakettiği krediyi vermekte müdür asla tereddüt etmemelidir.

Diğer taraftan sempati duyulan bir müşteri malî kudreti zayıf ise, ona takatının üstünde kredi vermekden çekinilmelidir.

4) Methodilme; bu bir menfaat karşılığı yapıyorsa bundan çekinmeli.

5) Müşterilere cesaret vermek : Müşterilerin güvenini kazanmak için, personal sevk ve idaresinde olduğu gibi müşterilerin müdüre açılmalarına zemin ve imkân hazırlamalı.

6) Müdür, red cevabı vermekten çekinerek müşteriyi oyalamamalı. Bu cevap gayet nazik olmalı müşteriyi kırmadan ifade edilmelidir.

7) Evvelki müdürün çekıştırilmesine fırsat verilmemeli.

8) Eğer bir müşteri diğer bankalarla işlerini tasfiye edip yalnız sizinle çalışa-

cağın diyerek kredi isteğinde bulunursa bunun üzerinde dikkatle durmak gerekir.

Yukarıda ifade etmek istediğimiz davranışlar daha ziyade Plâsman ve Büyük Mevduat müşterilerine karşı yapılır. Bunun dışında bulunan geniş bir mevduat müşterileri kitlesi vardır ki şube müdürünün bunları görmesine ve bunlarla görüşmesine maddeten imkân yoktur. Bununla beraber bazı fırsatları değerlendirmek icap eder.

Meselâ: İşlerin müsaadesi nisbetinde bilhassa 2 ci Müdürler servisinde gezmeli - dir. Müşteriyi selâmlayıp hatırını sormalıdır. Gişelerin önündeki yığılmaları alacağı tedbirle önlemelidir. Fişlerin masasına gelmesini beklemeden, servisinde imzalamalıdır.

Plâsman müşterileri tarafından verilen, maddî değeri yüksek hediyeler rüşvet karakteri taşıyacağından nazikâne bir şekilde geri çevrilmelidir.

Müşteri şikâyetlerinin üzerinde durulmalıdır. Çünkü şikâyet bir ilgiyi gösterir, şayet müşteri şikâyetinde haklı ise yanlış bir işlemi ve tutumu düzeltme fırsatını verdiği için faydalı bir iş yapmış olur. Müşteri şikâyetinde haksız ise, demek ki işlerimizde tutum ve davranışlarımızda müşteri de böyle bir yanlış görüş ve inanın doğmasına sebep olduğumuz için gene kendimizi kontrol etmek icap eder.

9) Diğer müessese ve şahıslarla temas etmek.

10) Resmî şahısları ziyaret edip dostluklarını kazanmak.

11) Çevrede kalbur üstü yerlere devam etmek.

12) Siyasî partilerde aktif vazife almaktan ve kanaatlarını açıklamaktan kaçınılmalıdır

13) Halk indinde iyi nam bırakmamış yerlere gitmekten çekinmeli.

Bütün bunlar bankacının müşteri karşısında hizmet anlayışının sübjektif unsurlarıdır. Müşteriye hizmet anlayışı içerisinde birtakım hizmetler ifâ ederek banka gelirlerinin artmasını sağlamakta mümkündür. Bankaların başlıca faaliyetleri itibarın tespit ve teminine matuf işlemlerin yanında meccanen veya muayyen bir ücret mukabilinde bazı hizmetler de yapılır.

Meselâ :

1) Emanet kabulü : Hukukî bakım - dan îda akdi esasına dayanan bu işlemde: Menkul kıymetler, mücevherler, kıymetli eşya v.s. muayyen bir ücret karşılığında makbuzla bunlar teslim alınır.

Banka borsa ile daimî temas halinde bulunduğundan müşterinin menkul kıymetlerini satmak hususunda müşteri talimatına göre hareket eder. Veya senetlerin kuponları banka tarafından tahsil olunur. Böylece müşteri için her hangi bir zaman aşımı tehlikesi olmaz.

2) Kasa icarı : Müşteri bakımından kıymetli sayılan herşey bir ücret karşılığı muhafaza edilir. Böylece müşteri, yangın, hırsızlık v.s. tehlikelerden kurtulmuş olur.

3) Ticarî senetlerin, faturaların ve kuponların tahsili : Bu muamele iskonto

muamelesinden tefrik edilmelidir. Bu takdirde senet tahsil için kaydıyle veya beyaz ciro ile bankaya ciro edilir.

İskontoda ise senet bankaya tam ciro ile ciro edilir. Bu da bir ücret karşılığı yapılır.

4) Kuponların ve Ticarî senetlerin ödenmesine tavassut :

5) İtibar mektupları ve Seyyah çekleri:

6) Tetkik hizmetleri :

Müşterilere istedikleri mâlî ve iktisadî malûmatı ve ilgili istatistikleri vermek. Hatta müşterilere yeni metotlar, maliyet muhasebesi ve fabrika idaresi gibi hususlar hakkında tavsiyelerde bulunmalı, icap ederse mütehasşislarına müşterinin hususî vaziyetine göre rapor bile hazırlatmalı.

7) Cârî çek hesapları : Müşterinin yanında para taşınmasına mani olunur, dolayısıyla paraların bankada toplanması sağlanır.

Bankacının müşteriye hizmet anlayışının ideal ölçüler içinde olmasının insanî, iktisadî ve malî neticeleri :

Herşeyden önce insan, toplum için faydalı bir unsur olmuştur. Beşerî zaaf-lardan tecrit edilmiş bir insanın bilgisini bankanın malî kaynaklarını zenginleştirir rantabilitesini artırır.

İhracatçı Birliklerinin Ekonomimizdeki Yeri ve geleceği

Reha BAVBEK

Bilindiği gibi, İhracatçı Birlikleri bundan 32 yıl önce yürürlüğe giren 3018 sayılı, Ticarete Tağşişin Meni ve İhracatın Murakabesi Hakkındaki 1705 numaralı kanuna ek bir kanuna müsteni den, ihracat ruhsatnameli hakiki ve hükmi şahıslar tarafından ve Bakanlar Kurulu kararı ile kurulmuş teşekküller olarak ekonomik hayatımızda uzun süredenberi vazife görmektedirler. Biz bu incelememizde mezkûr birliklerin fonksiyonları ile bu fonksiyonların zamanımız şartlarına ne derece uyduğu konusuna temas etmek istiyoruz.

Kuruluş Mesnedi

İhtiyaçları kâfi gelmeyen 1705 sayılı kanunu tadil eden 3018 sayılı kanunun 7. maddesi ile, hükümetin lüzum gördüğü muntikalarda muayyen malların ihracıyla meşgûl, ruhsatnameli tacirlerin birlikler kurmalarını emredebileceği, bu birliklerin teşkilât ve idare tarzları ile murakabe usullerini gösteren statülerin, ilgililerin mütaleası alındıktan sonra, Ticaret Bakanlığınca tanzim ve Bakanlar Kurulunca tasdik olunacağı, hükmü vazolunmak suretiyle 1936 yılında İhracat-

çı Birliklerinin kuruluşlarının mesnedi ihdas olunmuş bulunmaktadır. Bu kanunî mesnede dayanılarak Ticaret Bakanlığınca hazırlanan tip statüler Bakanlar Kurulu kararı ile tasdik olunmuş ve çeşitli bölgelerde İhracatçı Birliklerinin kurulması cihetine gidilmiştir. Bugün, İstanbul, İzmir, Mersin, Kars, Giresun ve Van' da olmak üzere 6 ilimizde çeşitli ihracat branşında çalışanların kurdukları ihracatçı birlikleri mevcuttur.

İhracatçı Birliklerinin Fonksiyonları

İhracatçı Birliklerinin maksat ve gayeleri tip statülerinin 4. maddesinde sayılmıştır.

Bunların başlıcalarını,

- a. İştigâl mevzuuna dahil maddelerin cins, nevi ve miktar itibarile istihsal bakımından lüzum göreceği tedbirlerin alınmasına çalışmak,
- b. Alış ve ihracat usul ve teamüllerini ve fiat hareketlerinin seyrini tanzim etmek,
- c. Hükümetin ihracat ve dahili fi-

at politikası bakımından vereceği direktifleri ifa etmek,

d. Memleket ve Dünya piyasaları hakkında bilgi toplamak, Dünya fiatlarını günü gününe takip etmek,

e. Ticaret Bakanlığınca lüzum görüldüğü takdirde üyelerin ihracat mukavelelerini kontrol ve tasdik etmek, olarak sıralamak kabildir.

Görüldüğü gibi bu görevlerden bir kısmı Ticaret Bakanlığınca, ihracatın murakabesi yönünden birliklere tevdi edilen kontrol işlemlerinden ibaret bulunmakta, bir kısım görevler de ihracatçıların birbirleriyle karşılıklı dayanışması ve ihracat usul ve teamüllerinin geliştirilmesi gayesinin tahakkukunu hedef tutmaktadır.

Biz burada esas olarak Ticaret Bakanlığının ihracatın murakabesi yönünden birliklere ne gibi görevler verdiği konusu üzerinde durmak istiyoruz.

İhracat işlerini düzenleyen ihracat rejimi ve bu rejime göre yayımlanan yönetmelik hükümlerine göre Ticaret Bakanlığı tarafından birliklere verilen en önemli göre, ihraç mallarından ihracatçı birliklerinin çalışma konularına girenlerin tescili işlemleriyle lisansa tâbi mallarda lisans işlemleridir.

Tescil işlemlerinin izlenen ihracat politikasına göre zaman zaman sadece bir istatistik çalışmasından ibaret duruma girdiği, zaman zaman da fiat kontrolü hüviyetini iktisap ettiğini görüyoruz. Ancak hangi hüviyette olursa olsun şurası muhakkaktır ki, gerek tescil işlemleri gerekse lisans muameleleri, Ticaret Bakanlığının kendisine ait asli görevlerden mâduttur. Bu itibarla kanaatimizce, Bakanlığın asli görevlerini mesleki teşekkül mahiyetindeki ihracatçı birliklerine devretmesi keyfiyeti Anayasamızın 117.

maddesindeki, kamu hizmetlerinin gerektirdiği asli ve sürekli görevlerin memurlar eliyle görüleceğine dair hükmüne aykırılık arzeder mahiyettedir. Kaldı ki şimdiye kadar edinilen tecrübeler, adı geçen birliklerin bu görevleri ifa sırasında zaman zaman aslında birer ihracatçı olan yönetim kurullarının tesirinde kaldıklarını veya çeşitli mahalli faktörler sebebiyle bu görevleri gerektiği şekilde ifa edemediklerini göstermiş bulunmak tadır.

Birliklerin Geleceği

Hâl böyle olunca 32 yıl evvelki şartlara göre kurulması öngörülen birlikler hakkında bir karar vermek zamanı çoktan gelmiştir kanısındayız.

