

KOOPERATİFÇİLİK

SAYI: NUMBER: 94

EKİM - KASIM - ARALIK 1991

OCTOBER - NOVEMBER - DECEMBER



TÜRK KOOPERATİFÇİLİK KURUMU



Güneş, Su, Toprak; Ve Tarıma Bereket Katmak: İGSAŞ

Toprağın bolluğu, bereketi, üreyle artıyor.

Üre, azotlu gübre. Ülkemizde üreyi yüksek teknolojiyle, doğal gaz kullanarak İGSAŞ üretiyor.

İGSAŞ Türkiye'nin tek "üre" üreticisi.



İSTANBUL GÜBRE SANAYİİ A.Ş.

Toprağa kuvvet, ürüne bereket.

ADRES: 41784 KÖRFEZ, KOCAELİ TELEFON: (21) 17 54 60 (10 HAT), (21) 17 54 71 (10 HAT)
TELEKS: 33283 İGSA TR, 33291 İGGM TR FAKS: (21) 17 46 92, (21) 17 46 98

KOOPERATİFÇİLİK

ÜÇ AYLIK KOOPERATİF İNCELEMELER DERGİSİ

Sayı: 94

Ekim / Kasım / Aralık 1991

Türk Kooperatifçilik Kurumu Tarafından
Üç Ayda Bir Yayınlanır
Fiyatı: 6.000. -TL
Yıllık Abone: 24.000.-TL
Yurtdışı: 48.000. -TL

Yazışma Adresi: Türk Kooperatifçilik Kurumu
Mithatpaşa Caddesi 38/A -06420 Kızılay/ANKARA
Tel: 131 61 25 - 131 61 26, Faks: 134 06 46

Türk Kooperatifçilik Kurumu Adına Sahibi
Hüsnü POYRAZ

Yazı İşleri Müdürü
Prof. Dr. Rasih DEMİRCİ

Yayın Kurulu
Başkan: Prof. Dr. Celâl ER
Raportör: Erol Dok
Üye: Prof. Dr. Rasih DEMİRCİ
Üye: Alâaddin KORKMAZ
Üye: Dr. Kemal GÖRMEZ
Üye: Osman OKTAY

Yayımlanan yazıların sorumluluğu yazarlarına aittir.

İÇİNDEKİLER

Başyazı/Kooperatifçilikte Çağdaş Anlayışa Doğru	3
Tarım Satış Kooperatiflerinde Pazarlama Fonksiyonu/ <i>Prof. Dr. Rasih DEMİRCİ</i>	5
Türkiye ve Avrupa Topluluğu Ülkelerinde Zirai Yapı ve Nüfus/ <i>H.Avni CİNEMRE</i>	34
Türkiye'de Kent Hayatı/ <i>Dr. Kemal GÖRMEZ</i>	47
Türkiye'de Kırsal Alandaki Bireylerin Sosyo-Ekonomik Açından Örgütlenmesi İle İlgili Çalışmalar/ <i>Turan ATILGAN</i>	63
Toplum ve Organizasyon Kültürlerinin İnsan Davranışları Üzerindeki Etkileri/ <i>Arş. Gör. Süleyman COŞKUNER</i>	71

CO-OPERATION

A QUARTERLY PUBLICATION ON COOPERATIVE WORKS

NUMBER: 94

October-November-December/1991

Quarterly Published by the Turkish Co-operative Association

Correspondence Address:

Türk Kooperatifçilik Kurumu

Mithatpaşa Caddesi 38/A - 06420 Kızılay/ANKARA

Tel: 131 61 25 - 131 61 26, Faks: 134 06 46

Proprietor on behalf of the Turkish Co-operative Association

Responsible Editor

Hüsnü POYRAZ

(The opinions expressed in the article belong to the authors)

CONTENTS

Editorial/Towards The Contemporary Understanding In Cooperative Movement.....	3
Marketing Function In The Agriculture Sale Cooperatives <i>Prof. Dr. Rasih DEMIRCI</i>	5
Agricultural Structure And Population In Turkey and In The European Community (EC) Countries / <i>H.Avni CINEMRE</i>	34
Urban Life in Turkey <i>Dr. Kemal GÖRMEZ</i>	47
Studies on Socio-Economic Organization Of Rural Population In Turkey/ <i>Turan ATILGAN</i>	63
Impacts of Society And Organization Cultures On Human Behaviour/ <i>Rr. Ass. Süleyman COŞKUNER</i>	71

Baskı: THK BASIMEVİ İŞLETMELİĞİ

Tel: 341 90 60

ANKARA

Başyazı

KOOPERATİFÇİLİKTE ÇAĞDAŞ ANLAYIŞA DOĞRU

Kooperatif bünyesinde belirli amaç etrafında kendi hayat şartlarını yükseltmek isteyen fertler veya ekonomik başarılarını daha da artırmak isteyen ekonomik birimler, genellikle ekonomik toplumda dar gelirli ve hayatlarını büyük sermaye karşısında emek ve iş gücü kaynağına dayanarak sürdüren üretici veya tüketici-ekonomik birimlerdir. Özellikle son on yıldır uygulanan ekonomik politikalar sonucu, yükselen fiyatlar, artan hayat pahalılığı tüketici olarak fertleri, dar ve sabit gelirli aileleri çok güç duruma sokmuştur. İşletmeler değişen piyasa şartları dolayısıyla, varlıklarını sürdürme mücadelesi ile karşı karşıya kalmışlardır. Çünkü, liberal ekonomik ortamda sermaye ehemmiyet kazanmakta gelişen teknolojik şartlarda ise, vazgeçilmez bir üretim vasıtası olarak belirgin bir fonksiyon kazanmaktadır. Bu ortamda fertler ve ekonomik birimler, piyasa ekonomi şartları içinde, "birlikten güç doğar" ilkesi çerçevesinde, birleşerek kendi eksikliklerini tamamlama gereğini duymuşlardır. Ekonomik birimlerin tamamen kendi arzuları ile gerçekleşen ve kendi kendine yardım ilkesi üzerine kurulan bu kooperatif teşebbüsler, bugün dünya üzerinde kabuk değiştirmektedir. Özünü kaybetmemekle beraber, değişen çevre şartlarına ayak uydurmak, intibak etme sürecine girmiştir.

Modern toplumların karakteristik özelliklerinden biride, arz ve üretim artışının sürekli büyümesinin gerçekleşmesidir. Ekonominin genelinde, sosyal refahın artışında ifadesini bulan bu ekonomik büyüme; her şeyden önce tüketicilerin artan talebi işletme yatırımlarının artırılması, teknik gelişmenin sağlanması, ek iş gücünün işçi ve tüketici olarak ekonomik hayata katılım ve kamu yatırımlarıyla gerçekleşir. Bu çerçevede, üretim artışı ve iş hacminin büyümesinde tarım satış ve diğer kırsal alandaki kooperatiflerin payı büyüktür. Kooperatif işletmelerin büyümeleri bunun en önemli göstergesi olacaktır. Ekonomik bakımdan gelişmiş ülkelerde bu gelişme trendi bir çok şekilde görülmüştür. Türkiye'de de, kooperatifler ve kooperatif teşebbüsler, cirolarını, varlıklarını, ve sermaye artırımlarını olduğu kadar iş hacimlerini de başka işletmelerden daha güçlü bir şe-

kilde artırarak piyasa paylarını çoğaltmak durumundadırlar. Bunun içinde kooperatifler hizmet talebini iyileştirmek zorundadırlar. Mal çeşitlerini artırarak, ortakların ihtiyaçlarını şarhlılayacak hizmeti sunmalıdır.

Kooperatif teşebbüslerin ekonomiye katkılarının artırılması sadece iç büyüme değil, yeni bir hukuki ve ekonomik birlikler oluşturmak suretiyle özerk kooperatifler halinde birleşerek dış büyümeyi sağlamışlardır. Bu tür kooperatif kaynaşmalarıyla birleşen işletmelerin ciroları artmış, alt yapının iyileşmesi, kârlı olmayan depoların tasviyesi, iktisadi olmayan ve mükerrer yatırımlardan kaçma, kalifiye iş gücünün daha iyi kullanımı mümkün olmuştur. Türkiye'de de kooperatifler büyüme ve birleşme yoluyla gerek bölgesel bazda ve gerekse milli bazda ölçeklerini artırmak durumundadırlar. Birleşme ile ilgili örneği Almanya'dan verirsek, Almanya'da ilk basamaktaki tarım satış kooperatifleri çok büyük sayıda azalmıştır. Tedarik ve satış kooperatiflerindeki işletme sayısı 1960'da 2270 iken günümüzde bu sayı 800'e düşmüştür. Sütün'lük kooperatiflerinde aynı zamanda içinde işletme sayısı daha çok düşerek 5267'den 1000'in altına inmiştir.

Kooperatiflerin birleşme temayülü, kooperatif içinde bulunduğu piyasa şeklini ve rekabet şartlarını etkilemektedir. Kooperatifin en büyük amacı, kooperatif ortaklarına bir işletme ile yarar sağlamaktır. Mesela bir üretim kooperatifinde temel hedef, ortaklara en yüksek geliri aynı zamanda işletme içinde uygun bir kazancı sağlayarak temin etmektir. Kredi kooperatifleri, tüketim, inşaat kooperatifleri v.s. ortaklarına mümkün olan en yüksek faydayı sağlamaktır. Ancak rekabet şartlarında bu yarar tarzı değişik bir görünüm göstermeye başlamıştır. Kooperatif işletmelerinde dolaylı ortak yararı büyük önem kazanmaya başlamıştır. Bir tarım satış kooperatifinde; daha büyük depolama kapasitesi ile daha fazla mal kabulü, ürünlerin iş yılı boyunca kademeli satışı ile ortaklar için uygun bir ortalama fiyat tutundurma düşüncesi, ortakların ürünlerini alma garantisi, tedarik malları için teslim garantisi ve kooperatif birliği ile piyasada güçlü kooperatif işletmesi vasıtasıyla piyasada eşit gücün kurulması. Böylelikle ortakların ekonomik fayda sağlama amacına erişmesi mümkün olmaktadır. İnsanlar artık, devletten veya yardım kuruluşlarından yabancı yardımcı istemeyip aksine gittikçe artan ölçüde ekonomik meselelerini işletme veya bütçe olarak kendi faaliyetleri çerçevesinde çözmek istemektedirler.

Bu bir anlayış değişikliğidir, değişen şartlar kooperatiflerde bu değişikliğin vukuunu sağlamıştır. Bu anlayışı iyi kavramak ve yönetime yansıtılmasını gerekir.

Kooperatifçi Selamlarımızla.

TARIM SATIŞ KOOPERATİFLERİNDE PAZARLAMA FONKSİYONU

Prof.Dr. Rasih DEMİRCİ

1. GİRİŞ

Piyasa Ekonomisi, genel olarak ekonomideki kararların tamamen veya büyük ölçüde "piyasanın otonom güçleri" tarafından alındığı bir ekonomik sistemi ifade eder. Piyasa ekonomisinin üstünlüğü, ekonomideki kaynakların en verimli ve rasyonel şekilde dağılımını sağlamaktır. Bu sağlandığı takdirde ve ölçüde piyasa ekonomisi sistemi başarılı kabul edilir. Bu başarıya ulaşabilmek için, piyasa ekonomisinin müdahalelerden uzak bir şekilde işleyebilmesi gerekir. Bu noktada piyasaya özellikle hükümetlerden gelen doğrudan veya dolaylı müdahalelerin kaldırılması; sistemin başarısı için kritik önem taşıyan bir unsurdur. Hükümetin fonksiyonu, piyasa mekanizmalarının serbestçe ve güvenli bir şekilde işleyişini sağlayacak bünye ile ilgili çerçevenin oluşturulmasıdır. Bu hedef, hükümetin doğrudan ekonomik faaliyetlerinin asgariye indirilmesini ve piyasa ile ilişkisini daha çok kural koyucu fonksiyonu ile sınırlandırılmasını gerektirir.

Türkiye'de 1980 yılından beri büyük ölçüde uygulanmaya başlayan piyasa ekonomisinin temel hedefi de öncelikle, ekonomide kamu sektörünün büyüklüğünü azaltmak ve piyasa ekonomisi sisteminin bütün kuralları ile sağlıklı bir şekilde işleyişini sağlamak olmuştur. Piyasa ekonomisi modelinin gerçekten uygulandığını söylemek için bu iki temel hedefin birlikte gerçekleştirilmesi gerekir. Bir başka ifade ile, kamunun hala ekonomide hakimiyetini sürdürdüğü, temel mal ve hizmet fiyatlarının belirleyebildiği, para ve sermaye piyasası fonlarını büyük ölçüde kendine çektiği bir ekonomide piyasa ekonomisi mekanizmalarının sağlıklı bir şekilde işleyişinden söz edilmeyeceği açıktır. Piyasa ekonomisinin temel unsuru olan rekabetin gerçekten var olabilmesi için rekabeti engelleyen bürokratik ve ekonomik şartların ortadan kaldırılması ve devletin ekonomideki ağırlığının tedricen azaltılması şarttır. Rekabet ortamının yeterince oluşmasını sağlayacak politikalar, piyasa ekonomisinin vazgeçilmez unsurlarıdır. Özel teşebbüsün kaynak ve ana girdilerin temini açısından önemli kısıtlamalarla karşılaştığı, sermaye ve para piyasalarında serbest rekabetin işlemediği, özel tasarrufların, firmalar ve bankalar yerine devlet tarafından yönlendirildiği bir ortamda, piyasa ekonomisi sisteminin tam olarak uygulandığını iddia etmek mümkün değildir.

Kooperatifler, ekonomik teşebbüsler olarak, piyasa ekonomisi şartlarında çalışmak mecburiyetindedirler. Eğer bir kooperatif kendi faaliyet alanında monopol durumda değilse veya Devlet tarafından kooperatife böyle bir hak tanınmamışsa, o kooperatifin varlığını devam ettirebilmesi, yani ayakta kalması, aynı faaliyet için özel teşebbüs ile rekabet edebilme gücüne bağlıdır. Bir teşebbüs ile özel teşebbüs arasında bazı temel farklılıklar vardır. Bir tüccarın temel hareket noktası, kâr sağlamak amacıyla kaynak ve

sermaye kullanmaktır. Bu kooperatifte de kaynak ve sermaye kullanılır, ancak, bunları kullanırken amaç, ekonomik durumlarını geliştirmeleri için kooperatif ortaklarına hizmet götürmektir.

2.Tarım Satış Kooperatiflerinde Pazarlama Faaliyetleri

Tarım Satış Kooperatiflerinde küçük çapta üreticilerin adet olarak fazlalığı ve dağılıklığı, bunların pazarlama sistemi ile ne kadar az bağlantıları olduğunun bir göstergesidir. Bu durum pazar etkinliğini engellemekte ve pazarlama maliyetlerinin yükselmesine neden olmaktadır. Üreticiler çoğu zaman bağımsız olarak çalıştıklarından pazarlama için rantabl birimler halinde teşkilatlanmamışlardır. Ve ürünlerini mahalli ve toptancı piyasalarında, ürün borsalarında veya mahalli tüccarlara ve sanayi ile ihracatçı temsilcilerine satmaktadırlar.

Çiftçilerin pazar ile başlıca teması, genelde ürünün satınalma fiyatını belirleyen mahalli tüccarlarla olmaktadır.

Ürün fiyatları, gerek iç gerekse dış piyasalarda mevsimlere göre farklılık gösterip arz ve talep durumlarına etkisi bulunmaktadır. Fiyatlar ayrıca üretim, tüketim ve enflasyonla ilgili dönem ile ilgili farklılıklar sonucu, yıldan yıla da değişmektedir. Esasında fiyatı, arz ve talep arasındaki ilişki belirlemektedir. Arz fazlalığı olan dönemlerde, alıcılar üretici fiyatlarını indirebileceklerini, arzın az olduğu dönemlerde ise, üreticilerin daha yüksek fiyat isteyebileceklerini bilirler.

Üreticiler üretim ve pazarlama ile ilgili risklerden dolayı kolaylıkla zarar görebilecekleri inancı içindedirler. Bu durumu üreticilerin yararına düzeltmek için pazarlama yapısının modernleştirilmesi bu amaçla da Tarım Satış Kooperatiflerinin kurulması ve ihtiyaç duyulan alt yapı ve çiftçi katkısının bu sayede iyileştirilmesi düşünülmüştür.

Tarım Satış Kooperatiflerinden özellikle üreticilerin pazarlama imkanlarının geliştirilmesi ve gerektiğinde devletin fiyat politikalarının uygulanmasında faydalanılması beklenilmiştir. Ortakların da kooperatiflerinden mümkün olan en iyi hizmeti alma hakları tabii olacaktır. Ülkenin çeşitli bölgelerinde faaliyette olan Tarım Satış Kooperatiflerinin çalışma konuları çok çeşitli ürünleri kapsamaktadır. Tarım Satış Kooperatifleri tarafından son yıllarda pazarlanan tarımsal miktarları Cetvel 1'de gösterilmiştir. Tarım Satış kooperatiflerinin çalışma konularına giren 22 ürün çeşidi arasında en önemlileri pamuk, ayçiçeği, soya, çekirdeksiz kuru üzüm, kuru incir ve zeytinyağıdır. Bu ürünlerin hemen hepsi Destekleme alımları programı çerçevesinde olup, bunların son iki yılda Birlikler tarafından pazarlanan toplam ürünler içindeki payları %90'ı geçmiştir. 1980'li yılların başında ise, payları daha da yüksek olmuştur.

1985 ile 1990 arasındaki alt tarım yılı içinde Tarım Satış Kooperatifleri tarafından satın alınan ürün miktarları yılda ortalama 900 bin ton civarında gerçekleşmiştir. 1986/87 döneminde gerçekleştirilen alımlar 1.040 milyon ton olmuş. Bu dönemde alımları yapılan en önemli ürünler pamuk, yağlı tohumlar, fındık, zeytin ve zeytinyağı ve çekirdeksiz kuru üzümdür.

Cetvel 1'de bazı önemsiz istisnalar dışında alımların yıldan yıla geniş çapta farklılık gösterdiği ve bunun da genelde hasat edilen ürünlerdeki ve fiyat yapısındaki değişikliğe bağlı olduğu görülmektedir. Fiyatlardaki değişiklik iç ve dış piyasalardaki şartlarla yakından ilgilidir. Birlikler 1988/90 döneminde 1.3 milyon tondan daha fazla ürün satılmış, fakat 1986/87 döneminde ancak bu rakam 488 bin tona kadar ulaşmıştır.

Cetvel 1: Tarımsal Üretim ve Tarım Satış Kooperatiflerinin Alımları

Yıllar Üretim (1000 ton)	1984/85		1985/86		1986/87		1987/88		1988/89		1989/90		Ortalama	
	Üretim	Alım	Üretim	Alım	Üretim	Alım	Üretim	Alım	Üretim	Alım	Üretim	Alım	Üretim	Alım
Kütü Pamuk	1500	397	1409	166	1450	121	1750	467	1580	285	1650	440	1557	313
Ayçiçeği	800	301	940	394	1100	198	1150	249	1250	523	860	314	1017	320
Soya	125	67	200	122	250	100	150	4	161	78	162	46	175	70
Kuru incir	56	17	58	19	65	6	60	7	50	20	47	6	56	13
Fındık	180	7	300	58	280	21	403	144	550	308	375	130	348	111
Antep Fıstığı (Kabuklu+Kabuksuz)	35	5	30	-	30	0.03	15	0.077	40	5	14	-	27	1.7*
Çekirdeksiz kuru üzüm	120	22	110	13	100	20	120	19	138	32	135	32	121	23
Çekirdekli kuru üzüm	95	3	95	2	100	4	100	7	100	7	100	7	98	5
Çekirdekli yaş üzüm	2000	3	2000	1	2300	4	2250	5	2250	1	2300	4	2183	3
Zeytin	150	2	202	19	173	6	218	17	150	9	250	34	191	14
Zeytinyağı	80	13	110	24	60	1	95	7	50	6	100	12	83	11
Kuru Fasulye	170	1	170	-	210	0.3	211	-	193	-	210	-	194	-
Nohut	400	1	630	0.6	725	-	778	-	683	-	860	-	679	-
Kırmızı Mercimek	400	-	600	5	550	-	829	-	320	-	630	-	488	1*
Kırmızı Biber	3	2	3	0.6	3	-	3	0.4	3	0.1	12	3	5	1.5*
Yerfıstığı	59	3	50	4	80	8	60	0.1	50	-	63	5	60	3.8*
Yaş Koza	2	0.5	2	0.3	2	0.4	2	0.3	2	0.2	2	0.4	2	0.7*
Gülçiçeği, Gülyağı	12	3	11	3	17	5	19	5	23	4	24	6	18	4
Portakal	505	0.3	750	0.4	700	0.3	740	0.5	740	0.4	735	0.3	695	-
Limon	188	0.9	310	1	340	0.6	360	1	335	1.5	357	1.7	315	0.5*
Greyfurt	24	0.5	30	0.5	27	0.5	30	0.3	28	0.4	33	0.2	29	.*
Tiftik	4	0.034	3.5	-	3.2	0.3	2.8	0.5	2.5	1.0	2	1.2	3	.*
-	-	849	-	833	-	488	-	934	-	1281	-	1040	-	-

7

(*) Alımlar çok düşük olduğundan ortalamalar temsil niteliği taşımaz.

Kaynak: Sanayi ve Ticaret Bakanlığı

En önemli ürünlerin son üç yıl içindeki alım miktarları aşağıda gösterilmiştir:

Ürün	Birliklerin Yıllık Alımları (000 Ton)		
	1987/88	1988/89	1989/90
Pamuk	467	285	440
Çekirdeksiz Kuru Üzüm	19	32	32
Fındık	144	308	130
Ayçiçeği	249	523	314

Kaynak: Sanayi ve Ticaret Bakanlığı

Dana uzun süreler itibariyle karşılaştırma yapıldığında, en önemli ürünlerde gerçekleşen kooperatif alımlarında aşağı doğru önemli derecede bir eğilim olduğu görülmektedir (Bzk. Cetvel 2). Sözü edilen ürünlerin alım miktarları destekleme alım programının ve bu şekilde tesbit edilmiş fiyat seviyelerinin etkisindedir. Tarım Satış Kooperatifleri 70'li yıllarda pamuk, kuru üzüm, fındık ve ayçiçeği üretiminin yaklaşık yarısını satın almışlar fakat son beş yıldır yapılan alımlar ise %28, 32 ve 36'yı geçememiştir. Bu durumun asıl nedeni hiç şüphesiz genelde destekleme alımları programları çerçevesinde teklif edilen ve diğer alıcılarınkinden düşük seviyede oluşan fiyatlar ve bazı yıllarda destekleme alım yapılamamıştır. İşletme sermayesinin azlığı ve rekabet şartlarında alımlara katılmanın zorluğu, kooperatiflerin çoğu kez büyük çapta alımlar yapmalarına engel olan kısıtlayıcı faktörlerdir. Buna rağmen destekleme alımları fiyatları piyasa fiyatından yüksek olduğunda, ortak olmayanların bile ürünlerini kooperatiflere sattıkları görülmektedir. Bu şekilde teslim edilen ürün miktarı da piyasanın durumuna göre büyük farklılıklar göstermektedir.

