



HALK ve ESNAF



Sahibi battı, fabrikası top attı!



Son zamanlarda piyasada çifti 30 kuruşa bir takım çoraplar satılıyor. Bu çoraplar, Mahmutpaşanın adı cins pamuktan yapılmış çorapları değildir. Hails ipektir, ipek..

Peki amma, ipek çorap cinsi ne kadar fena olursa olsun üzerinde bir kusuru bulunmadan, otuz kuruşa nasıl satılır? Buna sizin gibi bir çokları

da merak etmiş olacak ki nihayet tahkikat yapılmasına lüzum görüldü, neticede bu ipek çorapların gümrükten kaçırılmış mallardan olması ihtimali ile karşılaşıldı.

Acaba, bu çoraplar, hakikaten gümrük kaçağı mıdır? Gümrük idaresinin tekipleri ne bakarsanız kaçak değil. Fakat diğer salâhiyetler zevatın tetkiklerine nazaran kaçak. Bu

muammayı şimdiye kadar hal leden çıkmadı. Fakat işin tuhafı, çifti otuz kuruşluk çorapların köşe başlarında:

— Sahibi battı!
— Fabrikası top attı!

Feryatlarla halk tarafından kapış kapışa gitmekte olmaktadır. Eğer kaçaksa, niçin müsa dere edilmeyor? Değilse bu ipekli çorapların bu kadar ucuza satılmasındaki sır nedir?

Bizde pazarlık!



Alacağımız her hangi bir mal üzerinde çekise çekise pazarlık yapmak, ötedenberi âde timizdir. Bazen bu pazarlığı o dereceye varırız ki görenler, müşteri ile satıcı arasında kavga oluyor zannederler. Halkı pazarlık yapmağa mecbur eden satıcılar, maliyet fiatı meselâ yirmi kuruş olan bir şey satıcılar elli kuruş istemekte devam ettikçe pazarlık usulü hiç te değişmeyecektir. Bir dükkâna girersiniz. Bir gömlek alacaksınız. Fiyatını sorarsınız; satıcı "Allah sizi inandırsın!", teminatle beraber, size sekir liradan kapıyı açar. Gömlekle ilgili rekabet kabul etmeyecek nefasetinden senelerce kullansanız eskitemeyeceğinden uzun uzadıya bahseder. Fakat siz fiatı, çok bulduğunuz için tereddüt edersiniz. O zaman satıcı müşteriyi kaybetmek tehlikesi karşısındadır.

— Efendim, siz de bir fiat veriniz! Diyerek ellerini oğuş turmağa başlar. Fiyat vermek mühim bir meseledir. Faraza, sekiz lira istenen bir gömleğe tutup yedi lira teklif ederseniz yandığımız göndür.

Bizim memleketteki pazarlık usullerine nazaran istenen fiatın hiç olmazsa yarısını teklif etmelidir. Bazıları, fiatı bu kadar düşürmekten sıkılırlar ve hiç bir şey almadan çıkıp giderler. O zaman, satıcı arka larından koşar. Fiyatı birer ikişer kırarak yandan aşağı iner.

Bir çok kimseler, bunu bildikleri için üç kuruş istenen mala meselâ yirmi para teklif etmekten çekinmezler. Bu bir nevi pişkinliklerdir ki sırasında pek lüzumludur.

Ancak bizim doğru bulduğumuz şey, satıcının müşteriyi daima aldatmak cihetine gitmesidir. Yüksek fiat arz etmekle satıcı bazı safdilleri kandırabilirse de öte taraftan maldan anlayan müşterilerini kaybeder.

"Pazarlıksız giren haksız çıkar," diye bir söz vardır. Bu sözün bugün dahi kıymetini muhafaza ettiğine şüphe edilmez.

rağı, yenilir yutulur şey değil dir.

Hele bir otomobil geçtiği zaman, havaya kalkan tozlar, bu rada dakikalarca korkunç bir bulut manzarası alır.

Belediyeden rica etmek te arozörlerini toz toprak deryası içinde yüzen bu kabil' caddelere de gönderse...

Vakta, pazarlık etmeden bir şey almak, sonunda mutlaka aldanmak demektir. Her ne kadar, bazı büyük dükkânlar "maktu fiat, usulünü kabul etmişlerse de müşteri, pazarlığı maktu fiata daima tercih ettikleri için bu usul taammüm edememiştir.

Esnafımız ve alelumum satıcılarımız, müşteriye pazarlıksız mal alabilmek imtiaz ve emniyeti kolaylıkla telkin edebilirler. Yeter ki müşteri malın hakiki kıymetini hakkında şüpheye düşmesin.