Bize göre, birlikler sadece ihracatçının dertleri ile uğraşan mesleki bir teşekkül olarak faaliyetlerine devam etmelidirler. Bu teşekküllerin, kamu hizmeti niteliğindeki görevlerinin ilgili bakanlık (Ticaret Bakanlığı) merkez ve taşra teşkilâtınca yürütülmesi zarureti vardır. Bu zaruretin nedenlerini şöylece sıralıyabiliriz :

a. İhracatçı birlikleri statülerinde yazılı amaç ve hedeflere hiçbir zaman ulaşamamışlardır.

b. Ticaret Bakanlığınca kendilerine devredilen kamu hizmeti mahiyetindeki görevlerin, Anayasamızın 117. maddesi gereğince memurlarilele yürütülmesi lâzımdır.

c. Birlikler gördükleri hizmetlerle yurt ekonomisine olumlu bir katkıda bulunamamaktadırlar.

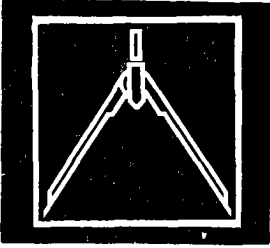
d. Duhuliye, aidat ve tescil ücreti olarak ihracatçıdan tahsil olunan paralar, azda olsa ihraç maliyetine tesir etmektedir.

Ancak burada, Ticaret Bakanlığının bugünkü teşkilâtı ile, Birliklere devrettiği görevleri bizzat ifa etmesinin mümkün olup olmadığını da incelemek zarureti vardır.

Şüphesiz, bundan 29 yıl evvelki şart ve ihtiyaçlara göre hazırlanmış bir Teşkilât Kanunu ile faaliyet gösteren Bakanlığın, aynı kadro ile munzam görevler yüklenmesinin imkânsızlığı ilk nazarda görülecektir. Ancak ihracatımızın arttırılması çarelerinin başında, bütün ihracat işlemlerinin Ticaret Bakanlığında merkezi bir teşkilâtta toplanması tedbirinin geldiğine inandığımızdan böylece teşkil edilecek yeni bir kadronun bu görevleri de gerektiği şekilde ifa etmesine sebep görmüyoruz. Konunun ma-

li yönünün de mezkûr hizmetlerin eskiden olduğundan daha az bir ücret mukabilinde görülmesiyle dahi halli mümkündür kanaatindeyiz. Zira yapılan kaba bir hesapla memleketimizde mevcut ihracatçı birliklerinin bir yıllık toplam tahsilâtının 50 milyon TL. na baliğ olduğu düşünülürse, bu nevi hizmetlerden alınacak ücretin, yukarıda belirtilen şekildeki merkezi bir teşkilâtın kuruluş ve işleyişini mükemmel karşılayacağı sonuncuna rahatlıkla varılmaktadır.

Temennimiz baştan başa zamanımızın şartlarına uygunluk arzermeyen 1705 ve 3018 sayılı kanunların yeniden gözden geçirilmesi sırasında yukarıda belirttiğimiz hususların da dikkate alınarak ihracatçı birliklerinin yeni hüviyetlerinin buna göre tayin edilmesidir.



Modern Reklâmcılık

Alpay M. ERDOĞAN

Günümüzde carî sanayi problemleri incelenirken, teknolojik ilerlemeler ya nında sık sık kendini hissettiren pazarlama problemleri ehemmiyet kazanmaya başlamıştır. Kısaca ilerliyen Türk Sanayiinin problemleri artık daha mudil fakat o derecede de ilmî mahiyet kazanmaya başlamıştır.

Bugün malı imal etmek değil satmak problem olmuştur. İlerleyen sanayi müstehlikin satınalma davranışında değişiklikler yapmakta iyi malı ehven tedarik etme yeteneğini kazandırmaktadır. Şu hale göre iş adamı teknik, finansman tedarik, personel konularındaki problemleri ile beraber müstehlikle haberleşme konusunda da iyi kararlar alma durumunda hatta mecburiyetindedir.

Modern manası ile reklâmcılık gün geçtikçe pazarlama sistemindeki emin ve iddialı yerine oturmakta en ufak işletmeden büyük tesise bütün üniteler matmülleriyle tüketici arasında iyi ve tesirli

bir haberleşme sistemi kurmakta ya da mevcut sistemi geliştirmektedirler.

Pek yakın bir geçmişin (o zamanki tüketici psikolojinin pek desteklediği) iyi malın reklâma ihtiyacı yoktur, sloganıyla yapılan reklâmlarıyla bu günün ne istediğini bilen sistemli reklâmları hayli farklı olmaktadır.

Reklâmı sırf reklâm yapmış olmak için yapmak çoğunluk tesirsiz olur. Hatta müessese için kötü neticeler doğurabilir. Reklâm için fon tesis etmek yeterli olmakta yapılan reklâmın müstehlike intikali ve müstehlik davranışı da etüd edilmelidir.

Ancak bu yazımızda inceleme mevzuu olarak müessese arafından yapılan reklâmın müstehlike intikal edinceye kadar olan gelişmesini almış bulunmakta yız.

Bu gelişmeyi kabaca şu kategorilere ayırabiliriz.

A — Reklamların mamûl cinsi ve müstehlik psikolojisine uygun medyalara bölünmesi

B — Reklamların hazırlanmasında asgari çalışmalar.

C — Ön test.

D — Reklam araştırması.

A — Reklamların mamûl cinsi ve müstehlik psikolojisine uygun medyalara bölünmesi büyük ehemmiyet kazanmak tadır. Bu konuda gözönünde tutulacak hususlar:

Mamulle ilgili hususlar

1 — Mamulün cinsi (dayanıklı istihlak malı oluşu v.b.)

2 — Mamulun daha ziyade hangi tip müstehlike hitap ettiği (kadın erkek, gelir dilimi, kültürel durum)

3 — Mamulun satılmasının bir takım iklim şartları.

Reklam vasıtasıyla ilgili hususlar

Reklam vasıtalarının seçimi

Bu konuda birçok araştırmalar yapılmakta gazete, radyo ve sinema gibi ana reklam medyalarının bölgelere göre dağılışı ve tesirliliği analiz edilmektedir.

B — Reklamların hazırlanmasında asgari çalışmalar radyo spotlarının gazete metinlerinin ve sinema çalışmasında ise seçimi işlenecek fikirler, direkt satış argümanları mı kullanılacağı konuları önem kazanmakta işletmenin umumi politikasına uygun bir sistem seçilmesi gerekmektedir.

C — Öntest yapıncaya kadar olan safha reklamın hazırlanma safhasıdır. Ön test safhası ise reklamın müstehlik davranış ve psikolojisine uygun bir hava alması için gerekli kararlar safhasıdır. Bu

anda reklamın kalite kontrolü yapılır. Reklam alıcı psikolojisine en uygun hale getirilir.

Öntest yaparken; Şu hususları dikkate almak gereklidir.

a) Muhtemel bir alıcı zümresini dikkate almak

b) Reklamları tek tek değil toplu olarak test etmek

c) Sualleri iyi tesbit edebilmek.

d) Anketörün şahsi durumu.

Öntest sıraladığım dört unsuru en doğru veya hedefe en yakın şekilde tesbit etmek reklamın değerini arttıracaktır. Şöyleki; bir enfiye veya pipo tütün reklamını ev hanımlarının bulunduğu bir grupta test etmenin faydalı olamayacağı açıktır. Keza yalnız bir reklamı test etmenin de müspet netice veremeyeceği görülmektedir. Test edilecek reklam adeti ne kadar fazla olursa fikri sorulan gruba muhtelif alternatiflerin karşısında en uygununu seçebilmek konusunda imkân verilmiş olur. Sual sorarken de soruları en iyi ve kestirme şekilde tespit etmek zorunluluğu vardır. Uzun sıkıcı açık olmayan sualler anket yapılan kişiyi baştan savma cevaplara yahut da fantezi yapma bilgili olduğunu ispat etme durumunu düşürebilir.

Nitekim muhtelif tecrübelerimiz göstermektedir ki, anket yapılan şahıs bazan sualleri kendisini profesyonel bir reklamcı farzederek cevaplandırabilir. Bu ise neticenin doğruluğunu tehlikeye düşüren bir unsurdur.

Öntest yapmadan önceki asgari hazırlıkları inceledikten sonra öntest esnasındaki duruma bakalım. Muhataba organizasyonun muhtelif reklamları gösterilir ve

- a) Reklâm metni
- b) Başlık
- c) Resim veya şekil
- d) İkna kabiliyeti
- e) Umumi uygunluk

hususları hakkında kanaati sorulur.

Bu arada reklâmı yapan organizasyonun ismi kapatılmak suretiyle reklâmın hangi firmaya ait olduğu da sorulabilir. (Reklâm yapıldıktan sonraki araştırmalarda) Bu işler yapılırken çalışmanın organizasyona yükliyeceği maddî külfeti de azımsamamak gereklidir. Testin geniş tutulması hazırlanan reklâm örnekleri masraflarını ve muhtelif çalışma masrafları çoğu zaman organizasyonu öntest yapmaya itmektedir.

Bizce tehlike bu konuyu masrafından dolayı ele almamak veya ihmal etmekten doğabilir. Zira milyonlarca liralık reklâmın tesirliliği çok daha cüzi ücretle ölçülür ve sigorta edilir.

Bir kampanya için milyonlarca lira harcayan reklâm organizasyonları ve müesseseler harcadıkları paranın çok cüzi miktarı ile reklâm araştırması yapabilecekken neden olduğu bilinmez bu masrafı pahalı görerek büyük zararlara girerler. Bununla beraber samimi olarak kabul et-

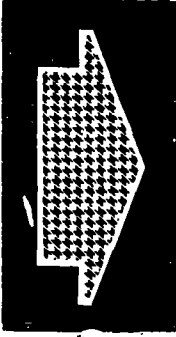
mek gereklidir ki, Türkiye'mizde öntest konusunda selâhiyetle çalışabilecek konusunda selâhiyetle çalışabilecek ge-

Öntestin daha ucuz ve yaygın şekli postayla yapılmalıdır. Nitekim ortalama olarak her 100 kişiden 50'si cevap vermektedir. Ankefôr masrafı ve organizasyon güçlüğü dikkate alınırsa bu şekilde testin ucuza mal olacağı görülmektedir.

REKLÂM ARAŞTIRMALARI

D — Reklâmın halka intikalinden itibaren mamûlle halk arasındaki durumun test edilmesidir. Yapılan reklâm faydalı olmuş mudur? Müstehlik tarafından ilgiyle karşılanmış satınalmaya tesir etmiş mi dir? Yoksa mesajı iyi veremediği için tesir edememiştir.

Yukarıda açıkladığımız hususlar bugün Amerika'da çok yaygın şekilde kullanılmakta Türkiye'de ise Büyük İşletmeleri içine alan bir grupta tatbik edilmektedir. Bu durumda temennimiz gözü kapalı reklâmcılık yerine muhtelif metodların tatbik edildiği sağlam neticeli reklâmcılığın yerleşmesi ve gelişmesidir.