Diğer taraftan ortak olmayanların kooperatiflere sattığı diğer ürünlerin miktarı önemsiz düzeyde kalmıştır. Yukarıda sözü edilen cetvel, kooperatiflerin ihracat payında da benzer bir eğilim olduğunu ortaya koymaktadır.

Antep fıstığı ilâve olarak zeytinyağı dışında kooperatiflerin ihracata olan katkıların da çok büyük bir düşüş görülmektedir. (Örneğin: pamuk, kuru üzüm, zeytinyağı, kabuksuz fındık ve zeytin gibi ürünlerde).

Kooperatiflerce satın alınan yıllık ürün miktarındaki büyük dalgalanmalar, etkili pazarlama imkanını ortadan kaldırmaktadır. Mevcut işleme tesislerinin optimal seviyede kullanımını için istikrarlı bir iş hacmi ve bunun içinde gerekli ek tesislerin temini, yeterli personel ve işçinin istihdamı şarttır. Kooperatiflerin çalışmalarında başarıya ulaşması için pazarlama masraflarının kontrolü şarttır ve bunun için belirtilen faktörlerin hepsi gereklidir.

İhtislaşmış olan Tarım Satış Kooperatiflerinin mevzuatına göre, ortaklar ürünlerinin tamamını bağlı olduğu kuruluşunun alımına sunmak zorundadırlar. Halbuki uygulamada bu zorunluluğa uyulmadığı görülmektedir. Bazı hallerde tahsil edilen sermaye payı çiftçinin muntazaman kooperatife arz etmesi beklenen ürün miktarı ile ilişkilidir. Bu beklenen ürün arzı hakkında daha iyi bir gösterge sağlayacaktır. Ancak çiftçilerin teslimini taahhüt ettikleri ürünlerden zeytinin yaklaşık %60'ını, kuru incir ve fındığın

Cetvel 2
Birliklerin Tarım Ürünleri Alım ve İhracatındaki Payları
(Miktar Olarak)

Ürün	Ürün Alımlarındaki payları		İhracat Payı	
	1981-1985	1986-1990	1981-1985	1986-1990
	Ortalama(%)		Ortalama (%)	
Kütlü Pamuk	18.50	18.37	10.03	6.15
Ayçiçeği	38.60	32.00	-	-
Soya	51.60	36.20	-	-
Kuru İncir	33.60	21.60	14.6	11.6
Fındık	39.80	30.40	14.2	0.4
Antep Fıstığı	3.0	2.52	6.64	8.42
Çekirdeksiz K.Üzüm	22.6	19.1	14.4	8.0
Çekirdekli K.Üzüm	5.48	5.38	-	-
Çekirdekli yaş üzüm	0.12	0.12	-	-
Zeytin	7.2	8.2	22.4	6.92
Zeytinyağı	9.2	10.8	10.0	12.1
Kuru Fasulye	0.06	0.03	-	-
Nohut	0.08	0.02	0.40	-
Kırmızı Mercimek	0.68			
Kırmızı Biber	19.0	12.0	1.4	0.6
Yer Fıstığı (Kabuklu)	7.4	5.03	14.4	5.0
Yaş koza	20.8	17.6	57.0	47.8
Gülçiçeği, gülyacağı	32.6	24.30	13.8	8.56
Portakal	0.1	0.05	0.02	0.22
Limon	0.48	0.38	0.65	0.40
Greyfurt	2.56	1.34	0.64	0.81
Tiftik	3.5	26.0	6.74	4.4

Kaynak T.C.Sanayi ve Ticaret Bakanlığı

%50'sini, pamuğun ve kuru üzümün %30'unu kooperatife teslim ettiği görülmektedir. Zeytinyağı için ise bu rakam %10 ila %70 arasında değişmekte ve bu durum satış planlamasını çok zorlaştırmaktadır.

Kooperatif ve tüccarların katıldığı ikili bir pazarlama sisteminde, Tarım Satış Kooperatiflerin yanında yer alan tüccarlar belli başlı üretim bölgelerinde geniş çapta ürün alımlarında bulunmaktadırlar. Diğer taraftan, ortakların işbirliği ve desteği olmadan idari faaliyetlerle yürütülen bir kooperatif pazarlama sisteminin de başarılı olamayacağı kesindir. Ortaklarla müşterek bir ilgi alanının yaratılmasına ve bunların olumlu sonuçları görmelerine şiddetle ihtiyaç vardır.

Birliklerin yaptıkları alımların hemen hepsi-destekleme alımları programı çerçevesindedir. Tarım Satış Kooperatifleri arz edilen ürünü, kalite ve teslim tarihine göre biraz farklı olan ilân edilmiş fiyatlar üzerinden almaktadırlar.

Satışlara gelince, alım yapan kuruluşun Yönetim Kurulu, ürünü iç ve dış pazarlarda etkin bir şekilde satmakla yükümlüdür. Bu satışlarda, ürünün fiyatı en azından pazarlama, yükleme, depolama, işleme, faiz ve komisyon masraflarını karşılayacak bir düzeyde olmalıdır. İç ve dış ürün borsalarının teklifleri fiyatlar için bir göstergedir. Eğer bir zarar bekleniyorsa, Sanayi ve Ticaret Bakanlığında yetki alınması gerekmektedir. Bazı hallerde, örneğin yağlı tohumlarda, ham yağın fiyatı denetim altında tutulmakta ve birlikler sabit fiyatlarla satmak zorunda kalmaktadır.

Destekleme alım fiyatları , genel olarak tarım yılı için belirlenmektedir. Piyasa fiyatları yüksek ve arz miktarı düşük ise, birlikler yüksek fiyat ödeme avantajını kullanabilmekte, ancak destekleme alım fiyatı ile alım fiyatı arasındaki farkı kendi riskleri olarak üzerlerine almak zorundadırlar. Ancak, bu tip alımlara çok ender rastlanmaktadır.

Son 6 yılda bazı ürünler için tesbit edilen üretici fiyatları Cetvel 3'de görülmektedir. Destekleme alım kapsamındaki ürünlerden fındık, zeytinyağı, yağlı tohumlar ve pamuk reel fiyatları artış gösterirken, kuru üzüm ve kuru incir fiyatları son yıllarda daha düşük reel fiyatlara sahne olmuştur.

Destekleme alım kampanyasında olmayan Tarım Satış Kooperatiflerin önemli derecede piyasa payı olan diğer ürünlerde olumlu fiyat gelişmeleri görülmüş ve ortaklara iyi kâr oranları sağlanmıştır. Çalışma konularını gülçeceği, yer fıstığı, zeytin ve ipek böceği kozası teşkil eden Birlikler hem alış hem de satış fiyatlarının belirlenmesinde önemli bir rol oynamakta ve bir kooperatiften normal olarak beklenen fonksiyonları yerine getirerek piyasada öncülük yapmaktadırlar.

Buna rağmen, bir birlik, satış ihtimali olmadan da aşırı fiyatlar ödemeye karar verir ve satışlar belirlenmiş fiyatlar üzerinden gerçekleşmezse, birliğin ağır bir zarar yükü altında kalması mümkündür.

Çeşitli ülkelerin arz ihtimallerinden ve bazı Türk firmalarının ihraç pazarları ile yakın ilgilerinden dolayı, bu piyasalarda geniş rekabet süregelmektedir. Birliklerin elinde ürünlerin alım fiyatları ile işleme maliyetlerinin rakiplerinkinden yüksek olması halinde, çoğu kez alıcıların tekliflerini kabul edememektelerdir. Son dört beş yıl önce Güneydoğu Birlik, elindeki antepfıstığının tonunu 4.200 US dolarına satmaya çalışmış, ancak, ithalatçılar tarafından tonuna 3.800 dolar teklif edilmiştir. Nohut için ise, ton başına 600 US- doları istenmiş, fakat rakip firmalar aynı ürünü 525 dolardan arzetmişlerdir. Dolayısıyla alım politikasının çok iyi plânlanması ve tüm pazarlama masraflarının azaltılması gerekir. Çünkü serbest piyasa ekonomisinde ancak bu şekilde daha iyi ticaret yapılabilmesi mümkündür.

Aynı durum destekleme alım programı çerçevesinde ihraç edilen diğer ürünler için de geçerlidir. Destekleme alım fiyatları rakip ülkelerdekinden yüksekse ve piyasaya arz edilen ürünün işlenmesi ve nakliyesi ile ilgili tüm masraflar yüklüyse, ihracat ancak ağır zararlara yol açan bir biçimde gerçekleşebilmektedir.

Cetvel 3: Üretici Fiyat Dalgalanmaları (TL/kg)¹

Ürün	1985		1986		1987		1988		1989		1990	
	Fiyat	İndeks	Fiyat	İndeks	Fiyat	İndeks	Fiyat	İndeks	Fiyat	İndeks	Fiyat	İndeks
Kütlü Pamuk*	243	100	295	121	423	174	870	358	1645	677	2150	885
Ayçiçeği	148	100	171	116	215	145	370	250	688	465	895	605
Soya	140	100	165	118	200	143	350	250	676	483	845	604
Kuru İncir	185	100	260	141	368	199	800	432	1400	757	1950	1054
Fındık**	675	100	700	104	1200	178	2000	296	2900	430	2250	496
Çekirdeksiz K.Üzüm	305	100	435	143	630	207	1000	328	1800	590	2250	738
Zeytin	800	100	875	109	1200	150	1725	216	4500	563	5900	738
Zeytinyağı	675	100	817	121	1275	189	1900	281	4000	593	5200	770
Yerfıstığı	247	100	440	178	515	209	1602	649	1847	748	3850	1559
Yaş Koza	1550	100	1700	110	5310	342	5200	335	13500	871	12000	774
Gülçiçeği	455	100	1000	220	1000	220	1000	220	1150	253	1200	264

1) Bir yılda değişik fiyat uygulanmışsa ortalaması alınmıştır.

* Ege

** Sivri

Kaynak: Sanayi ve Ticaret Bakanlığı

2.1. Destekleme Alım Programı Çerçevesinde Pazarlama

Destekleme alım programları ekonomik, sosyal ve politik nedenlerle uygulanmaktadır. Destekleme alım programlarının uygulanması da garantili bir pazar, belirli bir fiyat ve sonuçta belli bir gelir temin ederek, özellikle zor şartlar altında üretim yapan çiftçileri korumayı da amaçlamaktadır. Destekleme alım programlarının diğer amaçları ise, iç ve dış pazar için üretimi desteklemek, arz ve talep arasındaki dengeyi korumak, pazar talebine uygun olarak daha fazla üretim için gerekli bilgi ve teşviki sağlamaktadır. Bir tarım mevsimi içinde ve normal üretim yıllarında garantili asgari fiyatın, ortalama üretici fiyatlarının biraz üzerinde olması gereklidir.

Türkiye'de destekleme alım programları 1938'de tahıl ürünleri ile başlatılmış, daha sonra 60'lı yıllarda fındık ve kuru üzüm (1962), pamuk (1965), kuru incir ve zeytinyağı (1966), Antepfıstığı (1968), ayçiçeği (1969) ve tiftik (1970) gibi bazı ürünler destekleme kapsamına alınmıştır. Bazı ürünler için destekleme alım programları her yıl geçerli iken, bazıları ancak üretim ve pazarlama ile ilgili özel durumlar olduğunda program çerçevesine alınmaktadır. Hükümet, beklenen üretim ve piyasa durumuna göre bazı ürünlere destekleme alım fiyatı belirlemekte, bazı ürünleri de program dışı bırakmaktadır. Bazı ürünlerde her 2 yılda bir fevkalade verimler görülmekte ve dolayısıyla bu ürünler ancak verimin yüksek olduğu yıllarda program çerçevesine alınmaktadır.

Destekleme alım programları, yağlı tohumlar ve bakliyatla (mercimek ve nohut) önemli derecede üretim artışlarına ve keza pamukta kaydedilen az fakat artan bir üretim, ayrıca bazı ürünlerde belli üretim düzeylerinin korunmasına önemli katkılarda bulunmuştur. Öte yandan başta pamuk, yağlı tohumlar ve fındık olmak üzere, bazı ürünlerin işlenmesini kapsayan tarım sanayini teşvik etmiş ve karma fabrika yem imalatında desteklemiş bunlara ek olarak birçok üründe sınıflandırma ve paketleme işlemlerinin modernleştirilmesini sağlamıştır.

Destekleme alım programları, üretimin fazla olduğu yıllarda üretici fiyatlarının fazla düşmesine engel olmak için arzedilen bütün ürünü satılmak durumunda kalmış ve böylece arz durumunu yönetme rolünü de üstlenmiştir. Mahalli kooperatiflere getirilen ürün miktarı, hasat edilen ürüne ve piyasa şartlarına göre çok farklılık göstermektedir. Kooperatifler mevsim öncesinde destekleme alım uygulanacak ürünler hakkında tahminler elde etmeye çalışmakta ve hasat edilen ürünü almak için hazırlık yapmaktadırlar. Halbuki gerçekleşen teslim miktarı çok farklılık gösterebilmektedir. Çünkü çiftçi kendini, ürünü kooperatife teslim etmek zorunluluğunda hissetmemektedir. Fiyatlar, ortak ve ortak olmayan çiftçiler için avantajlı ise, ürünün büyük bir bölümü kooperatiflere sunulmakta, fiyatlar düşük bir düzeyde tesbit edilmişse, ortaklar başkasına satma konusunda kendilerini serbest hissetmektedirler. Dolayısıyla ürünün çoğunluğu tüccarın eline geçmekte ve kooperatif ancak az bir miktarını alabilmektedir. Mevcut verilere göre genelde tüccarlar ve fabrikalar, kooperatiflerin aynı ve hatta daha yüksek fiyatlı alımlarına kıyasla, çok daha fazla miktarda ürün alabilmektedirler.

İlk kuruluş yıllarında, çiftçiler daha garantili bir pazarlama sistemi sağladıkları ve gerek iç, gerekse dış pazarlarda daha geniş çapta satış imkanlarını geliştirme potansiyeli gösterdikleri için kooperatiflere ilgi duymuşlardır.

Şüphesiz Hükümetin destekleme alım programları, Tarım Satış Kooperatiflerinin ve Birliklerin gelişmesine katkıda bulunmuştur. Ancak, aynı zamanda devlet, kooperatif faaliyetlerine de müdahale etmeye başlamıştır. Diğer yandan, kooperatifler bu programları yürütmek için yeterli miktarda finansman da sağlamıştır ki, bu kooperatifler için fevkalade bir gelir kaynağı teşkil etmiştir.

Devletin bir müdahalesi, özel sektörün sağlaması mümkün olmayan pazar desteğini garantilemekten ibarettir. Ancak, bunu gerçekleştirmek için gerekli depolama ve işleme tesisleri gibi fiziki imkânları devlet desteklemiştir. Böylece kooperatifler program çerçe-

vesine giren ürünlerin depolaması ve işlenmesi için fiziki imkânları sağlayan bir altyapı oluşturmak fırsatını elde etmişlerdir. Destekleme alım programını uygulamak için sorumlu devlet kuruluşunun depolama ve diğer tesislerinin bulunması gayet normaldir, ancak bütün bu fiziki imkânlarla kuruluşun sahip olmasının gerekip gerekmediği tartışılabilir. Arz durumunda oluşan mevsimlik dalgalanmalar sonucu bazı birliklerde depolama ve işleme yönünden mevcut kapasite fazlalığı olduğunda mevcut tesislerin kiralanabilmesi veya ortak kullanılabilmesi sağlanabilecektir. Destekleme alım programlarının yarattığı başka sonuçlar da; personel adedinin artması, bürokratik davranışların âdet haline gelmesi ve kooperatiflerin sadece resmi bir alım bürosu olarak değerlendirilme tehlikesi başgöstermesidir. Bütün bunların sonucu olarak kooperatifler, "Kooperatif" olma niteliğini kaybetmiştir.

Destekleme alım programı kapsamındaki pazarlama faaliyetleri kısıtlı esneklik, işletme sermayesinin azlığı, aktif ticari ilgi eksikliğinden dolayı en asgari düzeye inmiştir. Çiftçiler ürünlerini satmak için her zaman kooperatife getirme alışkanlığını kazanamamış ve kuruluşlarına sorumlu oldukları hissini benimseyememişlerdir. Dolayısıyla birçok birlik ticari faaliyetlerini, bazı ürünler için destekleme alım programının durdurulmasından kaynaklanan değişik şartlara uyarlamakta zorluklarla karşılaşmıştır. Gözlemler Tarım Satış Kooperatiflerinin iş hacminin hayli azaldığını göstermektedir. Tarım Satış Kooperatiflerinin destekleme fiyatının üzerinde teşekkül eden piyasa fiyatlarıyla alım yapmak istemesi, işin dışında kalmalarına ve böylece piyasadaki paylarının azalmasına yol açmıştır. Bütün bu faktörler, işletme üzerinde olumsuz etkiler yaratmış, özellikle fazla personel istihdamına davet edilmesi ve tesislerin kapasitenin altında kullanılması ve işleme gibi konularda yüksek maliyetlerin gerçekleşmesi gibi sonuçlar doğurmuştur. Kooperatiflerin serbest piyasa şartlarında sürekli alıcı olamama durumu, ortaklarla kuruluşları arasındaki ilişkileri zayıflatmıştır. Kooperatifler bu şartlar altında ortakların ürünleri için daha iyi pazarlama imkânını sağlayarak desteklemeye kendilerini vakfedememişlerdir. Hal böyle olunca, kooperatifler, sürekli ticari ilişkileri geliştirmek için, alıcılara gerektiği biçimde taahhüt veremez olmuşlardır.

Destekleme alım fiyatlarının çiftçiler için faydalı olduğu ve üreticilerin hasattan sonra ürünün büyük bir kısmını pazara getirmelerinin bazı şartlar altında gerekli olduğu hakkında bir görüş birliği mevcuttur. Diğer yandan bu program çerçevesinde kooperatifler tarafından satın alınan miktarların oranı son yıllarda önemli ölçüde azalmış, fakat çiftçilere bir taban fiyatı verebilme durumu bile pazara istikrar kazandırmaya yettiği gibi, çiftçiler için bir çeşit garanti teşkil etmiştir. İç piyasa, üretici veya borsa düzeyinde fiyatların gelişmesi ihracat teklifleri ve sabit destek fiyatlarını dikkate almaktadır.

Akla şu soru gelmektedir: "Devletin destekleme alım programının maliyeti nedir ve çiftçi/ tüccar/ tüketici kesimlerine getirdiği gerçek fayda nedir?"

Bilindiği gibi, böyle bir programın toplam maliyeti, alış fiyatıyla piyasa değeri arasındaki farklı işleme ve depolama masraflarının ilâve edilmiş şeklidir. Alış ile satış arasında zaman geçmesinden dolayı, hem ham, hem de işlenmiş ürünlerde faiz hadleri önemli bir masraf teşkil etmektedir. Ancak bu programın başlıca amaçlarından biri, piyasaya arz miktarını ayarlamaktır. Cetvel 3'de açıkça görüldüğü gibi, ürün fiyatlarındaki yıllık artışlar, faiz hadlerinin hayli altındadır. Bunun anlamı şudur ki, bir ürünün bir yıldan diğerine devredilmesi ve depolanması, programın maliyetini artırmaktadır.

Halihazırda çiftçinin program çerçevesinde getireceği ürün miktarı ile ilgili kıyaslayıcı bir hüküm yoktur. Ancak, gelecekte aşırı artışları önlemek amacıyla, üretimin planlanmasına geçilmesi gerekmekte ve bu da çiftçinin eğitilmesi ve mevcut üretim kredilerinin kullanılabilmesi ile mümkün olacaktır.

Satın alınan ürünün veya işlenmiş mamüllerin arzını, piyasa talebine veya muhtemel satışlara göre kontrol altında tutmak, satışlarda oluşabilecek kayıpları asgariye indirebilecektir. Bu amaçla, ilgili tarafların yani "Devlet, Kooperatifler ve Alıcılar'ın", yakın bir işbirliği içinde olması gereklidir.

Çiftçilere hasattan sonra devamlı artış gösteren destek fiyatları teklif edilip ürünlerin bir kısmını ellerinde tutmaları teşvik edilirse, uygulamada mevsimlik olarak ortaya çıkan yük hafifleyebilecektir.

Birlikler, destekleme alım programı çerçevesinde alımını yapıp kendi fabrikalarında işledikleri ürünlerin satışı için kesinlikle önemli bir çıkış yolunu temsil ederler. Destekleme alım programı çerçevesinde olmayan diğer alımlar için, Yönetim kurulları ve Özellikle Pazarlama Müdürlükleri yetkilidir. Üretim fazlası olan malların satışı kolay bir iş olmadığı gibi, hayli zaman alıcıdır ve üstün çaba gerektirir. Ürünlerin destekleme alım programı dahilindeki satışları yakından takip edilemez, iç ve dış piyasalarda satış imkanları bulunmazsa devletin maddi kayıpları artabilir. Bu nedenle, satışla ilgili prosedürlerin işleyebilir ve esnek olması gerekmektedir. Sanayi ve ticaret Bakanlığı Birlik Yönetim Kurulları ile üst düzey yöneticilerinin, dikkatini çekerek, destekleme alım programı çerçevesinde alımı yapılan ürünün satış işlemlerinin etkin bir şekilde sürdürülmesi için fazla çaba gösterilmesi gerektiğini belirtmiştir. Birlikler bünyesinde halâ bazı iyileştirme tedbirlerinin gerekli olduğu görülmektedir.