Seyyar dondurmacılar çoğaldı



Havalar biraz ısınmağa başlayınca kenarda köşede soğuk şeyler satan küçük esnafın adedi arttı. Son günlerde dondurma da çıkmıştır. Seyyar dondurmacılar, daha ziyade mahalle aralarında iş görmektedirler. Zira dondurmaya rağbet edenler şimdiye kadar yalnız çocuklardır. Dükkânlarla yalnız dondurma yemek için gelenler pek azdır. Geçen gün konuştığımız bir seyyar dondurmacı bize şöyle dert yandı:

— Bu sene işler fena gidiyor. Akşama kadar bir kutu dondurmaya güç hal ile satabiliyorum. Geçen sene bu aylarda iki üç kutu dondurma yetişmezdi. En çok sattığımız dondurma kaymaklıdır. Vişne daha çıkmadığı için meyvalı

dondurma yerine limonlu ve portakallı yapıyoruz.

İstanbulda seyyar olarak 100-150 kadar dondurmacı olmalı. Amma asıl kazancı yapanlar dükkân sahibi dondurmacılardır. Dondurma malum ya ayakta yenmez. Yense de tadı çıkmaz. Eh, bizi arasra evlerden çağırıldıkları için beş on para kazanırız.

Bir seyyar dondurmacının gündelik kazancı 250-300 kuruş kadar tutar. Amma bu görüldüğümüz dondurmacıların hepsi mal sahibi değildir. Mal sahibi olmayanlara çalıştırları dükkândan gündelik verirler.

Bu gündelik adamına ve ya pacağı işe göre 50 kuruşla 100 kuruş arasında oynar.

Sahaflar çarşısı ne halde?



Eğer yağın içirmek, giyinmek kuşanmak gibi tabii ve zaruri ihtiyaçlarla fikir ihtiyaçlarının bizdeki nispetleri arasında küçük bir mukayese yürütmek isterseniz Beyazıt'taki sahaflar çarşısına gidiniz ve şöyle alıcı gözüle bu zavallı çarşının manzarasını baştan a sağa değiştiren helvacı, kebabçı ve piyazcılar, tespih fanila ve çorap satan mağazaları tetkik ediniz. Bir zamanlar eski yazma kitapların satıldığı sa-

kalı hacı yağlı hacıların cübbe lerinin eteklerini sallayarak dolaştıkları bu daracık yolun iki tarafında, şimdi cızır cızır kebablar pişiyor, yağlar eritiliyor sonra bir taraftan tıkr tıkr çorap makineleri işliyor fanilalalar dokunuyor. Bu yepyeni faaliyet sahaflar çarşısına uzun zamanlardan beri uğramamış olan kimseleri hakikaten şaşırır. Burada nasılsa ka labilen bir kaç kitapçı dükkânının da birer ikişer kapanaca

ğma şüphe yoktur. Bu gidiş göre meselâ on sene sonra sahaflar çarşısının, sahaflıklık alâkası hehmen desade isminden ibaret kalacaktır. Çarşıda ki kitapçı dükkânlarının oradaki mevcudiyetleri ihtiyar sahiplerine kaim gibidir. Bunlara emri hak vâki olduktan sonra şüphe yok ki artık alıcısı kalmayan bu yapıları dağılmış kütübü atıkların muhafızlığı ve zifesi üzerlerine almak isteyen kimse çıkmayacaktır.