Vergi Politikası ve Vergi Kaçakcılığı

I

Orhan BULDAÇ

Vergi maliye biliminde genel olarak halkın, gelirleri oranında devletin giderlerine katılması olarak tanımlanır. Devlet, çeşitli kamu hizmetlerini yapabilmek ve bazı iktisadî teşebbüslerde bulunmak için harcamalar yapar. Bu itibarla vergi, devlet giderleri için en önemli kaynak olarak sayılır. Vergi kaynak olmak yanında, yakın zamanlarda başka fonksiyonlarda kazanmıştır. Sürdürülmek istenen ekonomi politikası, kalkınma biçimi için en uygun araç vergilemedir. Bu yönü ile vergi hem ekonomi hem de sosyal adaletin sağlanmasında en uygun malî politika aracıdır.

Vergi yoluyla ekonomik kalkınmaya yön verme, vergi mevzularını ve nisbetlerini tayinle olur. Kamu eliyle yapılacak kalkınmaya ağırlık verilmek istendiğinde uygulanacak vergi politikası ile, özel sek-

tör eliyle yapılmak istenen kalkınma politikasında izlenecek vergi politikaları arasında bariz farklar olmak lâzım gelir. Birinci halde birikmiş değerleri kamuya aktaran bir biçimde uygulanacak olan malî politika, ikinci halde fonların özel sektörde birikmesini sağlayacak kapsamda olacaktır. Gene, karma ekonomi düzeninde uygulanacak vergi politikasının kendine özgü şartları olacaktır. Sosyal adaleti amaç edinmiş bir ekonomi politikasında vergileme, toplumsal eşitsizliği giderici bir biçimde uygulanmak lâzım gelir. Sosyal adaletin ilk şartı devletin az kazanan-
dan az, çok kazanan-
dan ise çok vergi almasıdır. Devlet gelirleri içerisinde vasıtalı vergilerin oranı vasıtasız vergilere göre az olmalıdır. Vergi yoluyla sağlanan fonlar, ülkede kamu hizmetlerini yaygınlaştırmak ve iş sahaları açmak amaçlarına tahsis edilmelidir.

ÜLKEMİZDE VERGİ POLİTİKASI :

Ülkemizde vergileme yönünde alınan tedbirler ve öngörülen politikalar teorik anlamda mükemmel sayılır. Vasıtalı ve vasıtasız vergi çeşitleri ile ülkemizde hemen hemen vergi dışı kalmış bir mevzu yok gibidir. Sistem teoriye uygun olarak kurulmuş olmasına rağmen, uygulama büyük bir düzensizlik içerisinde. Bugün Türk Maliyesi, «Yakaladığından vergi almakta, diğerlerinden de, mevcut yasak ve müesseselere rağmen, ancak verdikleri kadarını alabilmekte ve bu miktarlarla yetinmektedir.» Bunun ise ciddi ve adil bir vergi politikası ile ilgisi pek azdır. Kamu hizmetinde çalışan işçi ve memurdan vergisini son kuruşuna kadar tahsil eden devlet, millî gelirin en önemli payını yaratan ticaret, sanayi ve tarım kesiminde çok yetersiz vergi toplamaktadır. Sosyal adaletin ilk şartı vergi adaleti olduğuna göre sağlanacağı ilân edilen sosyal adalet düzeninin lafta kalacağına hükmetmek gerekir.

VERGİ KAÇAKCILIĞI :

Devlet vergi almak çabasına mükellefler ise menfi bir vergi psikolojisine sahiptirler. Geri kalmış ülkelerde sosyal güvenlik müesseselerinin yetersizliği mükellefleri vergi kaçaklığına iten «Menfi psikolojiyi» daha da yaygınlaştırır. Devletin menfi psikolojiyi asgariye indirecek güvenlik müesseselerini kurabilmesi gelir, yani vergiye olan ihtiyacını artırmaktadır. Anlaşılabileceği üzere harcayan ve vergileyen bir ajan olan devlet ile mükellefler arasında ters amaçlı bir çatışma vardır ve bu çatışma süreklidir.

Kalkınma çabalarını başarı ile yürütebilmek için kalkınmanın öz kaynaklara dayandırılması zorunludur. Dışardan temin edilen dış yardımların ve yabancı sermayenin uzun sürede ortaya çıkardığı mahsurlar iç kaynakların iyice ve yeterin-

ce zorlanması gerektirmektedir. Ülke - mizde müsamahalı uygulama ve kontrol yetersizliğinden önemli miktarda vergi kaçaklığı olmaktadır. Yayınlanmış bulunan maliye uzmanlar kurulunun yıllık raporlarına göre, Türkiye'de 1950 yılından beri 36 milyar Türk lira tutarında vergi kaçaklığı olmuştur. Yapılan hesaplara göre vergi oranlarını artırmadan yalnız bir yıllık vergi kaçaklığına engel olunması halinde, beheri 3 milyon liraya mal olacak 1000 tane hastahane, beheri 100 bin TL. ya mal olacak 30 bin köy okulu yapılabilecek, gene yapılan hesaplara göre bir yıllık vergi kaçaklığının önlenmesinden elde edilecek kaynak ile 100 bin yoksul köy çocuğunun parasız yatılı olarak 10 yıl tahsil yapmaları sağlanabilecektir. Ve gene yapılan hesaplara göre 1950 yılından beri vergi kaçaklığına engel olunabilseydi. Türkiye yabancı ülkelere el açmak durumunda kalmazdı. Ve gene kaçaklık önlenbilseydi devletin 40 milyar liralık dış ve iç borcu bütçeye tek kuruluş külfet yüklemeyen ödenebilirdi.

Hesap Uzmanlar Kurulunun raporlarına göre vergi kaçaklığı en fazla ticaret ve sanayi sektöründe olmakta bu iki sektörü serbest meslek sahipleri ile gayri - menkul sahipleri izlemektedir. Rapordaki bilgilere göre vergi kaçaklığı gittikçe artmaktadır. Öyleki 1950 yılında toplam vergi kaçaklığı 1 milyar 892 milyon lira iken bu miktar 1963 yılında 2 milyar 549 milyona, 1964 yılında ise 3 milyar 351 milyona yükselmiştir. 1960 yılında kaçaklık yapan vergi mükelleflerin oranı % 58 den 1963 yılında % 75'e çıkmıştır. Bu demektir ki memur ve işçilerin dışındaki bütün mükellefler vergi kaçaklığı yapmakta - dırlar. Devlet tahsil ettiği her 100 TL. vergi karşılığında 76,5 lira vergi kaybetmektedir. Bu miktar gelir ve kurumlar vergisinde 100 liraya karşılık 110 liradır.

Rakamlar konunun ciddiyetini fazla izahata yer bırakmayacak şekilde açıkça

anlatmaktadır. Yapılacak şey kaçakçılığın nedenlerini tesbit ederek etkili ve iyi niyetli tedbirler almaktır.

II

Bu bölümde, vergi kaçakçılığını doğuran nedenler ve önleme tedbirleri üzerinde durmak istiyoruz.

NEDENLERİ :

Türk maliye sistemi aşağı yukarı bütün gelirleri vergi kapsamı içerisine almıştır. Ancak, devlet vergiye tabi kaynaklardan, kaynakların gücü oranında vergi tahsil edememektedir. Bunda, vergi vermeye karşı işin tabiatından doğan «menfi vergi psikolojisinin» büyük etkisi vardır. Devlet vergi koyarken mükellefi vergi vermeye itecek tedbirleri de almak zorundadır. Bu tedbirlerin yetersizliği yanında cezaların hafifliği ve kontrol sisteminin etkisizliği sonucu vergi kaçakçılığı olmak tadır. Söz konusu bu nedenler, vergi kaçakçılığını hazırlayan ve kaçırılan verginin miktarını etkileyen belli başlı hususlardır. Ancak kontrol sisteminin yetersizliği ve cezai tedbirlerin iyi çalışmaması yanında mükellefin taşıdığı menfi vergi psikolojisini artıran nedenler vergi kaçakçılığında büyük rol oynamaktadır. Vergi vermek kazanan her yurttaş için büyük bir yurttaşlık görevsidir. Bir anlamda ahlâki bir eylemdir. Kazanan yurttaş, kazancı oranında kanunların emrettiği miktar ve şekilde vergi vermekle yükümlüdür. Bugün bu yükümlülüğü bütün icapları ile yerine getiren mükelleflerimiz vardır. Dürüst tüccar, dürüst sanayici, kamu hizmetinde çalışan memur ve işçiler kazançlarının karşılığında devlete gereken miktarda vergilerini ödemektedirler. Diğer mükellefleri de aynı şekilde dürüst bir vergi verme düzenine sokmak için cezai tedbirler yanında bir takım sosyal tedbirler almak bu şekilde sosyal güvenlik müesseselerinin yetersiz olmasından doğan istik-

bal endişesinin sebep olduğu vergi kaçakçılığına engel olmak olanağı vardır.

VERGİ KAÇAKÇILIĞINA ENGEL OLACAK TEDBİRLER :

Tedbirler alınırken vergi kaçakçılığını doğuran sosyal ve psikolojik nedenlerin iyi değerlendirilmesi şarttır. Bu bakımdan üsteki paragrafta sıraladığımız nedenleri iki grupta mütalâa etmek faydalıdır.

1) Sosyal güvenlik müesseselerinin yetersizliği,

2) Menfi vergi psikolojisinin tesiri altındaki mükellefleri vergi vermeğe zorlayacak vergi sisteminin yetersizliği.

Nedenler bu şekilde tesbit edildikten sonra tedbirler almak ve bu tedbirleri etkili şekilde uygulamak kabil olur, kamınsındayız.

1 — Mükellefleri vergi kaçırmaya sevk eden meselelerin başında sosyal güvenlik müesseselerinin yetersizliğinden doğan istikbal endişesinin yer aldığı yaygın bir örüştür. Kendini teminatsız hissedenden mükellef, vergi kaçırma yoluna saptmakta bu yolla geleceğini teminat altına almak istemektedir. Çalışanların tümünü işçi, işveren, esnaf veya köylü ne olursa olsun bütün aile fertleri ile beraber sosyal güvenlik içerisine almak vergi kaybını önemli miktarda azaltacaktır. Bu hakları yaygınlaştırmak için yapılacak zaruri harcamalar yönünden en önemli finansman kaynağı ise, vergi kaçakçılığına engel olmakla sağlanacak kaynaklar olacaktır. Bu tedbirler alındıktan sonra mükelleflerin vergi vermek alışkanlıkları önemli oranda artacak ve alınacak diğer önleyici tedbirler daha etkili hale gelecektir.