Satışların özellikle zor piyasa şartlarında ve maliyetin altında bir fiyatla yapılması halinde, bu konunun önemi daha da artacaktır. Durumun iyi bir şekilde değerlendirilmesinde büyük yarar vardır. Belli bir süre, depolamadan ve maliyet artışından doğan zararların önlenmesi dahi kabul edilebilmelidir.

Birlikler ve Bakanlık ihracat piyasalarındaki yeni gelişmeleri yakından takip etmektedirler. Bilindiği üzere, pamuk gibi bazı ürünlerde dünya piyasa fiyatları çok dalgalanma göstermekte, döviz hareketleri ile orta vadeli fiyat gelişmelerine dayalı bir takım riskleri göze almaksızın, ihtiyaç ürünlerinin yurt dışına pazarlanması pek mümkün olmamaktadır. İhracatçı tüccarlar ise, bu konuda daha esnek olabilmektedir.

Diğer taraftan destekleme alım programı, çerçevesindeki ürünler zararına ihraç edildiğinde, Birliklerin yüksek işleme ve pazarlama masrafları için ne dereceye kadar destekleme alım programından sorumlu olacakları tartışılabilir.

Genellikle, destekleme alım programları, iş dünyasına pek yönelik değildir. Sadece alım fiyatı da dahil olmak üzere ürün fiyatı, işleme maliyeti, komisyon ve faizler, Bakanlığın satışı onaylaması için yegane kriterlerdir.

Piyasa fiyatları düşük ve stokların satış ihtimali zayıf ise piyasadaki gelişmeler hakkında dikkatli bir araştırma (gelecek yılın ürün tahminleri, dış piyasa şartları v.s. bakımından) yapıp, zararına bile olan muhtemel bir satış için onay verilmelidir. Zira daha sonraki günlerde, stokların elden çıkarılması mümkün olmayabilir ve sonuçta zararlar daha büyük boyutlara ulaşabilecektir.

Bütün bunlar açıkça göstermektedir ki, Bakanlık, Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı ve Türkiye Cumhuriyeti Bankası temsilcileriyle desteklenmiş olan Birlik Yönetim Kurulları, özellikle satış programlarını izleme konusunda önemli rol oynamaktadır. Bunlar, ilgili iş politikaları oluşturmak ve fikir yaratmak, hatta teknik personelin sorumluluklarını daha aktif ve etkili bir şekilde yerine getirmeleri için teşvik sağlamak durumundadır.

Birlikler Hükümetin avans ödemelerine hayli bağımlıdır. Destekleme Alım Programları, alımlar için sermaye sağlarken depolama ve işleme gibi yollardan gelir elde etmelerine de imkân sağlamaktadır. Birlikler ve kooperatüfler yaptıkları işlerin karşılığı olarak, ürün değerlerinin %3 ila %10'u arasında değişen (kuru incirde %10, tiftikte %5, yağlı tohumlarda %4 ve tüm diğer ürünlerde %3 oranında) komisyon ücretleri almaktadırlar. Buna ilâve olarak ilk işleme de dahil olmak üzere, alımlardan satışa kadar tüm işleme masraflarının bütün safhalarını kapsayacak şekilde ve destekleme alım bedelinin en fazla %15'i kadar olmak üzere işletme kredisi verilmektedir. Birliklerin işletme etkinliğine ve yapılan satış anlaşmalarına bağlı olarak, bu maliyetlerin değişkenlik göstermesi gayet doğaldır. Her halukârda da Programları, Birlik ve Kooperatüflere riski olmayan bir satış ve belli bir gelir elde ederek çalışma imkânı sağlamıştır.

Zaman zaman, tüccarların bazı ürünler için destekleme fiyatının üzerinde fiyatlar ödedikleri ve yine de iç ve dış pazarlarda zarara girmeden kooperatiflerle, rekabet ettikleri gözlenmiştir.

Kooperatiflerin işletme maliyetlerinin yüksek olduğu ve bu durumun destekleme maliyetini yükselttiği gayet açıktır. Bu maliyetler arasında, personel ücretleri ve sayıları mevsimlik olarak yoğunlaşan ve yıldan yıla büyük değişiklik gösteren alımların üstesinden gelmek zorunda kalan işçilerin ücretleri başta gelmektedir. Problemin varlığından haberdar olunmasına rağmen, kontrol, işleme ve pazarlama maliyetlerine çok az önem verildiği dikkat çekmektedir. Bu faktörlerin izlenmesi büyük önem taşımaktadır ve müfettişler tarafından fiyatlar periyodik olarak kontrol edildiğine göre, bunun gerçekleştirilmesi mümkündür.

Alımlar için kullanılan Hükümet fonları değişkenlik göstermektedir. Bazı durumlarda Birlikler çiftçilerin acile ihtiyaçları için gerekli paranın büyük kısmını karşılamayı garanti edebildikleri halde, bazıları üreticileri haftalarca bekllettikten sonra alım bedellerinin tamamını ödeyebilmektedirler.

Birlikler yağlı tohumlar üretiminin teşvik edildiği dönemlerde Hükümet adına hem ithalatçı hem de işleyici olarak görev almışlardır. Bu durum depolama ve işleme ile ilgili mevcut altyapıya imkân vermiş ve Birliklere bir miktar gelir de sağlamıştır.

2.2 Pazar Fonksiyonlarının ve Temel Alt Yapının Geliştirilmesi

Tarım Satış Kooperatiflerinin önemli fonksiyonu, organize bir sistem içinde üretici ile tüketici arasındaki bağı sağlayarak çiftçinin ürününe yeterli pazarlama imkanı yaratmaktır. Bu konuda aşağıdaki 5 unsurun gözönünde tutulması gerekir:

- (i) Ortakların üretim planlaması ve tarımsal uygulamaların teşvik edilmesi,
- (ii) Ürün için pazarlama imkanlarının genişletilmesi
- (iii) Çiftçi katkısının yoğunlaştırılarak tarımsal pazarlama sisteminin tedricen geliştirilmesi
- (iv) Temel ürünler ve işlenmiş maddelerde muntazam ve kaliteli arz imkanı sağlayarak tüketici talebinin artırılması,
- (v) İhracatçı temini veya ihracatçı satışlarının desteklenmesi,

Genel olarak Tarım Satış Kooperatifleri sistemi çerçevesindeki tarımsal ürünlerin pazarlanması, aşağıdaki şekilde gerçekleşmektedir.

Çiftçi:

- Kooperatiflerden çeşitli girdileri, alet ve makineleri ve bazı gıda maddelerini alır,
- Teknik yardım ve danışmanlık hizmetlerinden faydalanır,
- Satış için tahmini üretim miktarını belirler,
- Girdi alımları için ve bazı özel durumlarda işletme masrafları için kooperatiften kredi temin eder,
- Ürünü kooperatife getirir,
- Ürün bedellerini ya bir defada veya birkaç taksitle alır.

Tarım Satış Kooperatifleri:

- Girdi, alet/makine ve bazı gıda maddelerini şatar,
- Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankası tarafından sağlanan fonlardan girdi alımları ve bazı özel amaçlar için kredi dağıtımını yapar,
- Teknik yardım ve danışmanlık hizmeti sağlar (direk veya dolaylı olarak birlikler

kanalıyla);

- Çiftçinin teslim ettiği ürünü tartıp kontrol eder,
- Birlik adına ödemeleri yapar,
- Ürünün depolama, sınıflandırma ve paketleme işlerini yapar,
- Ürünü işler,
- Ürünü birliğe teslim eder.

Kooperatif Birlikleri:

- Kooperatiflerden ürünü teslim alır,
- Ürünü işler,
- Ürünün depolama, sınıflandırma ve paketleme işlerini yapar,
- Ürünlerin dağıtımını,
- Ürünlerin ihracatını ve
- Ürünlerin ithalatını yapar,

Mevcut sistemde kooperatifler kendi hesaplarına alım ve satım yapmamakta, ancak Birliklerin adına hareket etmektedirler. Ürün destekleme alım programı çerçevesinde olsa da olmasa da Birliklerin alımları için hepsinde aynı olan özel metodları bulunmaktadır. Destekleme Alım Programı çerçevesinde yapılan alımlarda, ürün fiyatları Hükümet tarafından tesbit edilmekte ve kooperatifler sadece getirilen ürünün alım işlemini yürütmektedir.

Diğer ürün alımlarında, Birliklerin Yönetim Kurulları teknik elemanlardan teklif ve gerekçeleri alıp pazarlama konularında ona göre kararlar almaktadır. Sözgelimi; alımı ve satımı yapılacak miktar ve fiyatlar piyasa durumunun uygunluğu gibi, halen kendi adına alım yapan Birlikler şunlardır: Marmarabirlik (zeytin), Gülbirlik (gülçiçeği), Yerfiskobirlik (Yerfıstığı), Güneydoğubirlik (Bakliyat ve kırmızı biber), Kozabirlik (yaş koza), Narenciyebirlik (narenciye) ve Taskobirlik (üzüm). Birçok Birlik, kendi finansman kaynaklarının az olması ve yüksek faizli borçlarla çalışmanın fazla yük getirmesi nedeniyle çalışmalarını kısıtlı düzeylerde tutmaktadır. Sonuç olarak, bunların uygun pazar imkanlarından yararlanmaları mümkün olmamaktadır. Normal olarak, alım fiyatları ve diğer şartlar ilan edilmekte, ancak çiftçilerle münferit görüşmeler yapılmamaktadır.

İş hacminin azaltılması, ödenecek ortaklık sermayelerinin miktarını kısıtlamaktadır. (Ortakların sermaye payı ödemeleri, ürünlerini teslim ettiklerinde, bedellerinden yapılan kesintilerle sağlanmaktadır.) Kredi ihtiyacının azaltılması maliyeti düşürebileceği gibi kredi veren kuruluşun iş hacmi üzerine yapılabileceği etkide engellenebilecektir. (Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankası kredi verdiğinde, satın alınan ürünü teminat olarak talep etmekte ve ancak satış fiyatı tüm masrafları kapsayacak düzeyde olduğunda, ürünün satışına izin verilmektedir.)

Özel tüccarlar sermayenin uzun süre hareketsiz kalmasını önlemek için, daha çok özsermaye kullanarak malın hızla el değiştirmesini sağlamaya çalışmaktadır.

Tarım Satış Kooperatifleri ortaklarının çoğu, teşkilata pek ilgi duymamakta ve ürünlerin ancak bir kısmını kooperatiflere satmaktadır. Ortakları daha fazla arz için zorlamak, geçerli pratik bir çözüm değildir. Kooperatifler, ortakları ile daha yakın ilişki içinde bulunmalı, bunu geliştirmeli ve pekiştirmelidir. Prensip olarak, kooperatifler ürünlerin satışında çiftçilerin adına hareket etmekte ve onlar için adil bir gelir sağlama-ya çalışmaktadırlar. Ancak bu gerçekleştiği oranda ortağın güveni kazanılabilecek ve bunların kooperatiflerini pazara giden yegane yol olarak görmeleri sağlanabilecektir. Satın alma işlemleri; firma alımlarını, komisyonla alımları ve diğer alışla gelmiş yön-

temleri kapsamaktadır.

Kooperatifler, destekleme alım Programları kapsamında olan ürünleri hem ortaklarından hem de ortak olmayan üreticilerden almaya mecbur tutulduğundan, diğer ürünlerin pazarlanması konusundaki çalışmalar ve sonuç itibariyle ortakların mevcut piyasa fiyatları ile satış imkânı kısıtlanmaktadır.

Tarım Satış Kooperatiflerinin ortaklarından belli miktarlarda ürün teslim edileceği garantisiz olması halinde, önceden herhangi bir satış anlaşmasına girebilmeleri mümkün olacaktır.

Birlik personeli tarafından satış da zor bir iştir. Birliklerin alım fiyatları ve maliyetleri rakiplerinden daha yüksek olmakta ve bu nedenle piyasada düzenleyici rolü oynayamadığı gibi fiyat geliştirmelerine uyum sağlayamamaktadır. Birliklerin, ticaret dünyası ile ilişkileri asgari düzeyde kalmış ve hatta iş piyasasında kişisel temas ve karşılıklı güven yok denecek kadar azalmıştır.

Üreticilerin çoğu, alıcılardan, ödemelerin nakit veya kısa vadeli krediler şeklinde, fakat zamanında yapılmasını isterler. Çünkü alacakları paraları ve borç ödemek veya diğer yükümlülüklerini yerine getirmek için kullanılmaktadırlar. Tüccarlar bazen üreticiye hasat öncesinde avans ödemeleri yapmakta ve mahsulün teslimini böylece garantiye almaktadırlar.

Birlikler de bazı ürünler itibariyle, girdi alımlarını ve işletme masraflarını karşılamak için kredi sağlamaktadırlar. Genel olarak, Birliklerin işletme sermayelerinin kısıtlı olması sebebiyle, bu durum uzun vadeli kredili satışları zorlaştırmakta, peşin satışların tercihini zorunlu kılmaktadır. Ziraat Bankası tarafından açılacak kredilere bağımlı kalınması durumunda finansman yükünü daha ağırlaştırmaktadır.

2.3. Toplama, Sınıflandırma ve Paketleme

Kötü işleme ile paketleme ve taşımacılık, ürünlerin bozulma oranının yükselmesine ve pazarlama maliyetlerinin artmasına sebep olmaktadır. Üretici ve kooperatifler arasındaki işbirliğinin artırılması ile ürünlerin uygun bir kalitede ve zamanında temini mümkün olabilecektir. Daha kaliteli üretim yapmak ve tüketici taleplerini karşılamak için, üretim, hasat ve pazarlama sırasında tedbir alınması gereğinin önemini üreticiler her zaman anlayabilirler. Tüccarlar çiftçilere çoğu kez yüksek kalite gereksinimlerini kabul ettirip, kaliteye göre fiyat vermektedirler.

Sadece düşük kaliteli ürünlerin kooperatifler tarafından pazarlanması, kaliteli ürünlerin ise genellikle rakiplere kanalizasyon edilmediği müşahade edilmektedir. Tarım Satış Kooperatifleri alım mevsiminde, bölgelerde kurulmuş tesislerinde veya içi organize edilmiş alım merkezlerinde ürünleri satın almaktadır.

İşleme sebeplerinden dolayı, daha az sayıda ve daha yüksek işbirliği olan kooperatifler çok daha ekonomik olabilir, ancak bu durum ortaklara bazı zorluklar çıkarabilir. Daha düşük maliyetleri olan alım merkezlerinin kurulması ve taşımacılık imkânlarının sağlanması konuya çözüm getirebilecektir.

Birçok ürünün hasat dönemi çok kısa olduğundan, bu durum alım ve işleme sırasında tesislerde yoğun iş yaratmaktadır. Dolayısıyla, kooperatifler faaliyet imkânlarının optimal kullanımı için kooperatiflerin faaliyet alan ve ürün çeşitlerinin geliştirilmesi gerekir.

Alım yöntemleri, bütün Birliklerde hemen hemen aynıdır ve iyi düzenlenmiştir. Ürünler alım merkezinde tartılıp, numuneler alınmakta, kalite, Birliklerin eksperlerince ve mevcut sınıflandırma standartlarına uygunluğuna göre tesbit edilmektedir. Birçok Birlikte eksperlerin iyi pratik tecrübeleri olup, ürünler bunlar tarafından iyice incelemekte ve sınıflandırılması yapılmaktadır. Genellikle çiftçilere kalite konusunda yeterli

bilgi verilmemiş ve fiyat farklılıklarının gelir üzerindeki etkisi pek anlatılmamıştır.

Çeşitli pazarlama faaliyetleri, etkili olacak şekilde en düşük maliyetle plânlanmalıdır. Bu çerçevede, uygun teknolojinin getirilmesi çok önemlidir. Çünkü, ancak bu şekilde merkezi düzeyde büyük çapta makineleşmiş işletmelerin mi daha rantabl olacağı, yoksa işlerin basit yollarla çiftlikte veya mahalli kooperatiflerde mi yapılacağına karar verilebilecektir.

Sınıflandırma ve paketleme işleri önceleri kooperatiflerde, daha sonraları ise Tarış (İzmir) örneğinde olduğu gibi merkezi tesislerde yapılmaya başlanmıştır. Tarış'ın bugün Alaşehir'de de çekirdeksiz kuru üzüm işleme tesisi bulunmaktadır. Fiskobirlik fındık, Güneydoğubirlik; bakliyat ve antepfıstığı için merkezi sınıflandırma ve paketleme tesisleri kurmuşlardır. Narenciye, Antalya'da, yerfıstığı ise birçok kooperatife sınıflandırılıp paketlenmektedir.

Konuyu teknik olarak ele aldığımızda, sınıflandırma ve paketleme işlemlerinin tatmin edici düzeyde olduğu görülmektedir. Tarış ve Fiskobirlik örneklerinde olduğu gibi Birlikler, alıcıların kaliteli üretim ve arz konusundaki isteklerini karşılayabilmektedir. Birçok Birlik, daha küçük paketleme için çalışmalara da başlamıştır.

Alıcıların belirttiği gibi, Birliklerin sattığı ürünler genelde kaliteli, güzel arz edilebilen, doğru ağırlığa sahip olmaktadır ki, ticarete çoğu zaman durum bunun aksidir.

Birlik ve kooperatiflerin aldıkları ürünü sınıflandırma ve paketleme için yeterli alt yapıya sahip oldukları hatta kapasite fazlalığı bile olduğu söylenebilir. Diğer yandan, ne sınıflandırma ve paketleme uygulamalarının merkezleştirilmesi, ne de geleneksel işleme tesislerinin özel sektörle fiyat yönünden rekabete girebileceği söylenemez.

Aşırı istihdamın zorunlu sosyal masrafları ve belki de düşük randıman, kooperatiflerdeki iş gücü maliyetini yükseltmektedir. Bu demektir ki, mevcut fabrikaların işletilmesi, otomatik olarak çiftçilerin kendi organizasyonlarından en iyi hizmeti elde etmelerine izin vermemektedir. Bu tesislerin daha etkili bir şekilde çalışması ve aynı zamanda rakiplerle aynı veya az yüksek fiyatlarla hizmet sağlaması gerekmektedir.

Ürünler arasındaki rekabet avantajı, bitki hastalıkları veya diğer ekonomik şartlara dayalı sebepler ile, geleneksel ürün paterninde değişiklikler oluşabilir. Bu durum ise, tek ürünle çalışan Tarım Satış Kooperatiflerinin çalışmalarını tehlikeye sokabilecektir.

Önemli dönem ve mevsim ile ilişkili arz dalgalanmaları, tesislerden ve personelden azami faydalanmayı zorlaştırmaktadır. Bazı personel belli zamanlarda tümüyle bu işle uğraştıkları gibi, diğer zamanlarda işsizliği teşvik edencesine boş gezmektedir. Saromlukların dağılımında daha bir yaklaşım gerekmektedir. İdare bu gibi zamanlarda personele ilâve işler bulmak zorundadır.

2.4. Depolama, Taşımacılık ve İşleme:

Kooperatifler tarafından işlenen birçok ürünlerin değişik tür depolama tesislerine ihtiyacı vardır. Bazı ürünlerin bozulma ihtimali yüksek olmadığı için, depolanması kolaydır. Şu ana kadar depolamadan dolayı yüksek miktarlarda kayıp söz konusu değildir. Tesisler düzenli bir şekilde idare edilmektedir. Gerekli koruma ile birlikte açık havada depolama, ayçiçeğinde geniş çapta uygulanmakta ve iyi sonuçlar vermekte ve hatta birçok durumda yüksek maliyetli olan depo tesislerini inşasına gerek kalmamaktadır.

Kapalı depolama söz konusu olduğunda, birçok kooperatif veya diğer kuruluşların fazla kapasiteden dolayı mevcut kiralık ambarları düşünülebilir. Depolama sırasında kıstıfızi kayıplara rağmen, bir miktar zararlı mücadelesi yapılması gerekir. Bazı bölgelerde de kaliteyi devam ettirmek ve nem oranını düşük tutmak gibi problemler vardır.

Çiftlik seviyesindeki depolamanın ucuz olduğu yerlerde, çiftçiye aylık fiyat artışları

şeklinde teşvikler sağlayarak ürününü ileri bir tarihte satmak üzere çiftlikte depolanması daha ekonomik bir yol olarak gözükmektedir.

Ürünlerin nakliyesi ile ilgili herhangi bir problemden bahsetmek mümkün değildir.

Birkaç Birlik ve Kooperatiflerin, çok maksatlı araçları vardır. Taşımacılık işleri genellikle mevsimlik olduğundan, ihtiyaç duyulan araçlar için nakliyecilerle anlaşma yapılmasına gidilmesi mümkündür.

Hem birim kooperatifler ve hem de Birliklerin çalışma konularına giren ürünler için gerekli olan ve kapasiteleri oldukça geniş, değişik işleme tesisleri vardır. Bu tesislerin kurulması, birçok durumda Birliklerin destekleme alım programlarına katılması ile teşvik edilmiş ve aynı zamanda ürün fazlasının elden çıkarılması için çok uygun bir yol olacağı düşünülmüştür. İşleme tesislerinin çoğundan olumlu sonuçlar elde edildiği görülmektedir.

Mevcut depolama ve işleme tesislerine gelince Birlik kooperatiflerin ellerinde pamuk depoları, çırçır ve diğer işleme tesisleri bulunmakta, öte yandan yağlı tohumlar yerfıstığı, antepfıstığı, kırmızıbiber, zeytin, üzüm, gülçiçeği ve ipekböceği kozası için gerekli altı-yapı mevcut olup bunlara sirke, pekmez, şarap, alkol, margarin, sabun ve deterjan imalatı da dahildir. Son yıllarda bazı Birlikler, karma hayvan yemi imalatına da başlamışlardır.

Güneydoğubirlik soğuk hava depoları kurmuş fakat bunlar bir türlü tamamlanmamıştır. Bu tesisin kullanımı, bölgeden temin edilen üzüm miktarındaki önemli ölçüde düşüşler nedeniyle bazı problemler yaratabilecektir. Bu tip bir kullanımın alternatifi de yoktur.

Mevcut depolama ve işleme tesislerinin, kooperatiflerin fonksiyonlarını üreticilerin yararına olacak şekilde geliştirmeye imkân tanıyıp tanımayacağı tartışma konusudur.