Büyük caddeler sulanıyor

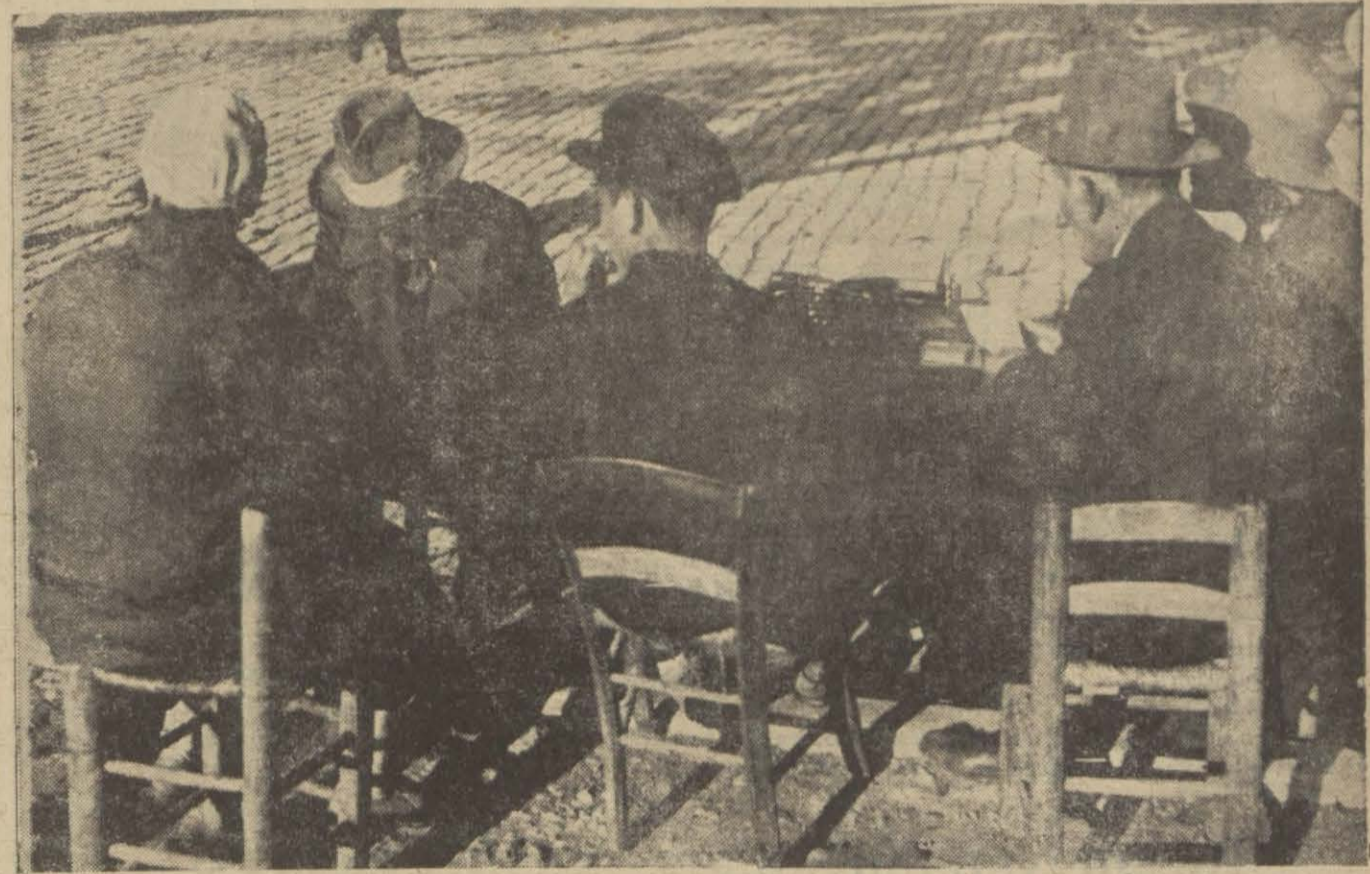


Nazar değmesin amma, belediye bu günlerde epice faaliyettedir. Son zamanlarda, bazı büyük caddelerin çok sık sulan

dırğma şahit oluyoruz. Yalnız, belediyemiz, şu himmetini biraz da şehrin göze çarpmayacak ikinci sınıf caddelerinde

göstere bir kat daha memnun olacağız. Meselâ, Sirkeciyi Soğuk çeşmeye rapteden Ebüssuut caddesinin tozu top-

Arzuhalıcılar ne âlemde?



Her şey acelliyor ve asrileşiyor. Bir zamanlar, köşelerin de kamış kalemle çizir çizir nâmeler karalayan eski arzuhalci tipleri ortada kalmadı. Hele yeni harfler kabul edildikten sonra, bu tipleri artık tarihe karışmış addedebiliriz. Eski arzuhalciler, tuhaf tuhaf üslûplarda, ne gülünç muhabbetnameler, lûgat paralamak gayretile ne manâsız mektuplar yazarlardı.

Eğer yazılan, bir aşk mektubu ise mutlaka:

"Mumiyanım, servi revanım gonce dehanım, sinede canım efendim,"

Kabilinden bir mukaddeme ile maksada girişirler. Ruzu şep hasreti iştiyakından çekilen ezalar, yana yakıla tarif olunarak ne diller dökülmezdi. Şimdiki arzuhalciler arasında ask mektupları yazanlar gene eksik değil. Fakat zeman kız

ları ve hanımları içinde aşk mektupları yazmak için arzuhalciye muhtaç olanları o kadar azalmıştır ki, bu işi meslek edinen arzuhalciler, birer birer ortadan çekilerek meydan yalnız resmî istidalar yazan kimselere kalmıştır. Bir aralık arzuhalciler Sultan Ahmetten Adliye binasına giden bulvarın solunda duvarın dibinde toplanırdı. Son günlerde, bunlar buradan kaldırıldı. Fakat çok geçmeden, gene Adliyenin karşısında, fakat bu sefer, bulvar üzerinde değil, Gülhaneye giden yolun bir tarafında mevki aldılar.

Yeni arzuhalcileri eskiden a yırt eden en mühim şey, önlere tıkr tıkr işleyen daktilo makinesidir. İşleri olan bazı arzuhalciler yanlarına bir de daktilo hanım almışlardır.

Bunlara istida yazmak için

her gün bir çok müracaatlar olmaktadır. Müracaat edenlerin ekserisi avukat tutmağa kudreti olmayan fakir kimselerdir.

Bira fiyatları düşüyecek mi?

Bir hayli yazılıp çizildikten sonra, Bomonti şirketi, nihayet bira fiyatlarında gayet cüz'î tenzilât yapmağa rıza gösterdi. Fakat yapılan bu tenzilât, halkın hiç bir istifadesini mucip olmadı. Biranın şisesi gene 35 kuruştur. Birahanelerde duble bardağı mezesi ile birlikte gene yirmi beş kuruştur. Sade bayilerin ve lokan taların lehine olarak yapılan fiatlardaki bu tadilattan biz ne kazandık?

Biranın çok sarfolunduğu bir mevsimde Bomonti, küçük bir fedakârlık yaparak fiyatları bir miktar kıramaz mı?