2 — Vergi sisteminin yetersizliğinden doğan vergi kayıpları ise çeşitli oranlarda her ülkede görülmektedir. Bizde daha

fazla olmasının nedeni cezalarla kaçırılan vergi miktarları arasındaki tutarsızlıktır. Kaçırma halinde mükellef büyük paralar kazanmakta, kaçırılan miktarlar yanında kanunun öngördüğü cezalar hafif kalmaktadır. Maliye müfettişleri ve uzmanlar kurulunun yetersiz kadroları ile mükelleflerin tamamını kontrol etmek olanağı yoktur. Bu nedenle diğer kontrol sistemlerinden yararlanmak gerekir.

1961 yılında yapılan vergi reformu ile diğer konular yanında kontrol meselesi de ele alınmış ve çok yerinde bir görüşle **servet beyanı ve vergilerin ilâm** müesseseleri Türk maliye hayatına sokulmuştur. Gerek servet beyanı gerekse vergilerin ilânı vergi beyannameleri dışında yapılacak kontrollerde esaslı bir dayanak olarak çok önemli müesseselerdir. Servet beyannameleri, servetteki artışlarla vergi beyannamelerindeki gelirler arasında ilişkiyi tesbit için esaslı bir dokümandır. Vergilerin ilânı ise mükelleflerin yekdiğerini kontrol etmek yanında kamu oyu içinde iyi bir gözlem aracıdır. Her iki sistem ayrıca namuslu mükelleflerin de-

dikodulara karşı öne sürebilecekleri resmi belgelerdir.

Konulduğu günden beri her iki müessese aleyhine öne sürülen görüşlerin dürüstlük ve samimiyetle ilgisi yoktur. Sermayeyi ürkütmek konusu tamamen vergi kaçakçılarının uydurduğu bir yalandır. Bu memlekette meşru servetin gizlenmesi için makûl bir sebep yoktur ve olamazda.

Türk maliye hayatında olumlu faydaları görülen bu iki müesseseyi kaldırmak bir yana diğer kontrol sistemleriyle desteklemek zorunludur. **Serbest malî müşavirlik müessesesi bunlardan biridir. Yetersiz malî kontrol sistemini yeminli müşavirlerle takviye etmek hem vergi gelirlerini artıracak, hem de sermayeyi daha verimli olarak değerlendirmek imkânını doğuracaktır. Vergi kaçakçılığını önleyici müesseseleri kaldırma ve uygulamada titiz davranmanın vergi kaçakçılığını tahrik eden sebepler arasında sayıldığını bilerek konuya gereken ilgiyi göstermek şarttır.**



Avrupa Ekonomik Topluluğu'nun Mâli ve Ekonomik Politikası

Yazan : Ümit DİDİN

I — AVRUPA EKONOMİK TOPLO- LUĞU'nun ANTLAŞMA ESASLARI

Ortak Pazarın esas gayesi Avrupa'da üye devletlerin millî pazarlarının birleşmesi ile meydana gelecek büyük bir pazar vücutte getirmektir. İşte bu pazar içinde üye devletler ekonomide politikalarını birbirine yaklaştıracaklardır. Böylece yirminci yüzyılın kalkınma problemini birlikte halledeceklerdir.

Ortak Pazar'da bu müşterek gayeye ulaşmak için, antlaşma ile bir takım vasıtalar belirlenmiştir. Bu vasıtaları şöyle sıralayabiliriz (1)

«a) Üye devletler arasında gümrük vergileri kaldırılacak (2)

b) Üye olmayan memleketlere karşı müşterek bir gümrük tarifesi uygulanacak, genel bir ticaret politikası güdülecek.

c) Tarım karşısında genel bir politika izlenecek

d) Ulaştırma hususunda da yine genel bir politika güdülecek

e) Ortak Pazar'da rekabetin yok oluşunu temin edecek ortak bir mekanizmanın tesisine gidilecek

f) Üye memleket ekonomik ve mâli politikalarını ahenkleştireceklerdir.

g) Ortak Pazarın işlemesi için millî mevzuatın gerektiği nispette birbirine yaklaştırılmasına gidilecek.

h) Ortak Pazar'ın ekonomik inkişafını, temin için yeni kaynaklar yaratmak gayesiyle «Avrupa Yatırım bankası» tesis edilecektir.

(1) Bk: Hüsamettin Kılıç Maliye Konferansları 1967 seri 14 sayfa 60-89 arasındaki fikirlerden yararlanılmıştır.
(2) A.E.T. antlaşması 3. maddesi hükmü

i) Bir Avrupa sosyal fonu tesis edilecek, işçilerin çalışma ve hayat şartlarını iyileştirmesi sağlayacaktır.»

A) Gümrük Resimleri ile İlgili Mâli Hükümler :

Yukarıda gördüğümüz gibi Ortak Pazarın ilk vasıtası «Gümrük birliği» dir. Bu gümrük birliği sayesinde üye devletlerin aralarında ki gümrük duvarları kaldırılmakta, ayrıca üçüncü devletlere karşı müşterek tarifenin tesisi ve tatbiki mecburiyeti hâsıl olur.

Üye devletler bünyelerinde mevcut, Gümrük resimlerini tedrici şekilde kaldıracaklardır. Üye devletlerin anlaşma hükümlerine uymaları için verilen intibak süreleri «Merhalelere ayrılır. Her merhale dört senedir.

İşte bu milâhazayla ihracat gümrük resimleri engeç I. merhale sonunda, tamamen kaldırılmış olacaktır. İthalât gümrük resimleri ise üç merhaleden teşekkül eden bir intikâl devresi sonunda tamamen ortadan kaldırılacaktır. Bu intikâl devresi Ortak Pazar'ın yürürlüğe girdiği 1/Ocak/1959 da başlar ve 12 senede tamamlanır.

Bugün üye memleketlerde tatbik edilen indirim % 80 ini bulmuştur (1). Bu intihâk devresi uzatılmadığı müddetçe 31/Aralık/1970 de gümrük resimleri tamamen ortadan kalkmış olacaktır.

Üye devletlerin üçüncü devletlerle yapacağı ticaretleri düzenleyn müşterek tarife nispeleri ise Ortak Pazar'a dâhil döt ülkenin (Fransa, B. Almanya, İtalya, Belçika) 1/Ocak/1957 de uyguladıkları gümrük resimlerinin basit Aritmetik Ortalaması alınmakla bulunur. Bu da gümrük resimleri gibi 12 senede tedrici olarak tatbik edilecektir.

TABLO 1

İthalât gümrük resimleri indirim merhâleleri

Merhale ve Devreler	Müddet (ay)	Ortalama indirim %	B. malden As. indirim $\frac{3}{4}$
I. MERHALE			
1. Devre	12	10	
2. »	18	10	25
3. »	18	10	
	48 4 sene	30	
II. MERHALE			
1.	18	10	
2.	18	10	25
3.	12	10	
	48 4 sene	30	
III. MERHALE			
	48	40	50
	12 sene	100	100

(1) Bk. Orhan DİKMEN Maliye Konfe-ransları 1960 sayı 6 sayfa 5

B) Ortak Vergi Politikasının tesiri ile İlgili hükümler ve çalışmalar.

Ortak Pazar çalışmaları ilerledikçe, üye devletlerden müteşekkil komisyon, devletler arasında ortak bir vergi politikası tesisi edilmeden ve bir takım mühim vergiler arasında «ahenkleştirme» yapılmadan ekonomik birliğin kurulamayacağı kanaatine varmıştır. Birliğin gayelerinin tesisi için kullanılacak vasıtalarından biri'de, devletlerin birbirlerine üstünlük sağlama tehlikesi yaratacak olan, rekâbet mekanizmasının kaldırılmasıdır. İşte Ortak Pazar komisyonu gümrük resimlerinin kalkması ile diğer vergilerle

(1) Bk İt. ve Maliye Mecmuası 1967 cilt XIV sayı 47 sayfa 2

yaratılacak olan rekabetin tesirsiz kalacak, Ortak vergi tedbirleri ve ahenkleştirmeleri yapmaktadır.

1 — Antlaşmada karara varılmış «vergi ahenkleştirilmesi» ile ilgili hükümler :

a) «Hiçbir üye devlet, diğer üye devletlerin ürünlerini benzer milli ürünlerden veya vasıtasız bir şekilde olması vergilerden daha yüksek bir şekilde dâhili vergilemeye tabii tutamaz» (Ortak Pazar antlaşması madde: 95) Böylece hiç bir üye devlet, kendi üretimini korumak için, diğer üye devletin ürünlerini fazlası ile vergilendiremeyecektir.

b) İhracatla uygulanacak vergi iadesinin, dahilde alınan vasıtalı veya vasıtasız vergi toplamını aşmaması gerekir (A.E.T. antlaşması md: 96)

c) İthalâtla doğrudan doğruya telâfi edici vergiler alınmaması (A.E.T. antlaşması md: 98)

d) Vasıtalı ve vasıtasız vergilerin Ortak Pazarın gayelerine uygun bir şekilde ahenkleştirilmesi (A.E.T. antlaşması md: 99). Bu hükme göre vasıtalı vergiler (muamele vergisi, istihlâk vergisi) ve diğer üye devlet arasındaki alışverişlerde tatbik edilecek, telâfi edici tedbirlere ait üye devletlerin vergi sistemleri Ortak Pazar'ın menfaatleri çevresinde kendi aralarında ahenkleştirilecektir. Hatta gerektiği takdirde vasıtasız vergiler arasında da ahenkleştirmeye gidilecektir.

2 — Halen yapılmakta olan vergi ahenkleştirilmesi ile ilgili komisyon çalışmaları :

Roma antlaşması ile belirlenen vergilerin ahenkleştirilmesi ile ilgili 99. ve 100. maddeler gereğince Ortak Pazar ko-

misyonu bu esaslar dahilinde çalışmalar yapmaktadır.

a) Vasıtalı vergiler alanında :

Ortak Pazar konseyinin 11/Nisan/1967 tarihinde aldığı tavsiye kararı uyarınca bütün üye devletler, ergeç 1970 yılına kadar bugünkü vergi sisteminde «Katma değer vergisi» sistemine geçmeyi prensip olarak kabul etmişlerdir (1). Üye memleketlerin çoğunda Fransa hariç «yayılı muamele vergisi» uygulanmaktadır. Bu tip vergi sisteminde emtia'nın istihlâlden, son istihlâk safhasına kadar geçirdikleri her el değiştirmede alınan vergidir (2). Özellikle bu vergide mükerrerlik hâkimdir. Katma değer vergisi ise, emtia'nın geçtiği her safhaya uygulanır, fakat bu uygulama her sayfa'da sadece ilâve edilen değer üzerine olur. (1) Bu vergi Fransa'da 1954 senesinden beri uygulanmaktadır. Gayesi hem vergi mükerrerliğini önleyip, yatırımı ve sanayiye teşvik temek ve sermaye terakkümüne mâni olmaktır (2).