Bu alt yapının, destekleme alım programı uygulamalarına imkân tanıdığına ve gelecekte üretim patlaması gösterebilecek ürünlerin işlenmesini mümkün kılacağına hiçbir şüphe yoktur. Destekleme alım programı dahilinde olmayan ürünler için, kooperatifler depolama ve işleme gerektiren ve mevcut tesislerin kullanımı ile yürütülebilecek ek işler yaratabilirler.

İleri tarihlerde daha iyi satış imkanları sağlanabileceksen ve beklenen fiyat artışları yapılan işin masrafını karşılayacaksa, Kooperatif düzeyinde orta ve uzun vadeli depolamaya gidilebilir. Ürünün ekonomik olarak işlenmesi de benzer değerlendirmelere ihtiyaç duyacaktır. Tarım Satış Kooperatifleri tarafından işlenen ürün miktarlarındaki mevsimlik büyük farklılık, mevcut tesis kapasitesinin azami kullanımını imkansızlaştırmaktadır. Ayrıca, işlenmiş mamül satışı da, birçok problem yaratmaktadır.

Bu sebeple, ürün arzındaki dönemlik ve mevsimlik dalgalanma etkisini dengelemek amacıyla, Kooperatiflerin faaliyetlerini genişletmek ve çeşitlendirmek zorunluluğu ortaya çıkmaktadır. Dahası, pazar araştırması, ürün geliştirilmesi, yeterli satış yollarının bulunması ve teşvik unsurlarını kapsayan daha aktif bir pazarlama stratejisi gerekmektedir. Depolama ve işleme tesislerinin daha entansif olarak kullanılması çiftçi için daha iyi satış imkanları ve ürüne daha yüksek fiyatlar sağlayabilecektir.

Sonuç olarak, Birliklerin ilâve tesisler kurmaya arzulu oldukları söylenebilir. Ancak öz sermayelerinin sınırlı ve kredi ile finansman maliyetinin yüksek olması nedeniyle, tesis kiralamak, ortak yatırımlara gitmek veya önemli alıcılara tedarik anlaşmaları yapmak çok zaman daha ekonomik olacaktır.

2.5. Dağıtım:

Burada Birliklerin perakende dağıtımı üzerinde duracağız. Hemen hemen bütün Birlikler, bu faaliyeti yürütmekte ve bunu genelde işlenmiş mamul satışı yoluyla gerçekleştirmektedir.

<u>Birlikler</u>	:	<u>Satılan Başlıca Ürünler</u>	:
TARİŞ		Kuru üzüm, kuru incir, zeytinyağı, sirke, alkol, margarin, sabun, deterjan	
FİSKOBİRLİK		Fındık ve işlenmiş fındık.	
ANTBİRLİK		Yemeklik sıvı yağ, margarin	
ÇUKOBİRLİK		Yemeklik sıvı yağ, margarin	
TRAKYABİRLİK		Yemeklik sıvı yağ, margarin	
YERFİSKOBİRLİK		Yerfıstığı	
MARMARABİRLİK		Zeytin	
TASKOBİRLİK		Şarap, pekmez, sirke.	
GÜNEYDOĞUBİRLİK		Bakliyat, kırmızıbiber, a.fıstığı, zeytinyağı	

Her Birlik kendi dağıtım şebekesini Ankara, İstanbul ve İzmir gibi büyük şehirlerde olduğu kadar, diğer bazı ana tüketim merkezlerinde de kurmuşlardır. Bayiler (Dağıtıcılar) ödeme şartlarına göre belli bir komisyon almaktadırlar. (Mesela, Marmarabirlik nakit ödemelerde %9'a kadar ve 45 günlük kredilerde %4 komisyon sağlamaktadır). Piyasa arz edilen miktarlar hayli önemli olmaktadır. Marmarabirlik Ankara'da bir ayda 300-350 ton mal satmaktadır ki, bu pay piyasanın yaklaşık yarısına tekabül etmektedir. Fiskobirlik yılda 10.000 tondan fazla fındığı, ülke çapında iyi teşkilatlanmış olan satış şebekesi aracılığıyla satmaktadır. Ürünlerin düzenli arzı, kalitesi, arz şekli ve fiyatı ile birlikte temsilcilerin dirayeti ve satış yeteneği, pazar temininde başlıca faktörlerdir. Birlikler, rekabet edilebilecek fiyatlar vermekte çoğu kez güçlüklerle karşılaşmakta, bazen daha iyi kalite ile daha yüksek fiyat alma başarısını göstermektedirler. Temsilciler, birliklerin bürokratik iş tutumundan ve aşırı ödeme garantisi taleplerinden şikayet etmektedir.

Halen, bütün Birlikler kendi dağıtım şebekelerini kurmak çabası içinde ve bunu yaparken hiçbir koordinasyon unsurunu da dikkate almamaktadırlar.

Tarşin'in AYMA adı altında ve hemen tümüyle kendi mamüllerini pazarlayan bir yan kuruluşu vardır.

Müşterek bir dağıtım sisteminin Birliklerce yapılan satışlara faydası olup olmayacağı araştırılmıştır. 1970'lerde üst Birlik olan Tarko kurulmuş, fakat Birliklerden gerekli desteği göremeyince idari ve diğer problemler nedeniyle faaliyetlerini durdurmuştur. Bu tecrübeden dolayı, Birlikler bu tip bir müşterek teşebbüsü tekrarlamaya istekli değildir. Bununla birlikte, benzer ürünlerin dağıtımında koordinasyon, Birlikler için faydalı olabilir ve bu durum satış hacminin artması ile maliyetlerin azalmasına katkıda bulunabilecektir. Bu amaçla, değişik tüketici merkezlerine en başarılı temsilcinin tayin edilmesi ve ancak onların alt-yapılarının ortaklaşa kullanılması gerekir.

Tarım Satış Kooperatifleri kanalıyla dağıtım birçok Birlik, bünyeleri içinde perakende satış birimleri kurmuş ve bunların çoğu belli miktarlarda satış hacmi ile başarıya ulaşmıştır. Bu şekilde teşkilata iyi bir gelir kaynağı sağlanmış ve aynı zamanda çiftçilere çeşitli malları daha düşük fiyatla satılma imkanı doğmuştur. Yemeklik sıvı yağ, Ta-

rim Satış Kooperatifleri tarafından en büyük miktarda satılan ana gıda maddelerinden biridir.

Cetvel 2'de görüldüğü gibi, 1980'li yıllarda ihracatta Tarım Satış Kooperatiflerinin payı önemli bir oran teşkil etmekte ve Birliklerin antepfıstığı ve zeytin yağı hariç düştüğü veya pek az nisbetle bir artış gösterdiği müşahade edilmektedir.

Cetvel 4'de Birliklerin 14 ürün bazında 1986/1990 dönemi itibariyle ihracatları görülmektedir. Değişik ürünlerdeki duruma bakacak olursak, Türkiye'nin toplam pamuk ihracatının %50 oranında düştüğü ve Birliklerin ancak aşgari düzeyde katkıda bulunduğu görülmektedir. Sanayi işleme oranındaki gelişmeler doğrultusunda Birlikler, artık ipelik ve bez ihraç etmeye başlamışlardır. Fiskobirlik, dünya fındık ticaretinde önemli bir yere sahip olup, piyasa payını korumaktadır. Güneydoğubirlik ise, iyi tesislere sahip olduğu halde, bakliyat antepfıstığı ve kırmızı biberde geniş dünya pazarlarına girmeyi başaramamıştır. Tariş, kuru incir ihracatında yerini düzenli olarak korumaktadır. Ancak kuru üzümde piyasa payını korumak yönünden ihracatı ise aralıklı olmaktadır. Diğer yandan, Türkiye'nin zeytin ihracatı da düzensizlik göstermekte ve Marmarabirliğin ihracata katkısı az olmaktadır. Gülbirliğin, gülyacı ve gül koncreti ihracatında önemli bir yeri vardır ve yeni satışlar yapabilmek için hayli çaba harcamaktadır. Hem Yerfiskobirlik hem de Narenciyebirlik, yerfıstığı ve narenciye ihracatında belli bir piyasa payını tutmakta, Kozabirlik ise ipek ipliği ihracatını geliştirmekte, fakat Tiftikbirlik, tiftik ihracatını durdurmuş bulunmaktadır.

Birlikler uzun yıllardan beri işledikleri ürünlerin ihracatı ile uğraştıklarından tabiiyetle birçok alıcı, direk ithalatçı ve komisyoncu ile ilişkileri vardır. Bütün Birliklerde teleks bulunması, alıcı ile kolaylıkla temas geçilmesini sağlayacaktır.

Aynı zamanda, eski işlerin değerlendirilmesi, gelecekteki işbirliği imkânlarının tartışılmasına imkân veren düzenli ziyaretler de yapılmaktadır.

Birlikler, günlük çalışmaları için Sanayi ve Ticaret Bakanlığında olduğu kadar özel firmalar, alıcılar ve simsarlardan en son piyasa bilgilerini sürekli yayınlar halinde alırlar. Ürün borsaları da piyasa ve fiyat gelişmeleri hakkında raporlar yayınlamaktadır. Bununla birlikte, dış pazarların durumunu diğer ihracatçılarla temas kurup tartışma imkanları kısıtlıdır.

Birliklerin alıcının hizmetine her zaman sunabileceği yeterli miktarda ürün ellerinde bulunmamaktadır. Aynı zamanda Tarım Satış Kooperatiflerinin işletme maliyetleri özel tüccarlarınkinden çok daha yüksektir ve bu durum kuvvetli rekabet olan pazarlarda satışları zorlaştırmaktadır. Dahası, pazarlama marjlarını hayli azaltmış olan ihtisaslaşmış ihracatçılar ile önemli tüccarlar arasında büyük bir rekabet vardır. Büyük ticari firmalar özel teşvik tedbirleri nedeniyle ihracatla yakından ilgilenir olmuşlar ve dolayısıyla rekabet ihtimallerini artırmışlardır. Birçok ihracat pazarı yüksek kalite talep etmektedir. Birlikler bu kalite arzını karşılayabilmekte ve rekabet imkanı sağlayan primler alabilmektedir.

Dış Pazarlarda durum, genel ticaret politikası ve yönetmelikler (meselâ, Avrupa Ekonomik Topluluğunun Kuralları), diğer üretici ülkelerin rekabeti ve tüketici isteklerine göre sık sık değişiklik göstermektedir. Bundan dolayı, Birlikler değişik pazarlarda durumlarını korumak ve yeni pazarlar geliştirmek zorundadır. Birliklerin dış ticaretin gereği olan hızlı ve esnek karar mekanizmasından yoksun olduğu ve pazarlama servislerini bürokratik prosedürler nedeniyle zor piyasa şartları altında çalışabilecek yapıya sahip bulunmadığı açıktır.

Son zamanlarda, döviz kurlarındaki önemli dalgalanmalar, ihracatın gelişmesine problemler çıkarmaktadır.

Birim Kooperatifler düzeyinde yönetimin aktif olmadığını ve daha yüksek iş hacmi sağlama çabalarına katkıda bulunmadığını söylemek kolaydır. Kooperatifler Birliklerin

Cetvel 4: Birliklerin Tarım Ürünleri İhracatı¹

Ürün (1000 ton)	Toplam İhracat	Birliklerin İhracatı	Toplam İhracat	Birliklerin İhracatı	Toplam İhracat	Birliklerin İhracatı	Toplam İhracat	Birliklerin İhracatı	Toplam İhracat	Birliklerin İhracatı
Pamuk	220	17	79	6	115	2	100	8	96	5
Kuru İncir	41	4	33	5	41	5	29	2	34	6
Fındık* (Kabuklu)	254	5	333	-	166	-	399	-	150	-
Fındık (İç)	115	8	109	23	108	20	101	15	149	27
Antep fıstığı	5	-	2.6	0.2	5.7	0.9	4.9	0.3	3.4	0.4
Üzüm (Çekirdeksiz)	111	12	99	6	127	8	117	10	123	11
Zeytin	7.5	0.2	7.7	0.4	15.6	0.5	6	0.6	7.2	0.9
Zeytinyağı	29.3	8.4	36.3	1.7	20.8	2.6	37.3	5.1	2.4	1.5
Kırmızı Biber	884	-	827	-	497	15	529	-	1118	-
Yerfıstığı (Kabuklu)	1377	172	993	101	1610	51	845	-	244	-
Yaş Koza	57	36	120	77	233	85	220	54	44	20
Gülyağı	4.4	0.5	1.75	0.2	-	-	-	-	-	-
Narenciye	139	0.6	181	5	227	0.8	207	0.98	241	0.5
Tiftik	1.8	-	3.8	0.7	1.3	-	1.3	0.12	0.25	0.03

1) 1986-1990 arasında birliklerce bakliyat ihracatı yapılmadığından Bakliyat cetvele alınmamıştır.

2) Rakamlar çok küçük olduğundan verilmemiştir.

Kaynak: Sanayi ve Ticaret Bakanlığı

talimatlarına göre hareket ettiklerinden, bu konuda herhangi bir gözlem beyan etmek zor olacaktır.

Birlikler, pazarlama faaliyetlerini yönetmekte ve denetlemektedirler. Yönetim Kurulu Üyelerinin bu bakımdan önemli bir fonksiyonu vardır. Yönetim Kurulu Üyelerinin çiftçilerle veya çiftçi gruplarıyla sadece gayri resmi temasları olmakta ve pazarlama konularında muntazam tartışmalar yapılmamaktadır. Girdi satışlarını teşvik etmez ve çiftçilere, ürünlerini kooperatifler aracılığıyla pazarlamaya yöneltmek üzere cesaret vermek gerekmektedir.

2.6. Pazarlama Hizmetleri:

Değişik Birlikler ve Kooperatifler tarafından sağlanan hizmetler çok değişik alanları kapsamakla beraber, kısıtlı olanlarda kalmışlardır. Özellikle, çiftçilerin satış imkanları ve diğer ilgili konular hakkında öneri alabilecekleri herhangi bir pazarlama yayım teşkilatı yoktur.

Birliklerin ticaretle ilgili bölümlerinin halihazırdaki çalışmaları, piyasa ve fiyat gelişmelerindeki olayları dikkate almadan mevcut maliyet ve satın alım fiyatlarına dayalı teklifler hazırlamayı kapsamaktadır. Fakat bu yöntem günlük uygulamalara pek dayalı olmayan ve iyi organize olmuş piyasa ve fiyat analiz sistemlerini kullanmayan bir nitelikte olmaktadır.

Aslında işlerin bu şekilde yürütülmesini değiştirmek ve yararlı piyasa bilgilerini sağlamak için aktif bir pazarlama stratejisi yoluyla geliştirmek gerekmektedir.

Piyasa hakkında bilgi edinilmesinin amacı, yetiştiricilere ve kooperatiflere belirli pazarlarda arz ve talep dengesi yönünden yardımcı olmak ve böylece aşırı fiyat dalgalanmalarını sınırlamaktır. Bu sağlandığında çiftçinin günü gününe pazara mal yetiştirmesi ile ilgili kararları almasına yardımcı olacak fiyatlarla ilgili bilgiler de geliştirilmiş olacaktır.

Çiftçiler, üretimlerini plânlarken, ürünlerinin özelliklerine göre kısa, orta ve uzun vadedeki piyasa durumu hakkında bilgiye ihtiyaç duyacaklardır. Sözelimi, ağaç ürünlerinin piyasaya sürülebilmeleri için yılların geçmesi gerekir. Tarım Satış Kooperatiflerinin ortaklarına piyasaya göre üretim yapma konusunda tavsiye vermeden başlıca rolü oynaması gerekir. Bu hizmet şu an için yok denecek kadar azdır.

Bunlara ek olarak, kooperatiflerin pazarlama personelinin, günün ve geleceğin piyasa durumları hakkında daha da bilgilenebilmesi gereklidir. Tarım Satış Kooperatiflerine yapılan ziyaretler sırasında, kooperatif ve ortakları arasında piyasa bilgisi alışverişinin az olduğu görülmüştür. Tarım Satış Kooperatifleri personeli, kooperatifin pazarlama işlerini planlayacak şekilde, çiftçi ve alıcı arasındaki müzakerelerde daha hassas bilgilerle çalışmalıdır. Ancak, personel, bilgilerin ortakların ihtiyaçlarına cevap verecek şekilde olduğunu ve toplu bir istek durumunda ise bu bilgilerin çiftçilere temin edileceğini garanti etmelidir.

Üretimin artırılması ve geliştirilebilmesi için kredi sağlanması çok büyük önem taşımaktadır. TCZB'sı ve Tarım Kredi Kooperatifleri bu tür kredi için ana kaynaklardır.

Tarıf, Antbirlik, Çukobirlik, Trakyabirlik ve başkalarında olduğu gibi bazı Birlikler de Çiftçiler üretim kredileri de almaktadırlar. Değişik kaynaklardan üretim kredisi almak için ayrıca yük de getirmektedir. Bu nedenle koordinasyona gerek vardır. Kredinin sağlanması tabii olarak tarımsal girdilerin ve temel yiyecek maddelerinin satışına yardımcı olmaktadır. Ortakların, aldıkları krediyi, kooperatife ürün vererek geri ödemeleri beklenmektedir. Piyasa durumu kooperatif dışında daha iyi ise, ortak ürününü başka yere satmayı düşünmekte ve sattığında da kooperatif kredisini geri almakta güçlük çekmektedir. Ortakların satış planlarının daha iyi gözlenmesi mutlaka gerekmektedir. An-

çak, kooperatifler piyasa şartlarında devamlı alıcı oldukları takdirde olumlu bir sonuç alabilecektir.

Ürünlerin satışındaki değişkenlik ve ihtiyaçların mevsimlik olması nedeniyle kooperatiflerin çalışma alanların genişletilmesi büyük öncelik taşımaktadır. Daha büyük Birlikler, girdilerin uygun fiyatlarda satışı için gayret sarfetmişler, kredi imkanları sağlamışlardır. Bu tür imkanların sağlanmasıyla kooperatif teşebbüsün etkinliği artırılıp finansman durumlarının bir ölçüde iyileştirilebilmesi mümkün olacaktır. Birliklerin gübre, zirai mücadele ilacı, kaliteli tohum, tarım alet ve makineleri hatta yemeklik yağ ve hayvan yemi gibi girdileri kooperatif ortaklarına ulaştırdığı bilinmektedir.

Birliğin, tarımsal araç-gereç imkanlarından faydalandığı ve bu alanda aktif bir yerini alan Tarım Kredi Kooperatifleri ve özel sektör ile etkili bir rekabete girdiği söylenebilir.

Bazı birlikler, ihtiyaç maddeleri ile girdi satımını ortaklara bir hizmet ve maliyete yapılı bir satış olarak görmektedirler.

Sağlanan girdilerin miktarı talebe göre değil, önceki yıl kooperatife satılan ürüne göre olmaktadır. Mahalli kooperatiflere olan satıştaki büyük değişimler nedeniyle çiftçiler aldıkları girdilerden dolayı borçlu olabilirler. Bununla birlikte işletme sermayesinin kıtlığı da Birlikleri girdi satışına devam etmek zorunda bırakmaktadır. (Çukobirlik örneğinde olduğu gibi).

Kooperatiflerin tarımsal girdi makina ve araç-gereç ve hayvan yemi satışlarına ve dolayısıyla tarımsal üretime önemli katkıda buldukları bir gerçektir. Ülkenin bazı bölgelerinde bu işlemin daha da geliştirilebilmesi için bir potansiyel vardır. Bu yolla ortaklar ile kooperatif arasındaki ilişkilerin daha güçlendirilmesi mümkün olacaktır.

Tarım Satış Kooperatifleri sisteminde çok az bir eğitim çalışması vardır ve pazarlama konusu da bir istisna değildir. Pazarlama işlerinden sorumlu olan personelin günümüzdeki tutumundan dolayı alım ve satışlar genelde pasif bir şekilde olmakta ve bu tür eğitim programları için istek az olmaktadır. Ancak, kooperatif pazarlama zincirinde, her düzeydeki personele verilecek eğitimin kalitesi, yeniden düzenlenecek kooperatiflerin başarısı üzerindeki önemli bir etken olacaktır. Personelin bu tutumlarından kurtularak, daha ticari ve kâra dayalı bir yaklaşımın aşılması gereklidir.

Birlikler ve Mahalli Kooperatifler bünyesinde herhangi bir pazarlama eğitim faaliyeti yoktur. Ancak, bu eğitim pazarlama çalışmaları geliştirilirken mutlaka gerekli olacaktır. Belirli bir eğitimden sonra yetişkin personelin bir kısmı bu alanda yapılabilecek çalışmalara atanmalıdır.

2.7. Fiyat Ayarlama ve Üreticinin Fiyat Politikası

Birliklerce alınan ürünlerin çoğu destekleme alımına tabidir. Tarımsal ürün fiyatlarının devletçe tespitinde üç ana grup etkindir: Üretici, işleyici, tüketicisi. Birincisi yüksek fiyat için, tüketicisi ve sanayi sektörü de düşük fiyat için baskı yaparken, ikisinin dengelenmesi devlet subvansiyonu ile sağlanmaktadır. Değişik sektörlerde denge sağlanması politikanın önemli bir kısmıdır. Fakat Hükümet verimli tarımı, yetersiz pazarlama, tedarik ve işleme ile desteklemeyi istememektedir.

Genelde, fiyatlar çok önce tespit edilerek buna göre üretim planlaması yapılması sağlanmaktadır. Bu, devletin yetiştirilmesini teşvik etmek istediği ürün açısından önemlidir. Önceden tesbit edilen fiyatlar, tabii hasat edilen miktarla bağıntılı değildir.

Fiyat politikası bazı ürünler için serbest piyasada yeterli bir hareket sağlayarak özel sektöre karşı maliyet açısından telafi edici bir sonucu getirmesini sağlamıştır.

Fiyatların belirlenmesinde tüccar destekleme alım fiyatlarını dikkate almaktadır. Çiftçilerin bu durumda iki alternatifi olduğundan, tüccar cazip fiyatlar vermektedir. Bir-

liklerin alım mevsimi başlamadan önce, piyasa fiyatları destekleme alım fiyatlarının altında olabilir. Piyasa, daha sonra milli ve yabancı piyasalardaki arz ve talep kurallarını izlemektedir.

Destekleme alım fiyatının aynı zamanda Ürün Borsası'ndaki fiyat gelişmeleri üzerinde etkisi vardır. Destekleme alım programı kapsamında olmayan ürünler için de benzer gelişme görülmektedir. Daha önce de belirtildiği gibi, eğer Tarım Satış Kooperatiflerinin piyasada önemli bir payı varsa, alış fiyatlarını piyasa durumuna göre açıklamakta, sonra da tüccar bu fiyatlara göre değerlendirme yapmaktadır.

Ortaklar normal olarak TSK'ler tarafından %2 sermaye payı, %2 mali yapıyı güçlendirme fonu, %7.25 zirai ve özel vergiler gibi kesintileri gözönünde bulundururlar. Ortaklar genellikle sermaye payı ve mali yapıyı güçlendirme fonu kesintilerini geliştirme amacıyla olduğuna ikna olmamış ve bu kesintileri vergi olarak görmektedirler. Tarım Satış Kooperatifleri serbest piyasada oluşan fiyatlara genellikle geç uyum sağlamaktadırlar.

Destekleme alım fiyatları piyasa gelişmelerini gözönüne almadan yalnızca aylık artışlara dayanılarak hazırlanmaktadır. Destekleme alımı kapsamına girmeyen diğer ürünler için serbest alım fiyatları Birlik Yönetim Kurulu'nca tespit edilmektedir. Ancak, karar verme sistemi ve otoriter yapının içinde bulunduğu durum gereği satın alma fiyatlarının belirlenmesi bir hayli zaman almakta, dolayısıyla hızla değişen piyasa şartlarına paralel bir esneklik sağlamamaktadır.

Ortakların kooperatiflere bağlılıklarını güçlendirmek amacıyla piyasa şartlarının uygun olması halinde, ek ödemelerin tahsis edilmesi yoluna gidilmektedir. Antbirlük, bu politikayı ortaklarına prim dağıtarak uygulamıştır.

Destekleme fiyatları genellikle Ağustos/Eylül aylarında belirlenmekte ve ürüne göre aylık düzenleme yoluna gidilmektedir. Tarım Satış Kooperatifleri destekleme alım programı haricindeki ürünlerin fiyatlarını serbest piyasa şartlarına göre tesbit etmektedir.

Destekleme Alım Fiyatları, **üründeki kalite farklılıklarını gözönünde bulundurmasına rağmen, ürünün gerçek piyasa değeriyle uyum sağlayamamaktadır.** Daha önceki bölümde belirtildiği gibi sınıflandırma sistemi uygulanmıştır. Standart üstü (yüksek kaliteli) ürünler primli fiyatlara tabiyken, standart altı (düşük kaliteli) ürünlere daha az fiyat tespit edilmiştir.

Pamuk üretimi gözönüne alındığında; Çukurova ürünü pamuk, Antalya ve Ege bölgesi pamuğuna göre düşük kaliteli olarak kabul edilmiştir. Farklı ürünler için oldukça fazla miktarda kalite düzeyi belirlenmiştir. Pamuk için 17, kuru üzüm için 15 ve kuru incir için 20'den fazla kalite düzeyi mevcuttur.

Tariş'in 1989/90 alımlarında üreticiden sağlanan pamuğun yüzde 60'ı, 3. kalite düzeyinin içinde kalmıştır. Kuru üzümde ise alınan ürünün yüzde 77'si yaklaşık "9" kalite derecesinde, 5 ayrı kalite düzeyi içinde kalmıştır. Kuru incirde üreticiden toplanan mahsulün yüzde 65'i 6. kalite düzeyi içinde yoğunlaşmıştır.

Kaliteye bağlı fiyat farklılıkları standart miktarlarda belirlenmiş ve ürünün gerçek piyasa değeri ile uygunluk sağlanmamıştır. Bu durumda, zaten fazla olan talebe, kaliteli ürün sağlanması mümkün olmadığı gibi, düşük kaliteli ürünlerin kooperatiflerde toplanmasının da önüne geçilememiştir. Üretici düşük kaliteli malını değerinin üzerinde kooperatife vermekte, daha kaliteli ürünleri ise kooperatif fiyatlarının üzerinde piyasaya sevk etmektedir.

Sözgelimi, sanayide kullanılan düşük kaliteli kuru incir ihtiyacının destekleme alımı ile sağlanması akıllarda bir soru işareti bırakmaktadır (Alımların %20'si en düşük kalite düzeyindedir.).

Yüksek kalite düzeyleri ile ün kazanmış bazı Tarım Satış Kooperatifleri hem iç, he-

men de dış piyasada primli fiyatlarla üretimlerini pazarlamaktadırlar (Meselâ, gülyağı, yarfıstığı, v.b.).

Son olarak belirtilmesi gereken husus da, yağlı tohumlarda kalite talebinin çoğu kez ölçü olarak kabul edilmemesi, yabancı maddelerin ve yağ ihtivasının dikkate alınmamasıdır. Bunun yağ üretiminde kâr elde edilebilmesi bakımından önemli bir etkisi bulunmaktadır. İslâh edilmiş tohum kullanmak suretiyle bu konudaki çalışmalar teşvik edilebilir.

2.8. Pazarlama Faaliyetlerinde Etkinlik

Ekonomik etkinlik denince, üretim ile temin edilen hizmetler ve mevcut kullanılabilir kaynaklar arasındaki ilişki kastedildiği gibi, istihdam edilen personel miktarı ve sermaye ile bağlantısı da kapsamaktadır. Pazarlama sisteminden sorumlu olan yöneticiler, çeşitli fonksiyon ve hizmetleri kapsayan kritik göstergeler yönünden en taze bilgilerle sürekli teçhiz edilme yönünden ihtiyaç hissetmektedirler.

Pazarlama masrafları etkinliğin göstergesi olduğu gibi, çeşitli pazar kanalları arasında mevcut rekabetin belirlenmesi imkanını da sağlamaktadır. Çok zaman, tüccarların gerekli hizmetleri sağlamak için sadece yeterli kâr payları ile değil, büyük marjlarda geniş kazançlar elde ettiği söylenmektedir.

Alım, depolama ve yönetim gibi başlıca pazarlama faaliyetlerinin maliyet etkinliğinin sürekli bir biçimde izlenmesi çok önemli bir unsurdur. Maliyet tahminlerinin Birlik ve Kooperatiflerde açıkça belirlenmiş faaliyetlere göre ayarlanması gerekir. Ancak böylece, teşkilatın daha iyi veya başka alternatif yollarla maliyetleri düşürme şeklindeki genel hedeflere yönelik incelenmeleri mümkün olabilecektir. Nispeten yüksek maliyetlerle faaliyet göstermekte olan bağımsız kooperatifler, pazarlama fonksiyonlarının yeniden düzenlenerek masrafların kısılması imkanlarının araştırılması için iyi bir başlangıç teşkil etmektedir. Özellikle pazarlama faaliyetlerinin dikey koordinasyon derecesi, ileri teknolojinin mevcudiyeti ve işgücü/verimlilik derecesi üzerinde durulmalıdır.

Tarım Satış Kooperatifleri tarafından pazarlanan ürünlerin çoğu, Destekleme alım programları çerçevesinde olup, düzenleyici bir nitelik taşımaktadır. Dolayısıyla bu ürünlerin depolanması, bazı hallerde sınıflandırılması, paketlenmesi ve işlenmesi gerekmektedir. Özel sektördeki pazarlama ve işleme tesislerine göre; birçok durumda kooperatiflerdeki maliyetlerin daha yüksek olduğu görülmüştür. Dolayısıyla, Tarım Satış Kooperatifleri ile Birliklerinin performansı çok zaman tenkite uğramıştır. Yüksek personel masrafları, yüklü işletme maliyetleri, faaliyetlerin mevsimlik oluşu, ticaret hacminde dalgalanmalar ve idari faktörler aşırı masrafların başlıca nedenleridir. Bu kooperatiflerin politikalar çerçevesinde hareket etmek zorunluğunda olduğu ve bu rekabet edebilecek fiyatlar için gerekli olan tasarruf veya değişik faaliyet imkanlarının çok zaman kısıtlandığı gözönünde tutulmaktadır. Bu konu, Yönetim Kurullarında muntazaman gündeme getirilmekte fakat olumlu sonuçlar elde edilememektedir.

Hem Birlikler hem de mahalli kooperatifler düzeyinde, görülen yüksek personel masrafları dikkatle incelenmelidir. Mesela, Yarfiskobirliğe bağlı mahalli kooperatifler de 3 ile 7 şer kişi çalışmakta ve işlenen ürün miktarı personel adedi ile kıyaslanamayacak değişik miktarda olmaktadır. (Osmaniye'de kooperatif 7 personel ile 600 ton işlerken, Kadirli'deki kooperatif sadece 4 kişi ile 1100 ton işlemiştir.) Mahalli kooperatiflerde personel masraflarının ne kadar önemli olduğu bundan anlaşılabilir. Karadenizbirlik'te ise, mahalli kooperatiflerde ortalama 6 personel bulunduğu tespit edilmiştir. Bu personel miktarı ile ortaya çıkan personel masrafları işlenen ürün değeri ile mukayese edilirse, kooperatiflere tahmin edilen yükün önemi daha açık anlaşılabilir.

Depolama masrafları ise, kurulu kapasitenin hayli değişken olan kullanımına bağlıdır. Aynı zamanda faiz hadleri de büyük bir önem taşımaktadır. Meselâ, kuru üzüm için

depolama masraflarının %70'in üzerindeki bölümü faiz ödemelerinden kaynaklanmaktadır. Açık havada depolama masrafları daha düşüktür. Ayçiçeği için, faizleri hesaba katmadan hesaplanan açık depolama masrafları toplam değerinin %3'üne tekabül etmektedir.

Aslında ayçiçeğinin yağ çıkarmak amacıyla işlenmesinde %44 oranında ham yağ elde etmek ve küspeyi ayırmak amaçlanmaktadır. Bu yöntem, işleme tesislerine daha iyi kârlar sağlamaktadır.

Kurulmuş olan sınıflandırma, paketleme, depolama ve işleme tesisleri, kapasitelerinin hayli altında çalışmakta ve bu durum ortakların işletmelere teslim edecekleri ürün miktarının aşırı tahminlerinden ileri gelmektedir. Diğer pazarlama kanalları geniş çapta ürünü işlemektedir.

Çeşitli tesisler itibarıyla, yatırım kararı verilmeden önce gerekli fizibilite etüdüleri yapılmamıştır. Çiftçinin düşünceleri hesaba katılmadan, destekleme alım programı çerçevesinde satış yapmanın çiftçiler için daha uygun olacağı ve gerekli ham madde arzı temin edileceği farzedilmiştir.

Kooperatifler, çiftçilere, ürünlerini kendi vasıtasıyla satış yaptıkları takdirde ne gibi avantajları olacağını ve keza daha geniş bir iş hacmi sağlayacağını ispat etmekte zorlandılar. Bu avantajlar, özellikle ortaklara kooperatiflerce ödenecek fiyatlarla diğer alıcıların ödeyecekleri fiyatları karşılaştırmak suretiyle izah edilebilir.

Çeşitli Birliklerin gerek organizasyon ve gerekse pazarlama faaliyetlerinde farklılıklar görülmektedir. Bazı Birliklerde Kooperatifler Bölümleri alımları ve çiftçi ilişkilerini üstlenirken, Ticaret Bölümleri gerek iç gerekse dış pazarlarda geniş bir ürün çeşidinin satışı işlemlerinden sorumlu olmaktadır. (Örneğin sanayi ürünlerinden pamuk, soya yağı, kuru incir ve üzümüne kadar). Pazarlama personeli arasında çok geniş çapta değişimler süregeldiğinde, alıcılarla yakın ilişkiler içine girme imkanı daha da zorlaşmaktadır. Özellikle destekleme alım programları çerçevesinde satın alınan ürünlerde olmak üzere pazarlama işlemleri itibarıyla Birliklerin lider durumundaki rolü dikkate alınacak olursa, Pazarlama Müdürlerinin omuzlarındaki sorumluluğun ağırlığı kendiliğinden ortaya çıkacaktır. Bu kişiler dinamik, piyasadaki fırsatları değerlendirebilen ve gerek iç gerekse dış pazarlarda oluşan zor şartlarda bile satışları yönetebilen kabiliyette olmak zorundadırlar.

Birlikler, belkide muhtemel alıcıların kendilerine ilgi gösterip yaklaşmalarını bekleyebilir ve bu nedenle aktif bir satış stratejisine girmiyor olabilirler. Bazı Birliklerde, Genel Müdürler Birliklerin pazarlama programlarına ilgi göstermeye başlamışlardır.

Pazarlama personeli Yönetim Kurulları, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı veya Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankası'nın kararlarıyla geniş ölçüde bağımlı olmakta ve bu nedenle pek az inisiyatif kullanabilmektedirler. Ayrıca münferit çiftçilerle kooperatiflerin isteklerini birleştirmeye yönelik çabalarında çok zorluk çekmektedir. Yönetim Kurulu Üyeleri ve bütün personel, oluşacak mali kayıplardan sorumlu olmaktadır. Olumsuz pazarlama şartlarında iş yapmanın sonucu çok sık rastlanan bir olay olup, bundan Yönetim Kurulu Üyeleri ile personelin ne dereceye kadar sorumlu olacakları açık-seçik belirlenmemiştir. Karar vermede herhangi bir gecikme ise, çok daha fazla mali kayıplara yol açabilmektedir.

Birliklerin üretim ve pazarlama konularında yeterli istatistikî bilgilere sahip oldukları, ancak bunların dosyalanıp grafikler halinde sunulduğu halde, sonradan tamamen bir kenara konup unutulduğu gözlenmiştir. Bunlar teşkilatın etkinliği ve özellikle bir pazar stratejisinin takibi yönünden yönetim için önemli bilgiler olarak kullanılmamaktadır.

Daha etkin olmaları nedeniyle, özel tüccarlar çiftçilere daha yüksek fiyatlar ödeyebilmekte hatta daha iyi hizmet vermektedir. Örneğin, ürünü çiftlik kapısına kadar gidip toplayarak satın alıp anında nakit ödeme yapmaktadırlar. Tüccarlar da çiftçilerle iyi kişisel ilişkiler içine girmek arzusundadır. Ancak kooperatifler bunu her zaman gerçekleştirememektedir.

3. Pazarlama Çalışmalarında Etkinliğin Artırılması

Birlikler ve birim kooperatiflerin pazarlama alanındaki faaliyetleri genel olarak değerlendirilirse, bu kuruluşların diğer bağımsız kuruluşlar yanında, tarım ürünleri pazarlamasında kendilerini geliştirmeleri gereği anlaşılmaktadır. Esasen kooperatifler güçlü bir yapıya ve idari yeteneklere sahiptir. Fakat, yeniden düzenlenmeleri ve daha çeşitli ve bağımsız çalışmalara doğru yönlendirilmeleri gerekmektedir. Verimlerinin artırılması sayesinde maliyetleri düşürerek üretici, tüccar, işleyici ve tüketici için daha iyi hizmet sağlanabilir. Tarım Satış Kooperatiflerinin faaliyetleri kontrol altındadır. Bu kontroller ve baskılar kuruluşların verimi yerine daha çok politik çıkarılara göre olmuş pazarlama çalışmalarının geliştirilmesinde ise bir sınırlama getirmiştir.

Tarım Satış Kooperatiflerinde üretim ile pazarlama arasında şu tespitler yapılabilir; Bir kere pazarlama, üretimin bir uzantısı olup meseleleri bağımsız olarak çözülemez. Diğer taraftan bazı üreticiler yasanın gereklerini iyi bilmelerine rağmen diğerlerinin mümkün olabilecek en düşük maliyet ile daha iyi sonuçlar ve daha yüksek kalite için geliştirilmiş kültürel uygulamalar konusunda önerilere ihtiyacı vardır.

Bu tespit edilen iki problemin çözümü için bazı teklifler getirilebilir. Herşeyden önce birlikler veya büyük ölçekli birim kooperatifler üreticilere, mevcut piyasa potansiyeli ve talebini dikkate alarak, pazara yönelik üretim planlaması konusunda birim kooperatifler ve bölgesel (birlikler) seviyesinde yol göstermelidir. Üretim ve pazarlama konusunda elde edilebilir bilgilerin sınırlı olduğu da gözden uzak tutulmalı ve bunun için piyasa bilgi edinme sistemi geliştirilmelidir. Diğer taraftan Tarım Orman ve Köy İşleri Bakanlığı ile işbirliği yapılarak, piyasa talebinin miktar, kalite ve zamanlama açısından karşılanabilmesi için, geliştirilmiş tarım teknikleri uygulanmalı ve girdiler daha ekonomik bir şekilde değerlendirilerek üretimin geliştirilmesi teşvik edilmeli ve diğer destek hizmetleri sağlanmalıdır. Nihayet daha uygun pazarların bulunabilmesi ve devamlı alıcılara mal sağlanabilmesi için kooperatif personeli, mevsim başında tarımsal yayım personeli ile birlikte ortakların üretimi konusunda bir değerlendirme yapmalıdır.

Tarım Satış Kooperatiflerinde pazarlama fonksiyonu en ağırlıklı ve temel konudur. Bilindiği gibi, birliklerin pazarlama çalışmalarının %90'ından fazlasını destekleme alımları teşkil etmektedir. Türkiye'deki özel sektörün gelişmesi ve ticaret payının artması dolayısıyla, birliklerin satışları ve ihracata katılımı son yıllarda önemli miktarda azalmıştır. Bunlara rağmen, destekleme alım satışları ve birliklerin piyasa payının yüksek olduğu mallarda bir fiyat ayarlama gücüne sahip olmuşlardır. Yenilikleri teşvik eden ekonomik ve sosyal bir ortamın yaratılabileceği ve tarım satış kooperatiflerin pazarlama fonksiyonları ve hizmetlerini rasyonel hale getireceği beklenmektedir. Bu Sayede Tarım Satış Kooperatifleri alternatif kararlarda rol oynayabilecek ve çiftçi ile diğer değişik alıcı sektörleri (Tüccar, kuruluş alıcıları, işlemlerini yapabilecek alıcılar, ihracat ve ithalatçılar) arasında ilişkiler yapabilecektir. Bu problemlerin çözümünde bize teklifler getirilebilir.

Üreticilerin, ürünlerinin pazarlanmasında kooperatifleri daha çok kullanmaları teşvik edilmeli ve bu yolla ekonomide kullanım için yeterli miktarda ürün üretilmelidir. Bunun sağlanması için, ortakları ile Tarım Satış Kooperatifleri arasında pazarlama zincirindeki rolü ve sorumlulukları ile beraber pazarlama sistemine oryantasyonu ve piyasa mekanizmasının işleyişi anlatılmalıdır. Çalışmalar, rekabet yaratacak bir ortamda gerçekleştirilmelidir. Satışların ve nakliyenin organizasyonu, düşük fiyata depolama, iş hacminin büyütülmesi ve çeşitlendirilmesi ve mevcut tesislerin daha iyi kullanılması şarttır. Kooperatiflerin mevcut piyasadaki potansiyeli ve yakın ve orta vadede beklenecek gelişmelerin temel olacak bir pazarlama planı yapılmalıdır. Ayrıca gelişmiş satış programları başlatmak için çaba sarfetmek gerekir. Bu yolla ortakların yükümlülüklerini yerine getirmesi garantisi edilerek yüksek hacimli alıcılara satış sağlanmalıdır. Nihayet ürünlerinin çoğunu Tarım Satış Kooperatifleri yoluyla satan üreticilere finansman teşvikleri sağlanmaya gerek vardır. Kooperatif kanalı ile sattığı ürünün çokluğuna göre bazı ekstra

ödemeler yapılabilir.

Tarım Satış Kooperatiflerinin ortak sayısının fazla olmasına rağmen yaklaşık yarısı aktif olarak, kooperatifle ilişkide bulunmaktadır. Bu değerlendirme, ortakların mahalli tüccarlar aracılığıyla başka pazar kanallarını kullandıklarını ve kooperatifin yalnız ürünlerinin satışında bir sigorta gibi gördüklerini göstermektedir. Bunun için, önemli her üretim bölgesinde ortak olan üreticilerden bir örnek çiftçi grubu oluşturulması yararlı olur. Bunlar diğer çiftçilerin ürünlerini kooperatiflere satmalarını özendirerek ve satış ortakların ne kadar kârlı çıkabileceklerini göstereceklerdir. Her grup kendilerini kooperatifin amaçlarına adanmış yüksek kalitede ürün yetiştirmekle tanınmış ve işbirliği isteği olan, gerekli disiplini kabul eden 50 kadar ortak oluşturulmalıdır.

Tarım Satış Kooperatiflerinin pazarlama fonksiyonunun artırılmasında tesisler, diğer bir ifade ile fiziki alt yapının önemli bir yeri vardır. Hemen bütün birlikler toplama, sınıflandırma, paketleme, depolama ve işleme faaliyetleri için tesislerini inşa etmişlerdir. Fakat bunların işletilmesindeki başarı derecesi farklılıklar göstermektedir. Ancak bu tesisler mevcut piyasa sistemine dahil edilmeyip, daha çok destekleme alımları için kullanılmaktadır.

Fiziki alt yapının etkinliğinin artırılması için; kullanılabilir tesisler, gerekli ürün çıktısı sağlanarak en ekonomik şekilde değerlendirilmelidir. Önemli derecede kapasite fazlalığı olması durumlarında, tesislerin satışı veya kiralanması ve personel ve işçilerin çalışma yerlerinin yeniden düzenlenmesi yoluna gidilmelidir.