İstihlâk vergisi için yapılan çalışmalar cüzidir.

b) Vasıtasız Vergiler Alanında :

Vasıtasız vergilerin ahenkleştirilmesi için henüz resmi bir karar alınmamıştır. Yalnız yapılan çalışmalar şöyledir (3).

— Sermaye hareketlerine tesir eder bütün basıtasız vergiler alanında tedbir-

(1) Bk. Ortak Pazar Bülteni 1967 sayı 22 sayfa 10

(2) Bk. Orhan Dikmen Maliye Dersleri 1964 Sermet Matbaası İstanbul Sayfa 217.

(1) Bk: Johu F. Due : Maliye 1967 fekül-te matbaası sayfa 309

(2) Aynı eser sayfa 310

(3) Bk: Ortak Pazar Bülteni 1967 sayı 22 sayfa 10

ler alınacak (gerek sermaye artışlarını vergilendirilmesi, gerek servet ve intikal vergilerinde v.s.). Bunun içinde temettü ve faizlerde milletlerarası vergi mükerrerliğinin bertaraf edilmesine çalışılacak. Ayrıca sermaye akımını zorlaştıran ve tasarrufu engelleyen sebeplerin ortadan kaldırılmasınada çalışılacaktır.

— Teşebbüslerin topluluk seviyesinde temerkizünün ve yeni teşebbüslerini kurulmasını engelleyen vergi hükümlerinin daha iyi islah edilmesi.

— Ana şirket ile yardımcı şirketlerin (filyal şirketlerin) arasında uygulanan konumlar vergisinin düzenlenmesi.

Bu sayılan çalışmalar 1/Temmuz/1968 den evvel yürürlüğe girmesi düşünülen çalışmalardır. (Bu tarihte bütün gümrük vergileri kalkmış olacaktır)

Ayrıca 1/Temmuz/1968 ten sonra gerçekleşmesine uğraşılacak çalışmalarda vardır ki bunlar;

— Sedüler vergilerin (Değişik gelir tiplerine değişik tarifeler uygulanması -dır. Ücrette, kârda, maaşlarda, rantte ayrı ayrı tarifarifeler uygulanır (1)) islah edilmesi

— Teşebbüslerin vergiye tâbi tutulacak kârlarının müşterek bir tarifenin yapılması ve böylece vergi matrahının topluluğa dahil memleketler içinde yeknesak hale getirilmesi

— Kurumlar vergisi nispetinin bütün üye memleketlerde aynı seviyeye getirilmesi

— Vergi kontrol sisteminin birleştirilmesi

— Vergi mükerrerliğinin uygulanması

— Sigorta mukaveleleri ile ilgili vasıtalı vergilerin ahenkleştirilmesini hazırlamak.

Bu bütün hükümler 3/Temmuz/1967 Ortak Pazar konseyinde uzun uzun tartışılmış Fransız Maliye bakanı «Michel Debre'nin vergi ahenkleştirilmesine bir an önce giderilmesi teklifi, diğer üye devlet delegeleri tarafından uzun uzun tenkide uğramıştır. Diğer üye devletlerin bu vergi ahenkleştirilmesinin daha uzun vadeli bir devreye kaydırılmasına taraftar oldukları anlaşılmaktadır.

II — AVRUPA EKONOMİK TOPLULUĞUNDA TAKİP EDİLECEK VERGİ POLİTİKASININ DOĞURDUĞU PROBLEMLER

Ortak Pazar devletleri arasında gümrük duvarlarının ortadan kalkması ile, kendi yerli ürünlerini koruyamadıklarından her memleket daha ucuza mâl edebildiği istihsal kollarında ihtisaslaşmaya gidebilirler. Fakat gümrük vergiler; haricinde ki vergilerin farklı olması ve mallarda ihtisaslaşmalarına mâni olacaklarından, ortak vergi sistemi tesisine çalışıldığını gördük. İşte bu vergi ahenkleştirilmesinin üye memleketlerin ekonomik ve mâli bünyeleri üzerinde yarattığı müspet ve menfi sonuçlarını ve sebeplerini inceleyelim.

A) Vasıtalı Vergiler Alanında

1° — Uygulamadaki Güçlükler :

Vasıtalı vergiler malın maliyetini arttırdığından mal ihrâç edilirken vasıtalı vergi indirilir ve ithâl eden devletin kanunlarına uygun bir şekilde o mal piyasaya girdiği an tamamı tahsil edilir. «Varış memleketi vergi sistemi» (1) bu usul Ortak Pazar'da kabul edilmiş bulunmaktadır (A.E.T. antlaşması madde: 94-99). Fakat bunun uygulanması zor ve hatta im -

(1) Bk: Johu F. Due Maliye 1967 fakülte matbaası İstanbul sayfa 147.

(1) Bk. Kenan Bulutoğlu İkt. ve Mal. Mecmuası cilt VII. No. 4 1960 Sayfa: 195

kânsız gibidir. Vasıtalı verginin tamamının ihracattan indirilmesi, (muamele tipinde olduğundan) gerçekten ödenmiş vergiye; ithalâta ise alınacak verginin gerçekte uygulanan vasıtalı vergi tutarına eşit olması icab eder. Bu da çok zordur. Uygulanmanın olabilmesi için ancak, tarafların iyi niyetine ve vergilemeye müsait olması icâb eder. Halbuki üye devletlerin çoğunda vasıtalı vergiler «yazılı muamele vergisi» (2) şeklindedir. Bu sistem de, bir mal için ödenmiş olan fiili muamele vergisi, malın geçtiği safhaların sayısına bağlıdır. Bu da aynı çeşit ve aynı fiyata satılan mallar için aynı yekûna ulaşmaz. Bunun için Ortak Pazar komisyonu «Katma Değer vergisini» kabul etmiştir. Bu vergilerin indirimi kolaydır. Çünkü verginin matrahı, her istihsal safhasında mala eklenen nihâi değerdir. Öyle ise aynı nihai değere sahip olan malın geçtiği safha ne olursa olsun eklenilen vergileri birbirlerine eşittir. Yalnız bu çeşit verginin iadesindeki zorluk gözönüne alınırsa, üye devletlerin katma değer vergisini uygulamaları bünyeleri icabı çok zor olacak ve uzun zaman alacaktır.

2° — Vergi Sistemlerinin Farklılığı:

Ortak Pazar üye devletlerinin vergi sistemlerinde umumiyetle ağırlık, vasıtalı vergiler alanındaadır. Bilhassa sanayisi geri kalmış memleketlerde vasıtalı vergilerin nispetleri, vasıtasız vergi nispetlerinden fazladır. Buna sebep ekonomik ve sosyal bünye meseleleridir. Vasıtasız vergi, her şeyden önce millî gelir seviyesi düşük memlekette, geliri vergilendirmek pek mümkün olmadığı için, nispetleri az olur. Ayrıca, az gelişmiş ülkelerde vasıtasız vergilerin idaresi ve kontrolü oldukça

güçtür (Vergi kaçakçılığına müsaittir). Bu yüzden vergi gelirlerini artırmak için, sistem vasıtalı vergi alanına kayar. (Tablo II yi inceleyiniz)

İşte bu farklı vergi sistemlerini bir birine yaklaştırmak ve ahenkleştirmek oldukça güç olacaktır. (A.E.T. antlaşması md. 101-102 mucibince). Ayrıca bu memleketlerin vasıtalı vergilerini denkleştirecek şekilde ayarlamaları bu memleketlerin dengesini bozar (1).

Vasıtalı vergilerin içinde gümrük vergilerinin hissesi büyüktür. (Ortalama vasıtalı vergilerin % 17 sini teşkil eder). Buna göre gümrük duvarlarının kaldırılması ile gümrük vergilerinden elde edilecek hasıllâta önemli derecede azalma olacaktır. Ayrıca üçüncü devletlere karşı uygulanan müsterek tarife mucibince, üçüncü devletlere karşı fiyatları yükseltmeyecektir. İşte bu kaybı karşılamak için de diğer vasıtalı vergi oranlarını - vergi ahenkleştirmesi yüzünden - artırılamıyacağından bütçede önemli gelir azalmasına sebep olacaktır. Bu da vasıtalı vergi oranı fazla olan memleketler aleyhine bir durum yaratacaktır.

İstihlâk vergilerinin üye devletler arasında farklı oluşunun Ortak Pazarın işlemesi bakımından pek önemli değildir. Her memlekette sosyal, siyasi, ahlâkî mülahazayla konmuş olan vergi nihai değer üzerinden alındığı için ihracattan indirilip, ithalâttan tahsili güç olmaz.

B) Vasıtasız Vergiler Alanında :

Bu vergiler hakkında henüz resmi hükmeler olmamakla beraber çalışmalar epey yoğunlaşmıştır.

Vasıtasız vergilerden, gelir vergilerinin de, bazı memleketlerde «sedür'ler» başlıklarında ise «Global» tipleri uygulanmak-

(2) Sayfa 13 te izâh edilmiştir.

(1) Bk: İsmail Türk : S.B.F. Dergisi 1965 cilt XX No. 3 Sayfa 19

tadır. Bu iki tipin birbirine yaklaştırılması oldukça güçlükler arzeder.

Üye devletlerin vergi tarifelerindeki farklılıklarda istihsal faktörlerini tâbi kullanım yerlerinden uzaklaştırır. Onun için vergi tarifelerinin ahenkleştirilmesi de gerekli hususlardan biridir. Bu arada her vergide mevcut istisna ve muaflık - ların ahenkleştirilmesi için birçok antlaş maya ihtiyaç vardır ki bunun da güçlüğü meydandadır.

Sonra her memlekette vergilerin tarh usulleri ayrı ayrıdır. (Bazı yerlerde götürü, bazı yerlerde beyânname usulu v.s.

gibi). Çok yerde vergi idaresinin kolaylığı yönünden götürü usule başvurulur. Beyanname usulu ile götürü usulün yaklaştırılmasında üye devletlerin çoğunluğu hangi usulü uyguluyorsa, o usule yaklaşılmada fayda vardır.

Diğer vasıtasız vergi tiplerine gelince; kurumlar vergisi nispetlerinin aynı seviyeye getirilmesi, bu verginin düşük seviyede olduğu üye memleketlerde vergi nispetinin yükseltilmesine sebep olacağından, bu memleketlerde şirketlerin azalmasına ve yaygın hale gelmesine engel olabilir.

Reklâmların Müessiriyetinin Ölçülmesi

Orhan ALTAN
Pazarlama Uzmanı

Reklâmcılık mevzuu son yıllarda büyük bir ehemmiyet kazanmış olup üzerinde dikkatle durulması gereken bir konu teşkil etmektedir.

Radyoda dinlediğimiz reklâm programlarındaki artış, gazete ve mecmua sayfalarının daha büyük bir kısmının reklâmlara tahsisi ve reklâmcılık mevzuunda ihtisaslaşmış reklâm bürolarının faaliyete geçmesi, şirketlerin bu mevzuya daha titizlikle eğilmelerinin ve bu işe tahsis etmiş oldukları meblağların artmış olma-

nın bir neticesi olarak mütalâa etmek icap eder.

A.B.D. deki dev şirketlerin reklâm faaliyetleri için ayırmış oldukları paralar milyonlarca dolara varmakta ve ayrılmış olan bu paralar, bir bütçe dahilinde sarfedilmektedir. Bu bütçenin adına reklâm bütçesi (Advertising Budget) diyoruz.

Aşağıdaki tablo bazı Amerikan şirketlerinin 1962 yılında reklâm için ayırmış oldukları meblağları ve aynı yıla ait kârlarını göstermektedir (1).

ŞİRKETİN ADI :	KÂA	REKLÂM MASRAFLARI
General Motors Corp	\$ 829,821,000	\$ 141,500,000
General Electric So.	242,100,000	63,000,000
The Coca - Cola Co.	42,487,000	33,000,000
Easman Kodak Co.	130,203,000	36,500,000
Goodyear	76,189,000	27,000,000
Pepsi Cola Co.	140,368,000	17,069,000
U.S. Steel	190,200,000	14,611,000

(1) Modern marketing Strategy, Edward C. Buruk ant John F. Chapman. The Mentor Executive Library. 1965

Hernekadar memleketimize ait mukayeseli bir tabloyu buraya koymak mümkün değılsede, Türkiyedeki şirketlerin reklâm masraflarında da bir artış ol-

duğunu kabul etmek yanlış olmayacaktır.

Gerek memleketimizde ve gerekse diğer ülkelerde reklâm masraflarındaki artış ortaya mühim bir problem çıkar - mış bulunuyor, oda reklâm bütçesinde bu masraflar için tahsis edilen meblağ - ların yerinde harcanıp harcanmadığı hu - susudur.

Şirketler iktisat prensiplerine göre hareket etmek zorunda olduklarından iş hayatındaki muhtelif alternatifleri tahlil ve mukayese ettikten sonra ellerindeki kaynakları (para, insan gücü, v.s.) bu alternatiflerden en uygununa yatırmalı - dırlar. Diğer bir deyimle A şirketi rekla - ma tahsis etmiş olduğu X miktar parayı; tesislerini genişletmekte, mal stokunu ar - tırmakta, sene sonunda hissedarlarına da - ğıtmak, veya bankada bekletip faiz almak gibi muhtelif alternatiflerle karşı karşıya bulunmaktadır.

Reklâm bütçesini hazırlamakla görev li idareciler, bu bütçe ile istenen mebla - ğın nerelerde ve ne maksatlarla kullanı - lacağını ve şirkete ne gibi katkılarda bu - lunacağı hususunda, üst idarecileri ikna etmek zorundadırlar. Bu bakımdan rek - lâmların müessiriyetinin ölçülmesinde büyük faydalar vardır.

Müessiriyetin ölçülmesi için evvel e - mirde elde edilmek istenen gayenin önce - den tesbiti gerekmektedir. Şayet gaye belli olursa yıl sonunda alınan netice bu gayeye ne derece yaklaşıyorsa reklâm - ların o derece müessir olduğu neticesine varı - labilir.

Bu hususu farazi bir misal ile izaha çalışalım: Farzedelimki A şirketi TİDE deterjanını imal edip bütün Türkiye ça - pında piyasaya sürmektedir. Türkiye'deki ev hanımlarının % 30 nun bu deterjanın piyasada satıldığını bildiğini ve geriye kalan % 70 ev kadının ise piyasada böy -

le bir deterjanın satıldığını haberdar olmadığını yaptığımız ön anketler neti - cesinde tesbit ediyoruz. İşte A şirketinin reklâm şubesi, bu nisbeti bir sene içinde %30 dan %40 a çıkarmayı reklâm gayesi olarak tesbit ediyor ve bu gayenin tahak - kuk ettirilebilmesi içinde 500.0000 TL. is - tekte bulunuyor. Sene sonunda yapılan anket neticelerine göre Türkiye'deki ev hanımlarının % 39 nun TİDE deterjanı - nın satıldığını bildikleri tesbit ediliyor.

Bu netice bize A şirketinin yapmış olduğu reklâm - ların müessir olduğu ve tahsis edilmiş olan 500.000 TL. yerinde harcadığını gösterir.

Reklâm gayelerinin (Advertising Goals), pazarlama gayelerinden (marke - ting goals) ve şirketin ana gayelerinden ayırt etmek icap eder. Meselâ yukarıdaki A şirketinin ana gayesi, önümüzdeki yıl kârın %3 artırılması, pazarlama gayesi ise piyasa nisbetinin (market share) %6 artırılması, olabilir.

Yukarıdaki farazi misalde, A şirketi - nin reklâm gayesi TİDE deterjanının pi - yasada satıldığını bilen ev kadınlarının nisbetinin, bir sene içinde, %30 dan %40 çıkarılması idi ve bu nisbet elde edilmiş - se reklâm - ların muvaffak olduğunu söyle - miştik. Reklâm politikasında ikinci mer - hale olarak, TİDE deterjanının piyasada satıldığını bilen fakat başka bir deterjan kullanan veya hiç kullanmayan ev hanı - mlarını, TİDE deterjanı satın almaya ve kullanmaya yöneltmek olacaktır.

Kısaca şu hususu belirtmek istiyoruz ki; reklâm için harcanmış olan 500.000 TL; satışlarda ve kârda bir artış husule getirmemiş olabilir. Buna bakarak rek - lâmların müessir olmadığı neticesine varı - lması doğru olmaz. Reklâm - lar netice - sini, satışta, belkide 2-3 senelik veya da - ha kısa bir gecikme ile gösterecektir.

Reklâm - ların müessiriyetinin ölçülme -

si problemi yanında, reklâm şubesini dü-şündüren diğer bir hususta reklâmlara tahsis edilecek meblağların ne kadar olacağı hususudur. Diğer bir deyimle Reklâm bütçesinin ne miktar olacağıdır.

Reklâm bütçesini hazırlarken faydalanacağımız usullerden bazıları aşağıda -dır:

1. Geçen yıla ait satışların muayyen bir nisbeti önümüzdeki yılın reklâm bütçesini teşkil eder. Meselâ geçen yıla ait satış tutarının %5 önümüzdeki yıl rek -lâmlara tahsis edilir.

2. Sene sonunda, önümüzdeki yıla ait satış tutarının ne olacağı muhtelif u-sullerle tesbit edilir ve bu tutar üzerin -den muayyen bir nisbet o yıl için reklâm bütçesinin hazırlanmasında uygulanır. Meselâ, önümüzdeki yıla ait satışların 1.000.000 TL. olacağı tahmin ediliyorsa bunun muayyen bir yüzdesi (meselâ %6 sı olan 60.000 TL.) gelecek yılın reklâm bütçesini tesbit eder.

3. Aynı iş kolunda faaliyet gösteren şirketlerin reklâ miçin harcadıkları veya harcayacakları meblağ esas alınır ve bu-na göre bir reklâm bütçesi tesbit edilir. Memleketimizdeki şirketler reklâm için harcamış oldukları paraları yayımlama -dıkları için bu usulün memleketimizde tatbiki zordur.

4. Reklâm gayeleri göz önüne alına-rak, bu gayelerin tahakkuku için lüzumlu miktar reklâm bütçesinin esasını teşkil eder.

İlk 3 usulün pratik olmalarına mu -

kabil bazı mahsurları olduğu meydana -dadır. Meselâ birinci usulde, geçen sene-ki satışlarımızın önümüzdeki yılda aynen tekerrür edeceği faraziyesine göre rek -lâm bütçesini tesbit ediyoruz. Halbuki ge-lecek yılki satışlarımız geçen seneye na-zaran az veya çok olabilir.

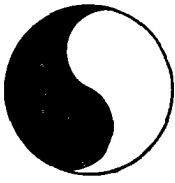
İkinci usulün zorluğu ise gelecek yı-la ait satış tutarının sıhhatli bir şekilde tesbit edilip edilemeyeceğı hususudur.

Üçüncü usulde ise reklâm masrafla-rımızı rakiplerimize göre hazırlıyoruz ki bu da bazı mahsurlar teşkil etmektedir.

Dördüncü usul ise bizce en ideal ola-nıdır. Şayet Reklâm şubesi, reklâmların müessiriyetinin ölçülmesi prensibini be-nimsemiş ve kullanıyorsa, önce gayeyi ve-ya gayeleri tesbit etmek zorunda olduğun -dan, bu gayenin veya gayelerin gerçekleş-mesi için lüzumlu meblağın tesbiti zor olmayacak ve reklâm bütçesinde hakika-te uygun bir rakam görülecektir.

Özet: Şirketlerin reklâm için harca -mış oldukları meblağlarda büyük bir ar-tış olmuştur. Bu meblağların uygun yer-lerde sarfedilmesi gerekmekte ve bu ba-kımdan reklâmların müessiriyetinin öl -çülmesi bir zorunluluk teşkil etmektedir. Bunun ölçülebilmesi için önce gayenin tesbiti gerekmekte ve elde edilen netice tesbit edilmiş olan gayeye yaklaştığı nis-bette, reklâmların o derece müessir ol -duğu kabul edilebilir.

Reklâm bütçesinin tesbitinde, mües-siriyetin ölçülmesi usulü diğer bir fayda sağlamakta ve bütçede hakikate uygun bir rakam görülmektedir.



Bankalarda Mevduat ve Kredi İlişkileri

Erol EVGİN

Bilindiği gibi bankaların yaptığı en mühim hizmetlerden biri müşterilerinin satın alma gücünü takviye etmektir, bu da «kredi» mekanizması ile sağlanabilmektedir. Ancak, banka da kendiliğinden para yaratan bir kuruluş olmadığına göre kendisinin de kredi verebilmek için paraya ihtiyacı artacaktır ki bu da «mevduat» sayesinde mümkün olabilir.