Mahalli tüccarlar ve ihracatçılar sınıflandırma ve paketleme tesislerindeki fazla kapasitelerin kullanımıyla ilgilenebilirler. Bu tür ihtimaller ciddi bir şekilde araştırılmalı ve bu konuda anlaşma yolları aranmalıdır. Kullanılabilir tesisler birden fazla birlik yada birim kooperatifler tarafından, bir kiralama bazı temel alınmak ve çok amaçlı kullanımı sağlanmak suretiyle (mevsim dışı zamanlarda da gübre ve diğer tarım girdilerinin depolanması için) daha iyi değerlendirilebilir. Diğer yandan kullanılabilir tesislerin genişletilmesinin gerekli olduğu durumlarda ürünün görünüşü, piyasa baskısı, istihdam baskısı gibi bütün diğer ekonomik ve sosyal faktörler göz önüne alınarak gerekli ön hazırlık çalışmaları yapılmalıdır. Ayrıca teknolojinin yeterliliğinin dikkatle incelemeye gerek vardır. Söz gelimi; uygulanan işlemlerin derecesi ile sağlanabilecek iş verimliliği, merkezi seviyelerin modern tesisler ile basit tesisler hem birlikler hem de birim kooperatifler seviyesinde teknik, ekonomik ve ticari açıdan ele alınmalıdır. Yine tesislerin değerlendirilmesi açısından bakılırsa; bazı bölgelerde çiftçilere birden fazla kooperatif tarafından hizmet götürülmektedir. Bu bir yerde bazı pazarlama hizmetlerinin bir ölçüde tekrarlanması demektir. Bu bakımdan, birim kooperatiflerin çalışma şekilleri ve alt yapıları ortaklarının gerçek ihtiyaçlarına göre adapte edilmelidir. Ayrıca, pazarlara yüksek kaliteli ürün sağlamak için üreticilere kaliteye göre ödeme yapılarak, kaliteli üretim teşvik edilmelidir. Fiyat farkları üreticilere ekstra harcama ve emek konusunda teşvik edecek seviyede olmalıdır. Aynı zamanda dengeli sınıflandırma yapmak ve bunu desteklemek için basit ve açıkça anlaşılabilir sınıflandırma standartları ve etkili bir kalite kontrol mekanizması gereklidir. Bazı, fındık, üzüm, kuru incir gibi ürünler için mevcut sınıflandırma sayısının azaltılması gerekebilir. Birliklerin çoğu kalite ve arz açısından iyi bir itibara dahil olduğu için mevcut standartları değiştirilmemelidir.

Satış yöntemleri konusunda yaptığımız tesbitlere gelince; Tarım Satış Kooperatifleri satın alınan ürünlerin önemli derecede değişken olması verimli çalışmayı imkansız kılmaktadır. Ortak kooperatif ilişkilerinin gelişeceği ve kooperatiflerin satmak için daha ürüne kavuşacağı beklenmektedir. Diğer taraftan kırsal alanda çok sayıda faal tüccar vardır. Bunlar dağıtım seviyesinde çalışmaktadırlar ve ürün alım ve satımını daha da rekabetli hale getirmektedirler. Ayrıca kooperatifler ve özel sektör arasındaki ticari ilişkilerinin geliştirilmesine ihtiyaç vardır. Bu konuda bir diğer tesbitte, birliklerin satış fiyatını hesaplarken, esnek davranmamakta, sadece alış ve tahmini giderlere göre hareket etmektedirler. Eğer fiyatı piyasada rekabet edebilecek seviyede değilse, birlik sadece fi-

yatının yükselmesini bekliyor demektir.

Tarım Satış Kooperatiflerine yukarıda işaret edilen tespitler ışığında bazı teklifler yapılabilir. Tarım Satış Kooperatifleri potansiyel alıcılarla daha yakın çalışma ilişkileri kurmalı ve yeni pazarlar bulmalıdır. Özel sektör ve büyük ticari kuruluşlar ile ortak ticaret iş imkanları artırılmalıdır. Ürünlerin ülke ve ihracat pazarlarındaki tüketici talebine uygun bir şekilde, tüketici merkezlerindeki mahalli tüccar ve dağıtıcılara, ihracatçılara ve işleyicilere satışını gerçekleştirmek suretiyle piyasalara daha fazla girilmiş ve daha yüksek kalitede ürün satılmış olacaktır. Ayrıca pazarlama ve dağıtım konusunda birlikler arasında daha iyi koordinasyon sağlanmalıdır. Benzer ürünleri olan diğer birliklerle aynı tüketim merkezlerinde satışlar koordine edilmelidir. Diğer taraftan ortaklara en yüksek menfaati temin etmek üzere rekabet halindeki tüccarlarla piyasanın durumu tartışılarak iyi çalışma ilişkileri kurulmalıdır. Birlikler, satış fiyatlarını belirlemede daha esnek olmalı ve gerçekçi piyasa durumlarını temel almalıdırlar.

Tarımsal girdiler ve temel tüketim maddelerinin satışının geliştirilmesi için geniş bir alan vardır. Bu, ortak-kooperatif ilişkilerini güçlendirecek ve gelirlerinin artmasını sağlayacaktır. Bunun için düzenli ürün alımları ve bu alımların verimli bir şekilde geçirilmesi sonucu rekabet edebilecek fiyatlar vererek alımlar yapılmalı ve bunlarla ilgili çalışmalar teşvik edilmelidir. Ayrıca tarımsal girdilerin daha uygun şartlarda alımı için başka birlikler ve tarım Kredi Kooperatifleri ile yakın işbirliği yapmakta yarar olabilir. Mahalli kooperatiflerin ihtiyaç duyduğu girdilerin satıcıları ile çeşitli konularda anlaşmalar yapılmalıdır.

Pazarlamada etkinlik açısından piyasa istihbaratı önemli bir konu olmasına rağmen, mevcut çalışma yöntemlerinden dolayı birim kooperatifler piyasa istihbaratına çok önem vermemişlerdir. Kurul üyeleri ve yöneticilerinin piyasa gelişmeleri hakkında bilgileri azdır. Birlik seviyesinde ise, genel müdürler, kurul üyeleri pazarlama çalışmalarının değerlendirilmesinde bir dereceye kadar kullanılmak üzere her zaman piyasa ve fiyatlar hakkında bilgi alırlar. Narenciyebirlik dışındaki diğer birliklerin çalışma konularını kolay bozulabilen ve günlük önemli fiyat değişiklikleri olan ürünler teşkil etmemektedir. Tarım Satış Kooperatiflerinin daha iyi bir şekilde işbirliğe kavuşturulabilmelerini bu sayede karar verme ve ortakların bilgilendirilebilmelerini sağlamak için, iyi organize edilmiş bir bilgi alma sistemine sahip olmadıkları görülmüştür.

Tarım Satış Kooperatifleri pazarlamada başarı sağlamak için bilhassa birlik seviyesinde hali hazırdaki piyasa durumunu, orta ve uzun vadeli gelişmeleri ihtiva eden etraflı piyasa ve fiyat bilgileri toplamalıdırlar. Bu bilgiler değerlendirildikten sonra alım ve satım politikalarının tasarımı, çiftçilere satım ve genel durum hakkında bilgiler sağlamakta ve piyasa durumlarının değerlendirilmesinde faydalanılarak arz ve talep arasında daha iyi bir denge sağlamada kullanılmalıdır. Birlikler, Sanayi ve Ticaret Bakanlığının bugün milli piyasa hakkında vermekte oldukları hizmetlerden, bunun yanında İhracatı Geliştirme Merkezi'nin (IGM) elindeki bilgilerden de faydalanmak suretiyle, piyasa gelişmeleri hakkında bilgilerini daha da genişletmektedirler. Arz, talep ve fiyatlar konusundaki bilgi, aynı ürünlerle uğraşan diğer kuruluşlardan da elde edilebilir. Meselâ bakliyat için Toprak Mahsulleri Ofisinden Özel Sektör de bilgi için tabii bir kaynaktır. Buradan bilgi, iyi ilişkiler ve karşılıklı güven oluşturarak sağlanabilir. Pazarlama bölümleri bilgileri dikkatli bir şekilde incelemeli, mevcut ve beklenen durumlar hakkında yorumlar yapmak ve sonuçlar birliğin diğer bölümlerine ulaştırılmalıdır. Bununla beraber, birlikler arasında bilgi alış veriş de gereklidir. Milli seviyedeki yukarıdaki kaynaklara ek olarak, dış piyasaya açılmak söz konusu olduğuna göre; ihtisas ajanları (Revter, v.s.), milletlerarası kuruluşlar (FAO, UNCTAD v.b.) ve ticari kuruluşlar tarafından basılmış yayınlar toplanmalı, incelenmeli ve gerekli yerlerde kullanılmalıdır. Ayrıca, piyasa şartlarına göre üretim ve ayarlama yapabilecek, iyi çalışan bir üretim ve piyasa tahmini servisinin bulunması çok önemlidir.

Son yıllarda Tarım Satış Kooperatifleri dış ticarete girilemeye girmiştir denilebilir.

Birliklerin ihracat payı, satın aldıkları ürün miktarlarının sınırlı kalması, yine sermayelerinin sınırlı ve üretim masraflarının (alım değeri ve işleme masrafları) yüksek olması sebebiyle son yıllarda önemli ölçüde azalmıştır. İhracatçılar Birlikleri iyi ürün ihraç ettiklerinden dolayı iyi olarak tanınmaktadır. Ancak birliklerin rekabet güçleri zayıf olup, iş bağlantılarında biraz ağır davranmaktadırlar. Yani bürokrasi hâkim bulunmaktadır.

Tarım Satış Kooperatifleri, faal ve esnek bir şekilde ihracatçılara ve yurtdışında güvenilir ithalatçılara mal sağlayarak, ihracatta yeniden liderlik rolünü üstlenmelidirler. Birlikler, iyi bir şekilde rekabet edebilmek için mevsim başında, alınacak her ürün için bir satış stratejisi ve piyasa fiyatı belirlemelidir. Ürünlerin alımı, çiftçilerle önceden yapılacak bir sözleşme ile plânlanmalı ve belirlenen fiyat ve şartlara uyulması sağlanmalıdır. Ancak bütün çalışmalar maliyeti azaltmak ve piyasada daha iyi rekabet edebilecek hâle gelmeye yönelik olmalıdır. Diğer taraftan, ithalatçılar, satıcıdan düzenli nakliyyeyi tercih ettiklerinden ve aynı zamanda spesifik sınıflandırma ve paketleme istediklerinden, birlikler bunları gözönünde bulundurmak ve gerekli tedbirleri almalıdırlar. Birliklerin, ürünlerin satışını artıracaksa, gerekli durumlarda belirli risklere girmesinde fayda vardır. Tabii olarak birliğin menfaatinin korunması için her türlü tedbir alınmalıdır. Unutmamak gerekir ki ürün kalitesinin artması, satış imkânlarını da artırabilir. Bir faktör olarak yabancı müşterilerin damak tadı da dikkate alınması gerekir. Bazı birlikler iyi tanınmış ürünlere sahiptirler. Fiskobirlik örneğinde olduğu gibi, birlikler gıda fuarlarına katılarak ve birliğin imajını güçlendirerek tanıtıcı çalışmalara devam etmelidirler. Bunlara ilaveten ihracatta katkı payının artırılması için, ithalatçı, komisyoncu ve hükümetin alıcı ajanları ile iş ilişkileri güçlendirilmelidir. Programlı ziyaretler ve geziler, geçmiş iş ilişkilerini tartışmak ve muhtemel satışlara hazırlanmak için şarttır. Pazarları ve Birlikler arasında koordinasyon sağlanmalıdır. Birliklerin, söz gelimi Avrupa Topluluğunda bir temsilci kurması, bu ülkeler grubuna ihracatta bir artış sağlanabilirse tavsiye edilebilir.

Pazarlama çalışmalarının etkisi ve kârlılığı değişken hacimde ürün ile uğraşılması, idare ve diğer masraflar yüksektir. Alınan tedbirlerle toplama, sınıflandırma, paketleme, depolama ve işleme masrafları düşürülebilir. Tarım Satış Kooperatiflerinin piyasadaki rekabet gücünün artırılması için pazarlama maliyeti ve kârlar devamlı gözden geçirilmelidir. Bununla beraber alımların ve diğer tarım girdilerinin fiyatları rakiplerin fiyatları ile sürekli karşılaştırılmalı, işletme maliyetini azaltmak için gerekli düzenlemeler yapılmalı, tesislerin daha iyi çalışmasını sağlayabilecek her türlü tedbir alınmalıdır. Birim Kooperatiflerin birbirlerine kıyasla daha yüksek maliyetlerle çalıştığını gösteren performans göstergeleri pazarlama yöntemlerini daha değişik ve verimli bir şekilde kullanarak maliyeti azaltma imkanları hakkında işaretler verebilir. Müşterilerin iç durumu, kâr zarar ve borç durumları ve finansman durumları düzenli olarak gözden geçirilmelidir. Tarım Satış Kooperatifinin sağladığı pazarlama hizmetlerinin hedefine ulaşip ulaşmadığı, beklenen faydayı getirip getirmediği belirli zaman aralıklarıyla değerlendirilmelidir.

Pazarlama fonksiyonunun etkin bir şekilde yürütülebilmesi için güçlü bir pazarlama organizasyonuna ihtiyaç vardır. Yapılan tesbitlere göre bütün birlikler verimli bir pazarlama için güçlü bir pazarlama bölümüne sahip bulunmaktadırlar. Bir çok birlikte, alım ve satım çalışmaları iki ayrı bölüm arasında paylaşılmıştır. Teknik, idari, ticari işlemler birliklerde hep birbirine ilişkilidir. Birinde meydana gelen yetersizlik bütün işletme üzerinde olumsuz etki yapmaktadır. Onun için her birlik veya büyük ölçekli kooperatiflerde, çalışma alanına giren ürün konusunda tecrübeli personelden oluşan, güçlü bir pazarlama bölümü kurulmalıdır. Bu bölüm hem alım hem satım çalışmalarının sorumluluklarını yüklenmelidir. Pazarlama bölümüne tayin edilen personel gerekli teknik bilgiye, istek ve yönlendirmeye sahip olmalı, karar verebilmeli ve problemleri çözebilir. Pazarlama personeli, hızlı karar alabilmeli, alım ve satımı yönlendirmek üzere yönetim kurulunca ihtiyaç duyulan piyasa bilgilerini toplamalıdır. Birlik pazarlama personeli, birim kooperatiflerin üretim planlaması ve satışında kullanacağı bilgileri bu kuruluşa iletmelidir. ayrıca ortaklar ve alıcılarla iyi ilişkiler kurmalı ve bunu sürdürmeli-

dir. Pazarlama maliyetini sürekli bulundurarak karar vermelidir. Bunlar için pazarlama personelinin yetenek ve bilgilerini geliştirici eğitim verilmelidir. Diğer taraftan Birliklerin yönetim kurulu üyeleri pazarlama çalışacağı konuları net olarak belirtmeli, aynı zamanda yakın, orta, uzun vadedeki işletme hedefleri belirtilmelidir. Pazarlama yöneticileri, yönetim kuruluna verilmek üzere pazarlama programları ve ayrıntılı teklifler hazırlamalı, bölümün günlük çalışmasından sorumlu, sevk ve idarede özerkliğe sahip olmalı ve bölümün diğer rakiplerle etkili bir şekilde rekabet edebilmesi için bu kurul tarafından yeterli serbestliğe sahip kılınmalıdır. Yönetim Kurulu Üyeleri pazarlama çalışmalarını bilhassa ortak içi alımları, faaliyet sonuçları ve finansman durumları ile her zaman ilgilenmelidir. Bunun için Yönetim Kurul Üyelerinin uzun süre iş yerinde bulunmaları gerekir. Böylelikle bunların pazarlama problemlerini daha açık bir şekilde anlamaları mümkün olur.

Tarım Satış Kooperatiflerinde mevcut sistem içinde destekleme alımlarının ayrı bir yeri vardır. Destekleme alım programının bir çok bölümü mevcut sistemde, meselâ fındık, üzüm, kuru incir, devlet için zarar getirmektedir. Birlikler destekleme alım programını yeni bir şekilde bağlanıncaya kadar bazı değişiklikler uygulamalıdır. Destekleme alım programının işletilmesinde yapılacak geliştirme çalışmaları sonucunda birlik ve birim kooperatifleri gelirleri arttırabilecektir. Destekleme alım programı çerçevesinde alım, satım ve fiyat belirleme daha esnek olmalıdır. Tarım işletmelerinde aylık fiyat farklılıkları ile depolama teşvik edilmelidir. Program çerçevesinde alımı yapılan ürünlerin aktif satışı teşvik edilmelidir. Bu teşvik, satışta istenmeyen gecikmeleri önlemek için yürürlükte olan genelge ve piyasa gereklerine uygun yapılmalıdır. Destekleme alımlarının iyi-yürütülebilmesi için, program çerçevesinde alımı yapılan her ürünün toplama, işleme ve pazarlama maliyetlerindeki gelişmeleri sürekli takip etmeli ve gerekli tasarruflar yapılmalıdır. Birliklerin bu işler için yüksek miktarda para taleplerini önleme bakımından her ürün için geçerli olabilecek standart maliyetler tesbit edilmelidir. Nihayet program çerçevesinde ortaklar tarafından tesbit edilen ürünlerin miktarı azalır ve piyasa şartları uygunsa, Tarım Satış Kooperatifleri, serbest piyasa fiyatı ile bu ürünlerin alım ve satımına katılmalıdırlar. Ancak bu alımlar için işletme sermayesi gereklidir.

Tarım Satış Kooperatiflerinde pazarlama fonksiyonunun verimli bir şekilde yerine getirilebilmesi için yaptığımız tesbit ve teklifleri dile getirmeye çalıştık. Bunlara riayet edilmesi halinde mevcut sistemde dahi olumlu sonuçların alınabileceğini ümit etmekteyiz.

SONUÇ

Tarım Satış Kooperatiflerinin amacı, ortaklarının ürünlerini mübâyene ederek bunları en iyi şekilde pazarlamak, yani ortaklarının ürünlerini kârlı bir şekilde satmak ve bunların ürünlerini, işledikten sonra değerlendirmektir. Bunun için sistemlerini ve çalışma usullerini uygun bir şekilde tesbit ederek verimli olmak durumundadırlar. Ancak Tarım Satış Kooperatiflerinin bu ifade ile amacı gerçekleştirebilecek bir sisteme sahip olmadığı, görülmektedir. Hatta, kooperatif faaliyetleri düşünüldüğünde ve destekleme alımları yönünden bakıldığında, mevcut sistem, özellikle birliklerin, birim kooperatifler ile ilişkilerini olumsuz yönde etkilemektedir.

Tarım Satış Kooperatiflerinin başarısı, ortakların menfaatine, onların ürünlerini en iyi şekilde değerlendirebilme kabiliyet ve yeteneğine bağlıdır. Bugün olduğu gibi birim seviyede, bugün karşı karşıya buldukları problemler sebebiyle bağımsız faaliyet göstermeyen bir organizasyonun başarılı olması beklenemez. Kooperatiflerde kendi kendine yardım ve işbirliği ortamı yaratılmadan kooperatife ortak ekonomik birimlerin-tarım işletmelerinin-yeni kooperatif ortaklarının ürünlerini değerlendirmek mümkün değildir.

KAYNAKLAR

- Demirci, R., Kooperatifçiliğin Gelişmesi ve Tarım Kredi ve Satış Kooperatiflerine Genel Bir Bakış Kooperatifçilik Sayı 66 (1984) s.7 - 32
- Demirci, R., Türkiye'de Tarım Satış Kooperatifleri Sistemi, Sayı 88 (1990), s.5-25.
- Durkop, C., Türkiye'de Tarım Satış Kooperatiflerinin Geliştirilmesi XII. Milletlerarası Türk Kooperatifçilik Kongresi Ankara, 1987, S.T.K.K. yayın No: 67, s.77-103
- Duymaz, İ., Türkiye'de Kooperatiflerin Verimli Çalışmaları Açısından Yatay ve Dikey Bütünleşme Hareketleri, Türk Kooperatifçilik Kurumu Yayınları, No: 60, Ankara 1985.
- Duymaz., İ., Kooperatif İşletme Ekonomisi ve Yönetimi, İzmir 1986.
- Güneş, T., Kooperatiflerin Dış Ticaret Açısından Milli Ekonomiye Katkıları, Türk Kooperatifçilik Kurumu Yayınları No: 40, Ankara 1983.
- Soral, E., Türkiye'de Tarım Satış Kooperatifleri Birlikleri Sorunu, Ankara İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Yayın No: 159, Ankara 1981.

peçya

TÜRKİYE VE AVRUPA TOPLULUĞU ÜLKELERİNDE ZİRAİ YAPI VE NÜFUS

H.Avni CİNEMRE

Tarım İşletmelerinin Yapısı

1980 de yapılan son tarım sayımına göre Türkiye'de 3 milyon 650 bin tarım işletmesi 22 milyon 757 bin hektar arazi işlemektedirler. En küçük işletme grubundaki (0-2.9 hektar) 1.6 milyon işletme 2 milyon hektar araziyi işlerken en büyük işletme grubundaki 3 000 işletme yaklaşık 1 milyon hektar araziyi işlemektedirler. 3-4.9 hektarlık işletmeler grubunda 700 bine yakın işletme ise 2.5 milyon hektar arazi işlemektedirler. Bu iki en küçük işletme grubundaki işletmeler toplam işletmelerin yüzde 62 sini, işledikleri alan ise toplam işlenen alanın yüzde 20 sini teşkil etmektedir(Tablo 1.1)

Türkiye'deki işletmelerin yüzde 99'u 50 hektardan, yüzde 99.9'u ise 100 hektardan küçüktür. Ortalama işletme büyüklüğü 6.2 hektardır. Avrupa Topluluğu ülkelerinde ortalama işletme büyüklüğü bunun 3 katına yakındır(17.3 hektar).

Türkiye'de toprak mülkiyet dağılımının en dengesiz olduğu bölge Güneydoğu Anadolu Bölgesidir. (Gini oranı= 0.71). Bunun dışında toprak mülkiyet dağılımında nisbeten bir denge mevcuttur(Tablo 1.2). Tarım sayımları itibariyle toprak mülkiyet dağılımı dengesi 1960'lı yıllardan beri hemen hemen sabit kalmıştır. Nitekim 1960'lı yıllardan beri toprak mülkiyet dağılımı dengesini gösteren Gini Oranı 0.6 civarlarındadır. 1960 yılında 2.5 milyon olan topraklı çiftçi ailesi sayısı 1980 de 3.6 milyonu geçmiştir. Toprak üzerindeki nüfus baskısı tarım işletmelerinin ekonomik ölçeklerde faaliyette bulunmasını güçleştirmektedir.

Arazi Parçalılığı

Türkiye'de tarımın yapısal bozukluklarının başında toprak üzerindeki nüfus baskısı gelmektedir. Bu durum tarım işletmelerinin büyük kısmında verim ve işgücü kaybına yol açmaktadır. Birçok işletme bu sebeple işgüçlerini yeterince değerlendiremediği gibi tarım gelirleri de çok düşük seviyede kalmakta ve pazara dönük üretim yapılamamaktadır. Bunun yanında işletmeler, işletme bütünlüğü yönünden de ideal ölçülerden çok uzaktır. Halen 3.6 milyon tarım işletmesinin beşte birinin arazisi 10 dan fazla parçalara ayrılmış durumdadır. Türkiye'de her 10 işletmeden 4'ünün arazisi 6 veya daha fazla parçalıdır. (Tablo 1.3). Tarım işletmelerinin çok parçalı arazi yapıları modern tarımın gereklerinin uygulanmasını güçleştirdiği gibi üretim masraflarının artmasına da yol açmaktadır. Arazinin parçalanmasına veraset kanunları yanında diğer sosyo-kültürel faktörler de etki yapmaktadır.

Nüfus

1985 yılında yapılan son nüfus sayımına göre toplam nüfusumuz 50 milyon 664 bin olup bunun yüzde 53'ü (26 milyon 866 bin) şehirlerde, yüzde 47'si (23 milyon 798 bin) köylerde yaşamaktadır. 50 yıl önce yapılan sayımda bu oranlar yüzde 24 ile yüzde 76 idi. Köylerde yaşayanların miktarı ilk kez 1985 sayımında şehirlerde yaşayanların altına düşmüş olmaktadır.

1935-1985 yılları arasında 5'er yıllık dilimlerde yapılan 11 nüfus sayımında nüfus artış hızları Tablo 1.4 de görülmektedir. 50 yıllık bu dönem zarfında toplam nüfus % 2.3 civarında artarken şehir nüfusu % 3.9, Köy nüfusu % 1.3 artmıştır. Bu artış oranlarına göre yapılan projeksiyonda 2000 yılı toplam nüfusu 71 milyon olarak tahmin edilmiştir. Aynı yıl zarfında şehir nüfusu toplam nüfusun % 62 sini, köy nüfusu ise % 38 ini teşkil edecektir.

Son iki sayım arasındaki artış oranlarına göre yapılacak tahminde ise 2000 yılı toplam nüfusu daha fazla olacaktır. Zira 1980-1985 sayımlarına göre toplam nüfus yüzde 2.5, şehir nüfusu % 4. köy nüfusu ise % 0.9 artmıştır. Bu oranlar dikkate alındığı takdirde 2000 yılı nüfusu 73.4 milyon, şehir nüfusu 47, köy nüfusu ise 26.4 milyon olacaktır.

Avrupa Topluluğu İle Karşılaştırma

Türkiye, AT ülkeleri arasında yüzölçümü ve tarım arazisi açısından ilk sırada yer almaktadır. Ancak nüfusun ve özellikle tarımdan geçimini temin eden köylü nüfusun AT ülkeleriyle mukayese edilemeyecek derecede fazla olması sebebiyle insan/toprak oranı çok düşüktür. Ortalama işletme büyüklüğü Türkiye'de 6 hektar civarında iken bu miktar İspanya'da 13, Hollanda, Almanya ve Belçika'da 17, Fransa'da 29, İngiltere'de 70 hektardır(Tablo 2.1).

Toprak mülkiyet dağılımı AT'a nazaran Türkiye'de daha dengelidir (Tablo 2.2 ve 2.3). Türkiye'nin problemi küçük işletmelerin sayıca çok fazla olmasıdır. AT'da işletmelerin yarısı 10 hektardan küçükken Türkiye'de bu oran % 82 dir. Gini Konsantrasyonu oranı Yunanistan, Lüksemburg, Hollanda ve Danimarkada: 0.44-0.48, Almanya, Belçika, Fransa ve İrlanda'da 0.51-0.53, İngiltere ve İtalya'da : 0.66-0.68 dir. Türkiye'de bu oran 0.59dur(Tablo 2.3, Şekil 1)

Tek başına mülk arazisinin genişliği işletme için bir ölçü olamaz. Kuru ve sulu arazi miktarı, mekanizasyon seviyesi, hayvancılık, rotasyonda yer alan ürünler işletme hasılası üzerinde büyük derecede etkili olmaktadır. Bu açıdan işletmelerle ilgili sınıflamalarda işletme brüt gelirlerinin esas alınması daha uygun bir yoldur ancak işletmelerimizin bu tür bir sınıflamaya tabi tutulması için gerekli veriler(işletme kayıtları) mevcut değildir.

Türkiye ve AT ülkeleri arasında tarım ürünleri verimleri, mekanizasyon ve gübre kullanımı ile ilgili bilgiler Tablo 2.4, 2.5 ve 2.6 da verilmiştir. Bitkisel ürünlerde verim AT ortalamalarının altındadır. İşletme arazisine düşen traktör, biçerdöver sayıları da böyledir. Bu itibarla işletmeler arası mukayeselerin yapılmasında bu hususların dikkatten uzak tutulmaması lazımdır. Türkiye ve AT ülkeleri işletmelerinin büyüklük-küçüklük yönünden sağlıklı biçimde karşılaştırılmasında sadece "mülk arazi" kriteri sağlıklı bir sonuç vermeyecektir.

Tablo 1.1 Coğrafi Bölgelerde İşletmelerin Büyüklükleri İtibariyle Dağılım

Bölgeler		0-29	30-49	50-99	100-199	200-499	500-99	1000+	Toplam
Orta Kuzey	1. S	153 303	90 687	107 550	72 573	40 809	5 630	449	471 001
	A	1 962 759	3 287 757	7 075 509	9 330 930	11 110 719	3 647 439	1 333 552	37 748 665
Ege	2. S	347 763	145 362	125 893	54 895	15 846	304	342	690 405
	A	4 759 959	5 424 430	8 300 554	7 098 265	4 178 649	194 286	765 518	30 721 661
Marmara	3. S	119 360	59 410	79 430	433 450	12 278	1 255	385	315 568
	A	1 670 838	2 214 730	5 281 822	5 719 542	3 244 252	832 459	768 643	19 732 286
Akdeniz	4. S	167 456	64 832	66 384	38 312	18 275	692	324	356 275
	A	2 073 432	2 394 792	4 332 904	4 868 128	4 914 769	469 562	648 453	19 702 040
K.Doğu	5. S	82 102	45 564	54 182	39 617	19 356	3 298	100	244 219
	A	1 067 706	1 650 934	3 546 306	5 059 938	5 167 040	2 040 127	323 118	18 855 169
G.Doğu	6. S	157 555	44 345	63 650	53 405	28 880	11 847	968	360 650
	A	1 404 590	1 608 880	4 085 190	6 767 780	8 109 770	8 620 756	3 979 846	34 576 812
K.deniz	7. S	322 290	140 426	99 327	26 983	2 007	34	4	591 071
	A	4 644 069	5 065 335	6 341 870	3 381 795	471 199	21 790	42 393	19 968 451
Ortadoğu	8. S	110 033	49 659	61 089	26 357	8 919	346	234	256 655
	A	1 295 833	1 775 037	3 952 715	3 254 275	2 339 237	238 840	601 868	13 457 905
Orta güney	9. S	113 496	53 378	80 871	65 913	47 430	3 001	226	364 315
	A	1 307 143	1 947 562	5 475 263	8 764 224	12 480 449	1 792 754	1 039 005	32 806 500
TÜRKİYE S	10. S	1 573 358	693 663	738 376	421 523	193 800	26 407	3 032	3 650 159
	A	20 186 329	25 369 557	48 392 133	54 244 977	52 016 084	17 858 013	9 502 396	227 569 489

Not: S: İşletme Sayısı, A: İşletme Alanı (dekar)

Kaynak: D.İ.E. Genel Tarım Sayımı Hane Halkı Anketi Sonuçları, Ankara, 1983 (s.6-15).

Tablo 2: Coğrafi Bölgelerde İşletmelerin Büyüklükleri İtibariyle Dağılımı (%)

Bölgeler	a	İşletme Grupları (dekar)							Gini Oranı
		0-29	30-49	50-99	100-199	200-499	500-999	1000 +	
1 Ortakuzey	A	32.55	19.25	22.83	15.41	8.66	1.20	0.10	0.58
	B	32.55	51.80	74.63	90.04	98.70	99.90	100.00	
	C	5.20	8.71	18.74	14.72	29.43	9.60	3.53	
	D	5.20	13.91	32.65	57.37	86.80	96.46	99.99	
2 Ege	A	50.37	21.05	18.23	7.95	2.30	0.04	0.05	0.54
	B	50.37	71.42	89.65	97.60	99.90	99.94	99.99	
	C	15.49	17.66	27.02	23.11	13.60	0.63	2.49	
	D	15.49	33.15	60.17	83.28	96.88	97.51	100.00	
3 Marmara	A	37.82	18.83	25.17	13.77	3.89	0.40	0.12	0.55
	B	37.82	56.65	81.82	95.59	99.48	99.88	100.00	
	C	8.47	11.22	26.77	28.99	16.44	4.22	3.90	
	D	8.47	19.69	46.46	75.45	91.89	96.11	100.01	
4 Akdeniz	A	47.00	18.20	18.63	10.75	5.13	0.19	0.09	0.59
	B	47.00	65.20	83.83	94.58	99.71	99.90	99.99	
	C	10.52	12.16	21.99	24.71	24.95	2.38	3.29	
	D	10.52	22.68	44.67	69.38	94.33	96.71	100.00	
5 Kuzeydoğu	A	33.62	18.66	22.19	16.22	7.93	1.35	0.04	0.58
	B	33.62	52.28	74.47	90.69	98.62	99.97	100.01	
	C	5.66	8.76	18.81	26.84	27.40	10.82	1.71	
	D	5.66	14.42	33.23	60.07	87.47	98.29	100.00	
6 Güneydoğu	A	43.69	12.30	17.65	14.81	8.01	3.28	0.27	0.71
	B	43.69	55.99	73.69	88.45	96.46	99.74	100.01	
	C	4.06	4.65	11.82	19.57	23.45	24.93	1.71	
	D	4.06	8.71	20.53	40.10	63.55	88.48	100.00	
7 Karadeniz	A	54.53	3.76	16.80	4.57	0.34	0.01	0.00	0.45
	B	54.53	78.29	95.09	99.66	100.00	100.01	100.00	
	C	23.26	25.37	31.76	16.94	2.36	0.11	0.21	
	D	23.26	48.63	80.39	97.33	99.69	99.80	100.01	
8 Ortadoğu	A	42.87	19.35	23.80	10.27	3.48	0.13	0.09	0.55
	B	42.87	62.22	86.02	96.29	99.77	99.90	99.99	
	C	9.63	13.19	29.37	24.18	17.38	1.77	4.47	
	D	9.63	22.82	52.19	76.37	93.75	95.52	99.99	
9 Ortagüney	A	31.15	14.65	22.20	18.09	13.02	0.82	0.06	0.56
	B	31.15	45.80	68.00	86.09	99.11	99.93	99.99	
	C	3.98	5.94	16.69	26.71	38.04	5.46	3.17	
	D	3.98	9.92	26.61	53.32	91.36	96.82	99.99	
10 Türkiye	A	43.10	19.00	20.23	11.55	5.31	0.72	0.08	0.59
	B	43.10	62.10	82.33	93.88	99.19	99.91	99.99	
	C	8.87	11.15	21.26	23.84	22.86	7.85	4.18	
	D	8.87	20.02	41.28	65.12	87.98	95.83	100.01	

^aA- İşletme sayısı basit yüzdesi

B- İşletme sayısı birikimli yüzdesi

C- İşletme alanı basit yüzdesi

D- İşletme alanı birikimli yüzdesi

Kaynak: D.İ.E., Genel Tarım Sayımı Hane Halkı Anketi Sonuçları 1983 Ankara (ss. 6-15)

Tablo 1.3

Türkiye'de Tarım İşletmeleri Arazi Parçalılığı

Parça Sayısı	1950		1963		1970		1980	
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
1	125 206	5.50	297 639	9.60	447.029	14.62	336 654	9.46
2-3	514 883	22.64	644 690	20.79	978 661	31.99	933 084	26.22
4-5	524 916	23.08	617 453	19.91	649 411	21.23	797 127	22.40
6-9	596 205	26.21	772 694	24.92	604 453	19.76	790 751	22.22
10+	513 465	22.57	768 471	24.78	379 351	12.40	701 202	19.70
Toplam	2 274 675	100.00	3 100 947	100.00	3 058 905	100.00	3 558 815	100.00

Tablo 1.4- Sayım Yıllarına Göre Şehir ve Köy Nüfusları ile Yıllık Nüfus Artış Oranları ve Nüfus Projeksiyonu^a

Sayım Yılları	Toplam nüfus (Bin)	Yıllık toplam nüfus artış oranı (0/00)	Şehirler			Köyler		
			Nüfus	%	Yıllık nüfus artış oranı /0/00)	Nüfus	%	Yıllık nüfus artış oranı /0/00)
1935	16 158	19.59	3 803	23.5	17.50	12 355	76.5	22.23
1940	17 821	10.59	4 346	24.4	26.72	13 475	75.6	17.34
1945	18 790	10.59	4 687	24.9	15.10	14 103	75.1	9.12
1950	20 947	21.73	5 244	25.0	22.47	15 703	75.0	21.49
1955	24 065	27.75	6 927	28.8	55.67	17 138	71.2	17.48
1960	27 755	28.53	8 860	31.9	49.21	18 895	68.1	19.53
1965	31 391	24.62	10 806	34.4	39.71	20 585	65.6	17.14
1970	35 605	25.19	13 691	38.5	47.33	21 914	61.5	12.51
1975	40 348	25.00	16 869	41.8	41.75	23 479	58.2	13.79
1980	44 737	20.65	19 645	43.9	30.47	25 092	56.1	13.29
1985	50 664	24.88	26 866	53.0	40.03	23 798	47.0	9.06
Projeksiyon								
1990	56 764	22.86	31 883	56.2	39.10	24 881	43.8	13.11
1995	63 599		37 688	59.3		25 911	40.7	
2000	71 257		44 378	62.3		26 879	37.7	
2005	79 838		51 966	65.0		27 872	35.0	
2010	89 451		60 848	68.0		28 603	32.0	

^a Nüfus artış hızı 1935 yılına göre hesaplanmıştır.
Kaynak: D.İ.E., Genel Nüfus Sayımı, 1985 (s.2)

**Tablo 2.1- Avrupa Topluluğu Ülkeleri ve Türkiye'de
Yüzölçümü, Tarım Arazisi, Nüfus ve Tarım İşletmeleri**

	B.Alm.	Belçika	Danim.	Fransa	Hollanda	İngiltere	İrlanda	İspanya	İtalya	Lük.	Porte.	Yunan.	Türkiye
Yüzölçümü (1000 ha)	24869	3052	4308	54907	3729	24411	7028	50477	30128	259	9207	13196	77796
Tarım arazisi (1000 ha)	12019	1419	2847	31340	2023	18644	5693	27307	17522	128	4379	9234	
İşlenen arazi (1000 ha)	7233	742	2614	17500	855	7001	1090	15651	9068	55	2906	2925	27480
Sulanan arazi (1000 ha)	320	1	400	1160	520	150	-	3145	2970		632	1030	3200
Toplam nüfus (1000)	60900	9855	5120	55100	14500	56500	3552	38600	57200	366	10100	9920	50664
Nüfus yoğunluğu (1000/km ²)	245	323	119	100	389	231	51	76	190	141	110	75	65
Tarım nüfusu(1000)	1390	106	182	1582	250	620	182	1766	2296	6.8	969	1037	23798
Toplam nüfusun artış hızı(%)	1.89	2.24	3.77	6.28	8.40	2.07	11.32	9.37	4.83	4.97	4.95	7.76	23.92
Tarım nüfusu artış hızı (%)	-36.5	-51.57	-41.22	-42.45	-19.93	-14.00	-24.12	-36.56	-43.19	-23.37	-19.8	-21.88	7.64
Tarım işletmesi sayısı(1000)	721	83	91	1022	121	242	220	1818	1892	4	769	706	3650
Tarım işletmelerinin işlediği alan(1000 ha)	11933	1382	2835	29193	2012	16838	4996	23506	14948	127	3314	3999	22757
Ortalama işletme büyüklüğü(ha)	17	17	31	29	17	70	23	13	8	32	4	6	6

a Nüfus artışı hızı 1965 yılına göre hesaplanmıştır.

Kaynaklar 1- EEC, Statistical Yearbook 1986 (p.7)

2- EEC, Eurostat, Basic Statistics of the Community, 1988 (p. 234-235)

3- FAO, World Agricultural Statistics, 1986

4- D.J.E., Tarım Sayımı 1980 (s. 6-15)

5- D.J.E., Genel Nüfus Sayımı, 1985 (s.1-6)

Tablo 2.2- Avrupa Topluluğunda İşletme Büyüklükleri

Büyük­lük grupları (ha)	B.Alm.	Belçika	Danim.	Fransa	Hollanda	İngiltere	İrlanda	İtalya	Lüx.	Yunan.
				İşlenen alan x 1000 ha						
1-4.9	573	61	6	473	76	80	100	2907	2	1214
5-9.9	947	112	113	910	168	222	261	2187	3	932
10-19.9	2319	305	350	2800	465	547	924	2287	8	702
20-50	5189	573	1133	10160	951	2099	2037	2585	47	508
50+	2905	331	1233	14850	352	13890	1674	4982	67	643
				İşletme sayıları x 1000						
1-4.9	224.2	23.5	1.7	195.0	29.2	29.4	35.2	1272.7	0.8	491.7
5-9.9	130.0	15.4	15.4	130.0	22.9	30.0	34.7	318.1	0.4	138.8
10-19.9	159.3	21.0	24.1	200.0	32.2	37.7	63.8	168.1	0.5	53.1
20-50	170.0	19.0	35.9	321.0	31.9	63.5	66.8	92.7	1.3	18.1
50	37.3	4.3	14.1	176.0	4.6	81.1	19.6	40.0	1.0	4.6

Kaynak: Evrostat, Basic Statistics of the Community, Lüx. 1988 (pp. 234-237)

Tablo 2.3
Ortak Pazar Ülkeleri İşletmelerinin Büyüklükleri İtibariyle Dağılımı

Ülkeler		İşletme Grupları (dekar)					Gini Oranı
		0-49	50-99	100-199	200-499	500 +	
B.Almanya	1	31.3	18.3	22.5	23.3	4.7	0.53
	2	31.3	49.6	72.1	95.4	100.1	
	3	5.0	8.3	20.3	43.8	22.7	
	4	5.0	13.3	33.6	77.4	100.1	
Belçika	1	28.0	19.1	25.9	22.2	4.8	0.51
	2	28.0	41.7	73.0	95.2	100.0	
	3	4.5	8.6	23.1	41.0	22.6	
	4	4.5	13.1	36.2	77.2	99.8	
Danimarka	1	2.3	17.7	27.6	38.9	13.4	0.45
	2	2.3	20.0	47.6	86.5	99.9	
	3	0.2	4.5	13.7	41.7	39.8	
	4	0.2	4.7	18.4	60.1	99.9	
Fransa	1	19.6	13.2	20.6	31.9	14.6	0.52
	2	19.6	32.8	53.4	85.3	99.9	
	3	1.9	3.7	11.2	37.2	46.1	
	4	1.9	5.6	16.8	54.0	100.1	
Hollanda	1	23.9	19.7	27.8	25.3	3.4	0.48
	2	23.9	43.6	71.4	96.7	100.1	
	3	3.9	8.9	24.7	46.3	16.3	
	4	3.9	12.8	37.5	83.8	100.1	
İngiltere	1	12.4	12.2	15.7	26.5	33.1	0.66
	2	12.4	24.6	40.3	86.8	99.9	
	3	0.5	1.3	3.3	12.7	82.2	
	4	0.5	1.8	5.1	17.3	100.0	
İrlanda	1	15.5	15.3	29.7	30.5	8.9	0.52
	2	15.5	30.8	60.5	91.0	99.9	
	3	1.9	5.1	18.8	41.0	33.1	
	4	1.9	7.0	25.8	66.8	99.9	
İtalya	1	68.1	16.7	8.7	4.5	2.0	0.68
	2	68.1	84.8	93.5	98.0	100.0	
	3	19.6	14.5	14.8	16.8	34.3	
	4	19.6	34.1	48.9	65.7	100.0	
Lüksemburg	1	17.9	9.8	14.5	36.0	21.8	0.45
	2	17.9	27.7	42.2	78.2	100.0	
	3	1.7	2.3	7.1	41.0	47.9	
	4	1.7	4.0	11.1	52.1	100.0	
Yunanistan	1	72.0	19.9	6.2	1.6	0.2	0.44
	2	72.0	91.9	98.1	99.7	99.9	
	3	39.1	29.3	17.8	9.9	3.9	
	4	39.1	68.4	86.2	96.1	100.0	
Ortak Pazar (Toplam)	1	45.9	16.5	15.0	15.8	6.7	0.66
	2	45.9	62.4	77.4	93.2	99.9	
	3	6.6	7.0	12.8	29.4	44.1	
	4	6.6	13.6	26.4	55.8	99.9	
TÜRKİYE	1	62.10	20.23	11.55	5.31	0.50	0.59
	2	62.10	82.33	93.88	99.19	99.99	
	3	20.02	21.26	23.84	22.86	12.03	
	4	20.02	41.28	65.12	87.98	100.01	

- 1- İşletme sayısı basit yüzdesi
2- İşletme sayısı birikimli yüzdesi
3- İşletme alanı basit yüzdesi,
4- İşletme alanı birikimli yüzdesi

Tablo 2.4
ORTAKPAZAR ÜLKELERİ VE TÜRKİYE'DE BAZI TARIM ÜRÜNLERİ VERİMLERİ, 1984 (100 kg/ha)

Ülkeler	Buğday	Arpa	Mısır	Çeltik	Bezelye	Patates	Ş.pancarı	Tütün
ORTAK PAZAR	56.0	51.8	65.2	55.0	44.2	319.5	503.6	19.0
B.Almanya	62.6	51.3	56.5	-	-	33.15	478.8	23.8
Belçika	69.5	64.3	67.6	-	40.9	365.3	492.6	34.2
Danimarka	73.2	51.0	-	-	-	361.6	488.4	-
Fransa	64.5	54.6	59.9	46.2	48.4	303.4	526.9	25.7
Hollanda	78.9	56.5	50.0	-	51.0	417.0	537.9	-
İngiltere	77.1	55.9	-	-	40.7	370.0	430.0	-
İrlanda	78.0	58.2	-	-	16.5	231.2	500.0	-
İtalya	30.5	37.2	70.4	54.8	13.6	178.5	541.3	22.0
Lüksemburg	43.7	38.6	-	-	-	350.0	650.0	-
Yunanistan	28.6	24.9	93.0	63.5	11.3	200.8	596.5	15.4
Türkiye	19.2	20.1	27.3	26.3	20.6	168.6	317.2	8.3

Kaynaklar: 1. EUROSTAT, *Basic Statistics of the Community, Lux. 1985 (s: 228, 229)*

2. EUROSTAT, *Yearbook of Agricultural Statistics, Germany 1985 (s.102)*

3. DİE, *Tarımsal Yapı ve Üretim, Ankara 1984(s.4)*

Tablo 2.5- Avrupa Topluluğu^a ve Türkiye'de^b Tarımda Mekanizasyon ve Gübre Kullanımı

	B.Alm.	Belçika	Danim.	Fransa	Holland.	İngiltere	İrlanda	İtalya	Lük.	Yunan.	Türkiye
Traktör (1000)	1483	114.3	169.7	1497	173.6	512.6	145.1	1106.2	8.93	248.4	612.7
Traktör/100 ha	12.4	8.2	5.9	4.7	8.5	2.7	2.5	6.2	7.09	2.7	2.2°
Biçerdöver(1000)	139	7.7	35.4	154	6.0	55.0	5.3	36.8	1.63	6.5	11.5
Biçerdöver/100 ha	2.8	2.0	2.1	1.6	2.2	1.4	2.1	1.3	4.8	0.4	0.04°
Süt Sağma makinası(1000)	457.6	41.0	65.6	370.0	62.6	64.7	20.2	106.2	2.5		3.7

Notlar a) AT ülkeleri rakamları mevcut en son istatistikleri yansıtmakta olup 1980-1985 dönemine aittir.

b) Türkiye rakamları 1986 yılına aittir.

c) Tarım alanı Sebze, bağ, meyve dahil 27.5 milyon hektar alınmıştır.