Günümüzde Bankalar ekonomik düzende en önemli rol oynayan birer kuruluş haline gelmişlerdir. Zira yatırımlar için ferdi servetler yetmemeye başlamış, toplu sermaye hareketlerine ihtiyaç duyulmuştur; bu da ticaret ve sanayi alanında bankalardan kredi temini lüzumunu arttırmıştır. Ancak para ve ekonomi politikasına göre de kredi miktarları ayarlanmakta olup bu husus memleketimizde de ele alınmış ve Bankalar Kanunu'nda kredi hadleri belirtilerek bu kredilerden bütün sektörlerin faydalandırılmasıyla, belirli teşekkül ve şahıslardan

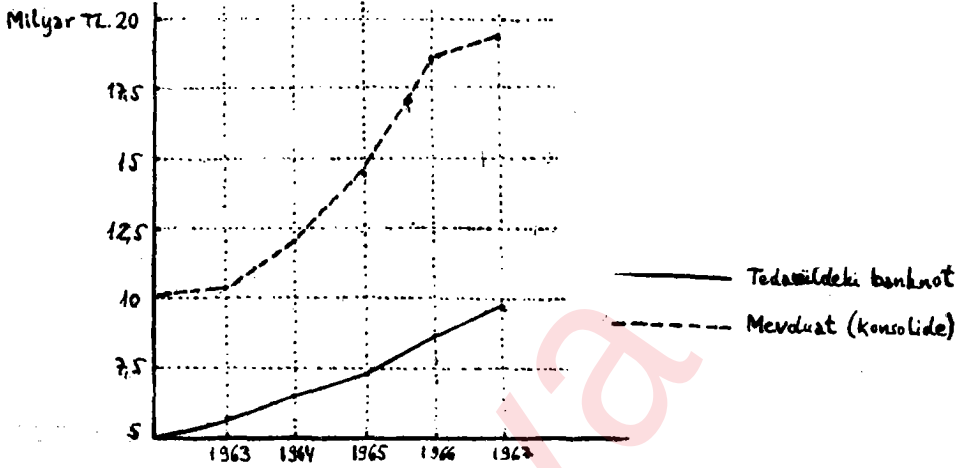
ziyade bütün iş sahiplerinin kredi alabilme imkânları düşünülmüştür.

İkinci Dünya Harbinden sonra bütün memleketlerde görülen kalkınma gayretlerine Türkiye'de ayak uydurmuştur. Nitekim kalkınma hamlelerinde Bankaların rolleri de artmış ve son 20 yıl zarfında Türkiye Bankacılığı muazzam ilerleme kaydetmiştir. Bankacılığın ilerlemesi ise mevduatın gelişmesi ile mümkün olmuştur.

1954-1960 yılları arasında para politikamızda enflasyon yolunun tercih edilmiş olması dolayısıyla Banka mevduatı hızla artmış ve bu konuda bazı batıl inançların hüküm sürdüğü memleketimizde halk-banka yaklaşması mümkün olmuştur. Bu gelişme son yıllarda da devam etmiştir. Nitekim 1963 yılında tedavüle 5.591.000.— TL.lık banknot varken bankalardaki konsolide mevduat yekünü 10.516.000.— TL. idi. 1967 yılında ise te-

davüde bulunan banknot miktarı % 78,2 bir artışla 9.9448.000.— TL. na yükselirken konsolite mevduat yekûnu da % 77,2 bir artış kaydederek 18.638.000.— TL. na

ulaşmıştır. Görülüyor ki mevduatın gelişmesi para arzı ile düz orantılı olarak seyretmektedir. Bunu aşağıdaki grafikte de görebiliriz :



Banka mevduatında kısa vadeli bazı dalgalanmalar olmuşsa da (politik sebepler gibi), bunlar genel gelişmeyi aksatmamıştır. Ancak, 1963 yılında 6.603.000.— TL. olan tasarruf mevduatı 1967 yılında % 94,9 bir artışla 12.871.000.— TL. na; 2.015.000.— TL. olan ticari mevduat % 46,2 artışla 2.946.000.— TL. na; amme mevduatı dediğimiz resmi mevduat ise 1. 898.000.— TL. dan % 27,2 bir artış kaydederek 2.416.000.— TL. na yükselmiştir.

Görüldüğü gibi halk-banka yakınlaşmasının en iyi örneğini bize tasarruf mevduatındaki artış oranı göstermektedir. Banka mevduatının artması banka kredilerinin de gelişmesine yol açmıştır. Nitekim son yıllardaki kalkınma hamleleri, bilhassa birinci ve ikinci beş yıllık plân dönemlerindeki faaliyet te bu ihtiyacı kamçulamıştır. 1963 yılında 11.886.000.— TL. konsolide banka kredileri toplamı 1967 yılında % 78,7 bir artışla

21.247.000.— TL. olmuştur. Merkez Bankası kredileri ise 1963 yılında 3.151.000.— TL. iken 1967 yılında % 178 bir artışla 8.760.000.— TL. na yükselmiştir. T.C. Merkez Bankası'nın kredilerinin artmasının en büyük sebebi T.C. Ziraat Bankası aracılığı ile açılan tarımsal kredilerin çoğalmasındır.

İkinci Beş Yıllık (1968-1972) plânda, kredi hacminin ihtiyaca göre ayarlanması; geliştirilmesi öngörülen sektörlerle yöneltilmesi; ihtiyacın niteliğine göre faiz ve vade yönünden farklılaştırılması; ihracatyapacak firmalara ihracatın gelişmesini sağlamak üzere orta ve uzun vadeli bir kredi sisteminin tesisi; ekonomik faaliyetlere göre kredi limitlerinin ayarlanması; gibi hususlar da yer almıştır.

1968 Yılı Programında da «selektif» kredi üzerinde durulmuştur. Bu kredinin esası, kredi dağılımının bölge ve sektörlerin özelliğine göre düzenlenmesidir.

Kredi kısmındaki artışın büyük kısmının gerçek tasarruflara, yani mevduata dayandığı görülmektedir. Aşağıdaki

tabloda 1963-1967 yılları arasında mevduat ve kredi artışlarını görebiliriz :

	1963	1964	(Milyon TL.)		
Banka mevduatı	10.516	12.010	1965	1966	1967
Banka kredileri	11.886	13.454	14.782	18.486	18.638
(Konsolide)			16.100	20.191	21.247

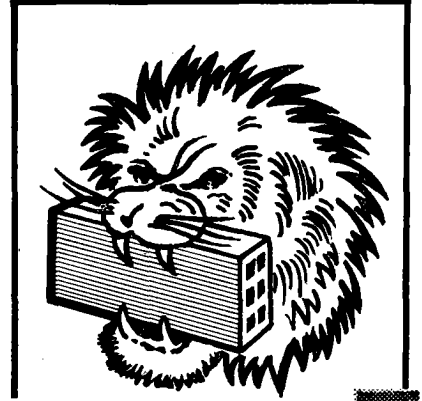
Mevduat hacminin genişlemesi kredi imkânlarını da arttırdığından kalkınma hamlelerinin devamınca mevduat hacminde genişleme olmadığı takdirde bankalar da kredi taleplerinin karşılanmasın-

da güçlüklerle karşılaşacaklardır. Ancak, yukarıdaki son 5 yıllık durumu gözden geçirdiğimizde böyle bir tereddüde kapılmanın yersiz olduğunu görürüz.

— 0 —



ATEŞ TUĞLASI
YAPI TUĞLASI



FABR.: Silâhtar C. 148 Eyüp-Tel : 21 11 32 - MAĞ.: Tersane Cad. 67 Karaköy-Tel : 44 30 40

**Evinizi
boyamanız
için
sanatkâr
olmanıza
lüzum yok!**



Dyolux kullanmanız kâfi!

Boya işi herkesin gözünde büyür. Oysa, bilhassa tatil günleri için çok güzel bir meşgale ve eğlencedir. Uygun boya bulunduğu takdirde tabii... DYOLUX sizin boyanızdır. Boş vakitlerinde yapacak işi olmayan hanımlar bile, DYOLUX sayesinde diledikleri eşyayı veya sathı kolaylıkla ve zevkle boyayabilirler. DYOLUX eli yormaz, çabuk kurur, fırça izi bırakmaz, parlaktır. Boya yapamı dinlendirir, neşelendirir. DYOLUX kullanınız.



SENTETİK BOYA

DYOLUX
BİR *dyo* MAMULÜDÜR



GELECEĞİ
İÇİN
SİZE
GÜVENİYOR

SİZ DE
AKBANK'a
GÜVENİN

AKBANK

Hayatı zindan eden
baş ağrılarına karşı



GRİPİN

faydalıdır



GRİPİN,
baş, diş, adale
sinir ağrılarını
teskin eder
GRİPİN,
bayanların
muayyen
zamanlardaki
sancılarında
faydalıdır
GRİPİN,
grip ve nezle
başlangıcında
birçok fenalıkları
önlüyor
GRİPİN,
4 saat ara ile
günde 3 adet
alınabilir

Yeni Ajans: 3323

Gözü ve gönü okşayan bir yuva için



soğuk geçirmez
aşınmaz
yanmaz
rutubeti önler
dekoratiftir

Dışarda lâpa lâpa kar yağarken, yuvanızda sıcak bir dekor içersinde oturmanız, biraz da evinize döşeteceğiniz yer döşemelerinin cinsine ve evsafına bağlıdır. Birbirinden nefis renkleri ve taklit edilemiyen üstün kalitesiyle Kaleflex, bu yılda da güzel günlerin başlangıcı olacaktır.

Yer karosu alacağınız zaman, lûtfen şu soruyu kendi kendinize sorunuz ve cevaplandırmağa çalışınız:

“Niçin bunca müteahhit, bunca mimar ve inşaat sahibi Kaleflex’i tercih ediyor?”

Kaleflex, memleketimizde, İngiliz Dunlop patenti ile Avrupa standartlarına göre imal edilen, yegâne hakiki vinyl amyantlı yer döşemesidir

Tersane Caddesi, Kipman Han, Karaköy - İstanbul, Tel.: 49 62 50

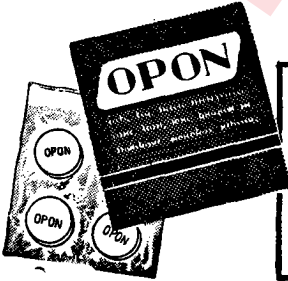
FAZLA GÜNEŞTE DURMAKTAN MÜTEVELLİT

RAHATSIZLIKLARDA



OPON

FAYDALIDIR

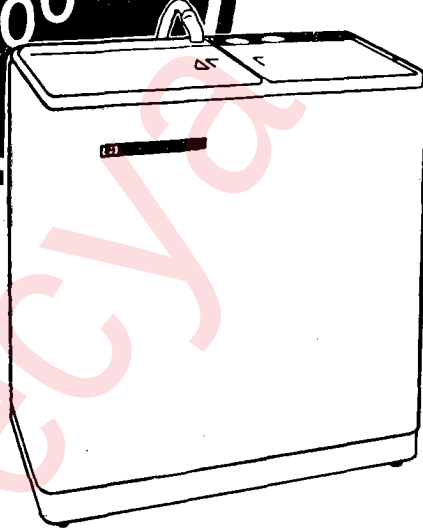


OPON, baş, diş, adale, sinir ağrılarını teskin eder

OPON, kırıklık ve yorgunluğa karşı başarı ile kullanılır

OPON, günde 6 tablet alınabilir

Yeni Ajans: 3322



1407 M

DÜNYADA EN ÇOK SATILAN ÇAMAŞIR MAKİNESİ

**Mataş Ticaret A.Ş. Halaskârgazi Cad. 133
Pangaltı - İstanbul Tel: 47 44 30**

Moran : 1402

**Yuvanızda
bahar**

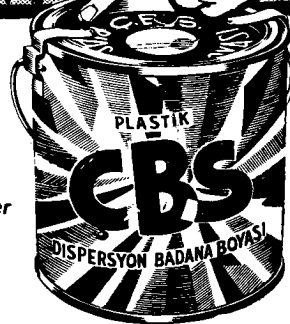
ÇBS

**ile
başlar**



*Çok kolay sürülür
Tamamen kokusuzdur
Çok çabuk kurur
Solmaz, çatlamaz
Su ile yıkanır
Fevkalade cazip pastel renkler*

**ÇAVUŞOĞLU
BOYA SANAYİİ
İSTANBUL**



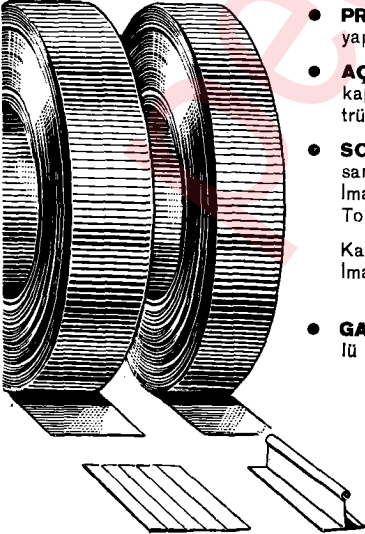
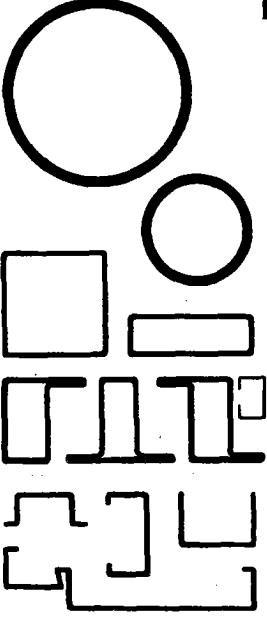


BORU SANAYİİ A.Ş.

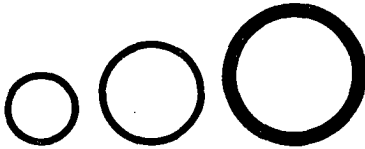
İSTANBUL

Tophane, Salıpazarı Han Kat 8 Karaköy — İstanbul
Telefon : 49 00 03 Telgraf : BORUSAN - İstanbul

1968 YILI İMALÂT PROGRAMI

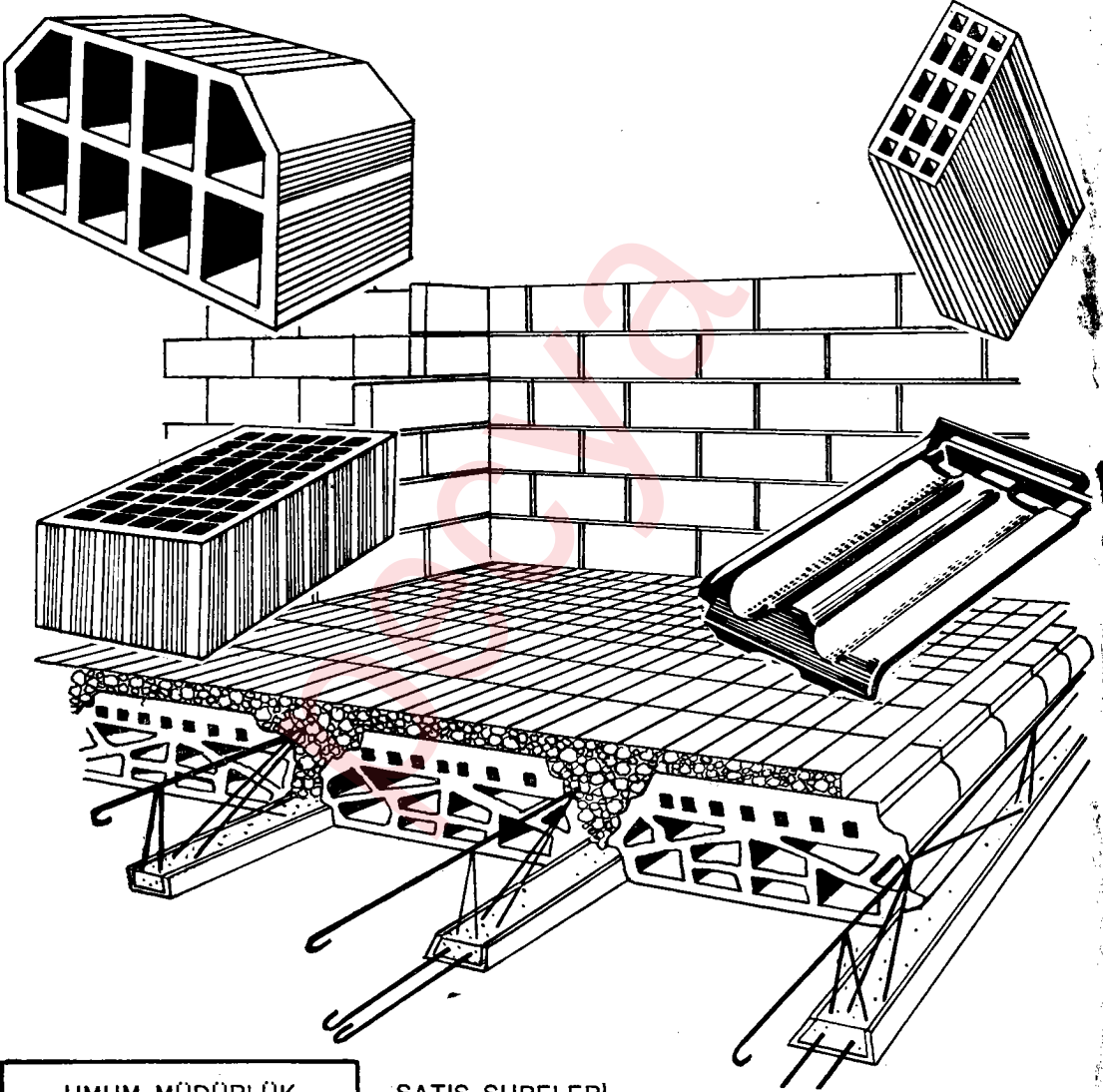


- **SU VE GAZ BORULARI :** TSE 301-DIN 2440 a göre Galvanizli, Siyah ve Bitüm kaplamalı olarak 1/2", 3/4", 1", 1 1/4", 1 1/2", 2", 2 1/2", 3", 4"
- **SULAMA BORULARI :** 51, 63, 76, 89, 102 ve 127 mm. çaplarında 0.8-1.5 mm. et kalınlığında.
- **PRESİZYON BORULAR :** TSE 302-DIN 2394 e göre 9, 13, 16, 19, 21, 25, 32, 38, 42, 48, 51, 60, 76, 89, 100, 120, mm. çaplarında ve 0.8-2.5 mm. et kalınlığında
- **PRESİZYON BORULAR :** (Soğuk çekilmiş): TSE 302 - DIN 2393 e göre
- **KAZAN BORULARI:** TSE 416-DIN 2458 e göre 51, 57, 63, 76, 83, 89, 95, 102, 108, 114, 127 mm. çaplarında.
- **GENEL MAKSATLAR İÇİN BORULAR :** 9-200 mm. çapında, 0.8 - 5 mm. et kalınlığında
- **ÖZEL MAKSATLAR İÇİN BORULAR:** Paslanmaz çelikten, alüminyum ve sair metallerden mamul borular.
- **PROFİL BORULAR:** Muhtelif şekil ve ölçülerde yapı elemanları profilleri.
- **AÇIK PROFİLLER:** Muhtelif şekil ve ölçülerde, kapı ve pencere kasaları, ile hafif çelik konstrüksiyon profilleri.
- **SOĞUK ÇEKME ÇEMBERLİKLER:** (Çeşitli sanayi ihtiyacı çemberler, ambalaj çemberleri) İmalât normu DIN 1624
Tolerans „ DIN 1544 e göre
Kalite : St 0, St 1, St 2, St 3
İmalât ölçüleri : Genişlik 15 ilâ 400 mm.
Kalınlık 0.3 ilâ 3 mm.
- **GALVANİZLEME İŞLERİ :** Sıcak daldırma usulü ile boru, profil, soğutma bloku, tekne v.s.





TUĞLA - KİREMİT ve ASMOLEN FABRİKALARI



UMUM MÜDÜRLÜK

Meclisi Mebusan Cad. Arhan
Salıpazarı - İstanbul

☎ 49 79 56
49 74 14

SATIŞ ŞUBELERİ

İSTANBUL Meclisi Mebusan Cad. Arhan Salıpazarı - İstanbul
☎ 49 58 02 - 44 81 29

KADIKÖY Mühürdar Fuat Bey Sokak Talas İş Hanı kat.
Kadıköy - İstanbul ☎ 36 13 42 - 36 48 90

1968 YILINDA

17

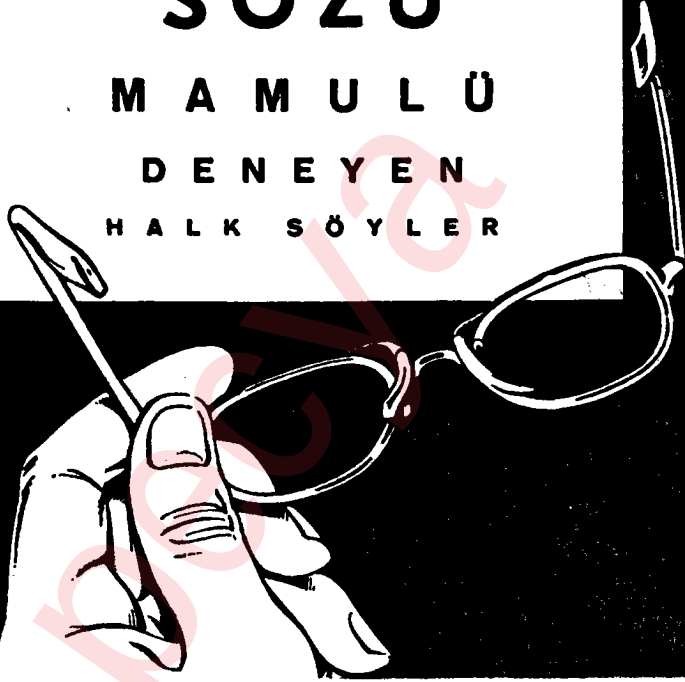
Milyon
Milyon
Milyon
Milyon
Milyon
Milyon

Milyon

Milyon
Milyon
Milyon
Milyon
Milyon
Milyon
Milyon
Milyon
Milyon
Milyon

T.C. ZİRAAT BANKASI

**S
ON
SÖZÜ
MAMULÜ
DENEYEN
HALK SÖYLER**



Arçelik piyasada mevcut on beşe yakın markanın toplamından fazla satılan tek markadır

ARÇELİK

Hergün dünden ilerde

Yeni Ajans: 3324