Kaynaklar 1- EEC, Agriculture-Statistical Yearbook, 1986 (pp.45-46)

2- DİE, Tarımsal Yapı ve Üretim, 1986(s.7)

Tablo 2.6 - Avrupa Topluluğu Ülkelerinde ve Türkiye'de Tarımda Gübre Kullanımı

	B.Alm.	Belçika	Danim.	Fransa	Hollanda	İngiltere	İrlanda	İtalya	Lük.	Yunan.	Türkiye.
Azotlu gübreler (100 t)	1452	186	412	2320	478	1601	331	900	15.9	401	1146
Fosfatlı gübreler(1000 t)	732	102	119	1679	87	461	152	563	4.9	199	588
Potashlı gübreler(1000 t)	988	123	157	1834	117	542	194	330	6.8	47	54
Hayvan gübresi(1000 t)	1587	177	169	2589	518	1068	205	887	24.6	253	
Kompoze gübre(1000 t)	1585	234	518	3244	164	1536	473	906	3.0	394	1329
Azotlu gübre(kg/ha)	122	130	143	74	236	86	59	50	126	45	42°
Fosfatlı gübre(kg/ha)	61	71	41	53	43	25	27	32	39	19	21°
Potashlı gübre(kg/ha)	83	86	55	58	58	29	34	19	54	5	2°
Hayvan gübresi(kg/ha)	133	124	59	82	256	57	36	50	195	28	
Kompaze gübre(kg/ha)	133	164	180	103	81	82	84	51	24	41	48°

Notlar a) 1982-1985 rakamlarıdır.

b) 1987 yılı rakamlarıdır.

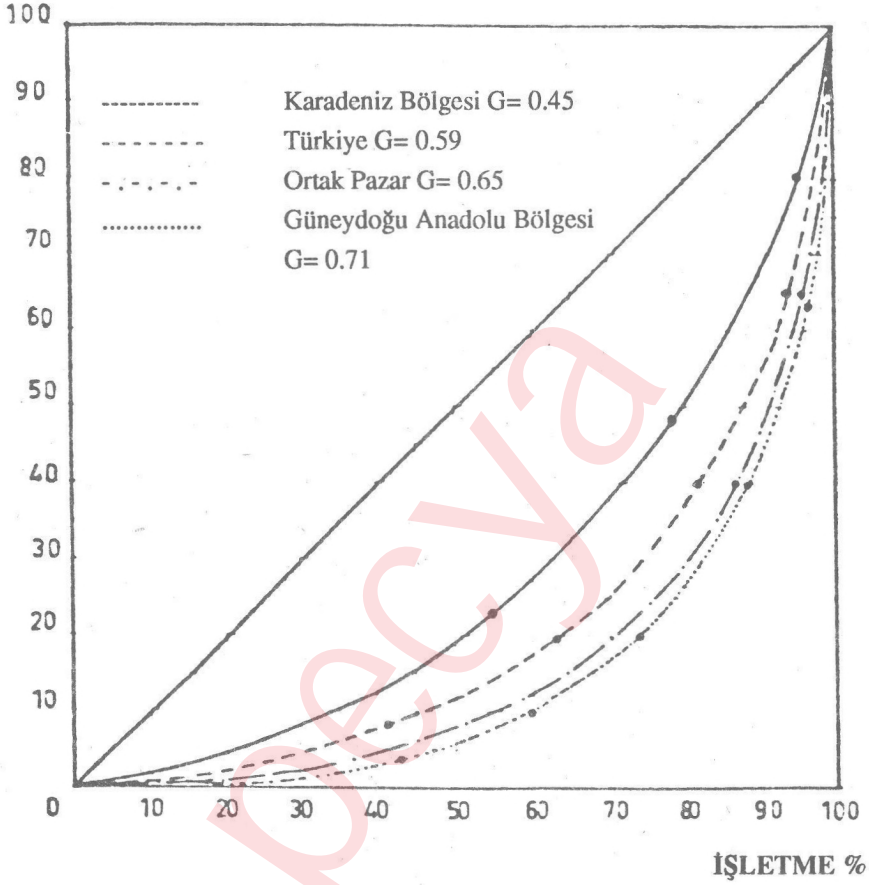
c) Tarım alanı 27.5 milyon hektar alınmıştır.

Kaynaklar 1- EEC, Agriculture-Statistical Yearbook, 1986 (s. 47-50)

2- DİE, Tarımsal Yapı ve Üretim, 1986(s.7)

3- DPT, 1988 Yılı Programı (s. 191)

ARAZİ %



Şekil 1. Türkiye ve Ortak Pazarda (10'lar) Toprak Mülkiyet Dağılımı

TÜRKİYE'DE KENT HAYATI

Dr. Kemal GÖRMEZ

GİRİŞ

Çağdaş toplum şehirli toplumdur. Şehir ise genellikle köyün karşıtı olarak ve köy topluluğunun özelliklerinden farklı bir takım nitelikleri olan bir birim olarak tanımlanır.

Eski çağlardan beri insanlığın büyük başarılarının gerçekleştiği sosyal çevrenin genel olarak şehir olduğu gerçeğinden hareketle şehirle medeniyet eş anlamlı olarak kullanılmıştır. Şehirler, tarih boyunca kültür ve medeniyetin geliştiği ve yayıldığı merkezler olarak bilinirler. Dolayısıyla medeniyet tarihi, bir bakıma şehir tarihi olarak incelenir.

Ancak şehir çağımızda çok önemli meselelere de kaynak teşkil eden dolayısıyla çok önemli problem alanı olarak tanımlanan yerleşim merkezleridir de.

Biz bu çalışmada şehir, şehrin ayırıcı vasıfları, şehir insanının kültürel yapısı, hayat tarzı ve bazı meseleleri üzerinde duracağız.

Kent Nedir?

Tek bir tanımını vermek güç olmakla birlikte bazı özelliklerini sayarak şehri şöyle tanımlamak mümkündür. Şehir tarımdışı ve tarımsal üretimin denetlendiği, dağıtımının koordine edildiği, ekonomisi bunu destekleyecek şekilde tarıma dayalı bulunan, teknolojik değişimin beraberinde getirdiği teşkilatlanma, uzmanlaşma ve işbölümünün en yüksek düzeye ulaştığı, gerekli nüfus büyüklüğü ve yoğunluğuna ulaşmış, toplumsal heterojenlik ve entegrasyon düzeyi yükselmiş bir insan yerleşmesidir.¹

Şehir ve köy toplulukları olarak insan yerleşmelerinin ikiye ayrıldığı düşünülürse, yukarıda saydığımız özellikleri köyler için söylemenin mümkün olmadığını rahatlıkla görebiliriz. Ancak hemen belirtelim ki yukarıda verdiğimiz tanım "ideal" bir tanım olup bütün şehirler için, ya da şehir adıyla tanımlanan bütün yerleşmeler için geçerli değildir. Özellikle Türkiye gibi hızlı bir şehirleşme süreci yaşayan toplumlarda şehirler belirtilen özelliklere sahip olmamaktadır.

Kentleşme Süreci

Tarihte ilk şehirlerin M.Ö.4.000 ile 3.000 yılları arasında Nil nehri vadisiyle peşinden, Fırat ve Dicle nehirleri arasında ve İndüs nehri dolaylarında görüldüğü, ardından da Akdeniz kıyılarında büyük şehirlerin kurulduğu bilinmektedir.²

1- Çezik, Asuman; *Kentleşme Yerleşme Sektör Raporu*, DPT-SPD Yayını, Ank 1982 s.17
2- Sjoberg, Gidoen; *The Preindustrial City*, New York 1965 s.34

Fakat şehirlerin esas gelişmesi ve bugünkü haliyle "şehir" olması sanayi devriminde sonra olmuştur.

Öncelikle endüstri bölgelerinde büyük yerleşmelerin kurulması, ardından bu bölgelere kırsal alandan, yoğun göçlerin başlaması sanayi şehrini ortaya çıkarmıştır. Teknolojideki gelişmeler, ulaşım imkanlarındaki gelişmeler, kitle iletişim alanındaki gelişmeler bugün de hızlı bir şehirleşme süreci yaşanmasına yol açmaktadır.

Son yüzyılın önemli özelliklerinden biri olarak görülen şehirleşme hareketi gerek bireylerin gerekse toplumların hayatında önemli değişiklikleri, bazen de problemleri beraberinde getirmiştir. Aşırı şehirleşmenin getirdiği problemler, kalabalık, üst üste yaşama- lar, gürültü, şehrin tabiatından uzak olması, karmaşık sosyal grupların biraraya gelmesinden ortaya çıkan problemler, göç ve intibak güçlükleri herkesin çözüm aradığı meseleler arasındadır.

Türkiye'de Kentleşme

Milattan önceki yıllarda Anadolu'da oldukça büyük nüfuslu şehirlerin varlığı bilinmektedir. Osmanlı İmparatorluğu zamanında da bazı şehirlerin nüfusu oldukça kalabalıklaşmıştır.³ İmparatorluk İstanbul gibi büyük bir başşehirle sahipti ve Anadolu'nun şehirli nüfusunun yüzde 50'ye yakını burada yaşamaktaydı. Ancak 17-18.yüzyıllarda Anadolu'da şehir nüfusu toplam nüfusun yüzde 9-10 civarında bir kısmını teşkil etmekteydi. Bu oran 19.yüzyılda yüzde 25'e yükselirken, günümüzde yüzde 60'lara ulaşmıştır. Son rakamdan da görüldüğü gibi Türkiye'de hızlı bir şehirleşme süreci yaşanmaktadır. 50 yıl gibi bir süre içinde toplumun büyük bir kısmı kırsal yerleşmelerden şehirlere göçmüştür.

Türkiye'nin şehirleşmesi yakından izlendiğinde sanayileşmiş batı ülkelerinin şehirleşmesinden farklı özelliklere sahip olduğu görülür. Ülkemiz gelişmekte olan bir başka deyişle sanayileşme sürecine diğer batılı ülkelere göre geç giren bir ülkedir. Ülkemizde büyük sanayi hamleleri 1950'li yıllarda başlamıştır. Şehirleşme sürecinin de aynı dönemde hızlanmaya başladığı görülür. Her ne kadar şehre göçün tek sebebi sanayileşme olmasa da sanayileşme, şehre göçte en temel etkenlerden biri olarak görülmektedir. Bu kadar hızlı bir sürede görülen hızlı kentleşmenin ise büyük ve farklı meseleleri ortaya çıkaracağı da bilinmektedir.

Kısaca özetlersek:

Türkiye'de halen şehirleşme hızlı bir şekilde sürerken, şehirleşme düzeyi batılı gelişmiş ülkelere göre oldukça düşüktür. 1990 yılı itibariyle Türkiye'de şehirleşme oranı yüzde 60'lar civarında iken İngiltere, Fransa, Almanya gibi ülkelere bu oran yüzde 90'lara varmaktadır.

Türkiye'nin şehirleşme özelliklerinden birisi de şehir yerleşmelerinin sayı olarak çok kısa sürede hızla artmasıdır. Nüfusu 10 binden yukarı yerleşmelerde yaşayan insan sayısı 1950'de yüzde 25 iken günümüzde yüzde 60'lara çıkmış, 1927 yılında 66 dolayında olan şehir sayısı da günümüzde 400'e yaklaşmıştır.⁴

Türkiye'nin şehirleşmesinde göze çarpan bir başka özellik de bazı şehirlerin diğerlerine nazaran daha fazla büyüdüğüdür. Nüfusu 100 bini aşan şehirlerin, şehirli nüfustan aldıkları pay 1950 yılında yüzde 43.8 iken, 1960 yılında yüzde 45.3'e 1970 yılında yüzde 50.5'e 1980 yılında ise yüzde 63.3'e yükselmiştir. yani 1960-1980 yılları arasında şe-

3- İsbir, Eyüp; Şehirleşme ve Meseleleri 2. Baskı Ank. 1991 s.25

4- Keleş, Ruşen, Kentleşme Politikası, Ank 1990 s.26

5- Keleş a.g.e. s.26-27-28

hırlı nüfusun dahi yüzde 71.2'si büyük şehirlere göçmüştür.⁵ Kısaca son 15-20 yıl içerisinde ülkemiz şehirli nüfusunun çok büyük bir kısmı Ankara, İstanbul, İzmir, Adana gibi büyük şehirlere göçmüştür.

Türkiye'de şehirleşmenin bir başka özelliği de, coğrafi bölgeler arasında hem bugünün şehirlerinin dağılımı, hem de genel olarak şehirleşme derecesi ve hızı bakımından farklar olmasıdır. Nüfusu 100 binden büyük şehirlerin çoğunun Samsun-Adana arasındaki çizginin doğusunda olmasına karşılık, bunların büyük şehirler içerisinde en küçükleri olduğu görülmektedir. Bu şehirlerin nüfusları Ankara, İstanbul gibi şehirlerin nüfuslarının 10'da-20'de bir kadar olduğu bilinmektedir.

Şehirleşme süreci her ülkede farklı şekilde cereyan etmesine rağmen herşeyden önce göçün sonucu olduğu bilinmektedir. Göç olgusuna ise tarım tekniklerindeki gelişmeler, şehirde iş imkanlarının çokluğu, ulaşım imkanlarının artması, coğrafi şartlar, tarımda verim düşüklüğü ve gizli işsizlik ile kan davası ve benzeri bazı psikolojik sebepler etkili olmaktadır.⁶

Günümüz şehirlerinin büyümesine, uluslararası işbirliği toplulukları ile yabancı işçi göçü de sebep olmaktadır. Ancak Türkiye'de şehirleşme bilinen kriterlerin dışında cereyan etmektedir.

Türkiye'de şehirleşme-sanayileşme ilişkisinin düzenli ve birbirini destekleyen bir biçimde gelişmemesi sonucu, şehirleşme yapımız düzensiz ya da çarpık şehirleşme olarak adlandırılmaktadır. Bu açıdan bakıldığında, birkaç büyük şehrin ani olarak büyümesi, şehir hizmetlerinin yetersizliğine, şehrsel organizasyonların şehirliye yetmemesine, dolayısıyla da şehirlerde mesken bunalımı, gecekondulaşma, çevre sorunları gibi olumsuzlukların ortaya çıkmasına sebep olmaktadır.

Türkiye'de şehir meseleleri, şehirleşmenin özellikleri dolayısıyla farklı bir biçimde gelişmektedir.

Dolayısıyla Türk şehir hayatı incelenirken gözden uzak tutulmaması gereken hatta ilk incelenmesi gereken olgu gecekondu hayatı ve bununla bağlantılı olarak şehre gelenlerin şehir hayatına intibakı ve entegrasyonu meselesidir.

Türk Şehir Hayatının Bir Gerçeği: Gecekondu

Başkasının arazisi üzerinde imar mevzuatına aykırı olarak, sağlık şartlarına uygun olmayan ve alelacele yapılmış yapılar olarak tanımlanan gecekondu,⁷ bütün gelişmekte olan ülke şehirlerinin ayrılmaz bir parçası haline gelmiştir. Dilimize 1940'lı yıllarda giren gecekondu, hızlı kentleşme sürecinde yoksul ve dar gelirli ailelerin barınma yeri olarak görev yapmaktadır. Daha önceki tarihlerde de örneklerine rastlanılmasına rağmen Türkiye'de II. Dünya Savaşı sonrasında ortaya çıkmıştır. Sayıları sürekli artarak günümüzde büyük şehirlerin çok büyük bir alanını kapsamıştır. Bugün Türkiye'de kent sel nüfusun yüzde 34 civarında bir kısmını barındıran 1.750 bin civarında gecekondu bulunmakta ve hemen tamamı büyük şehirlerde yoğunlaşmaktadır. Ankara'nın ise nüfusunun yüzde 60'a yakın bir kısmı gecekondu adı verilen yerleşmelerde yaşamaktadır. Bugün Ankara'da 350 bin civarında gecekondu 1.750 bin civarında insan yaşamaktadır.⁸ Bazı toplumsal ve ekonomik yararları olması dolayısıyla zaman zaman resmi politikalarla da desteklenen gecekondulaşma, hayat şartları açısından şehirli toplum standartlarının tamamen dışında yerleşmeler olarak bilinmektedir.

Gecekondulaşma sürecinin 1940'lı yıllardan sonra başlamasının sebebi Türkiye'de şehirleşmenin 1940'lı yıllarda hızlanmasındandır. Osmanlı Devleti zamanında köyden kente göç kısmen kontrol altında tutulmaktaydı. Ancak yine de köyden kente yoğun bir akınla karşılaşılmaktaydı. Dolayısıyla 1950'li yıllara kadar göç önemli bir olgu olarak

6- İsbir, a.g.e. s.20 ve devamı

7- Gençay, Mahir, Gecekondu Problemi, Ank 1962, s.5

8- Keleş, a.g.e. s.369

karşımıza çıkmadı. 1950'lerden itibaren ise durum tamamen değişti. Bu dönemde başlayan yoğun göç, tamamen kontrolsüz olarak ve büyük kısmı İstanbul, Ankara gibi büyük yerleşim merkezlerine doğru yöneldi. Ancak Türkiye'de bu göçü kaldıracak, ekonomik sosyal, idari yeterliliğe sahip değildi. Herşeyden önce sanayileşme, kente yeni göçenlerin iş ve diğer ihtiyaçlarını karşılayacak düzeyde değildi. Dolayısıyla köyden kente iş ümidi ile gelenler uzun süre umduklarını bulamadılar. Gelenlerin hemen tamamına yakını gelir durumu düşük olduğu için barınma ihtiyaçlarını karşılayacak durumda değildiler. Yine kent ekonomisi yeni gelenleri barındıracak bir yapıya sahip olmadığı için onlara barınma imkanı da sunamadı. İş ve konutu olmayan insanların yapabilecekleri şeyler sınırlıdır. Dolayısıyla önce kendilerine kalacak yer aradılar. Boş arazilere izinsiz, ruhsatsız gelir ve birikimlerine uygun sadece barınma ihtiyaçlarını karşılayabilecek baraka tipi yerleşmeler yaptılar ve bu yerleşmeleri köylerinde alıştıkları üzere sürekli yenileştirme ve geliştirme yolunu tuttular. Bu kapı bir defa açıldıktan sonra, kente sonradan gelenler de sürekli olarak birlikte bu yolu kullandılar. Özellikle aynı yörelerden gelen kent göçmenlerinin, daha önceki komşu ve akrabalarının yanını seçmesi dolayısıyla kentlerde eski köylüler, yeni köylerde birleştiler. Çünkü kent hayatında yalnız kalmamak, yardımlaşmak, çok farklı kültürlere karşı aşağılık kompleksine kapılmamak ancak akraba, arkadaş ve dostların yenilere yoğun mukavemeti veya onlarla ilişkide bulunmaması ile mümkündü. Burada saymadığımız, saymadığımız pekçok faktörle birlikte Türkiye'de köy ve kentten farklı bir toplumsal yapı oluştu. Bu yapının işlevlerine girmeden kısaca böyle bir yapının oluşmasına sebep olan değişim ve dönüşümü kısaca tahlil etmek kent hayatını kavramak açısından faydalı olacaktır.

Bu farklılığı kavramak için köy ve kentin Türkiye örneğinde farklı yönlerini kısaca özetlemek gerekir.

Köy, nüfus olarak küçük, daha ziyade akraba ve arkadaşların beraberce yaşadığı bir yerleşmedir. Hemen hemen herkesin uğraş alanları aynıdır.

Kendi yaptıklarıyla, kendilerine göre fonksiyonel yerleşmeler oluşturmuşlardır. Toprak ve arazinin bol olması dolayısıyla tabiatla içiçedirler.

Kültür farklılaşması olmayıp, herkes, düğünde, ölümdede, acıda tatlıda beraberdirler. Tam anlamıyla bir cemaat hayatı yaşanır. Herkes, herkesin kontrolindedir. Erkekler için hayat, cami, kahve, köy odası ve tarla arasında sürer. Kadınlar da tarla ve ev dışında bir uğraşa sahip değildirlere. İşler uzmanlaşmamış olup, bütün ailelerin fertleri benzer işleri yaparlar. Aile geniş aile biçimindedir. Müesseseler gelişmemiş, dayanışma ve sosyal kontrol oldukça yoğundur. Şehir ise "idealize" edilen şekliyle hemen hemen köy özelliklerinin karşısında bir yer işgal eder. Şehir büyük bir nüfus yoğunluğuna sahiptir. İnsanlar köyde olduğu gibi köy alışkanlıklarının getirdiği bir fonksiyonellikte değil genellikle tabiatın uzak içiçe yoğun bir biçimde apartmanlarda yaşarlar. Bu yerleşmede köy hayatının "sıcak"lığını bulamazlar. Gelenek, görenek ve alışkanlıklar değişmiştir. Yoğun nüfus kitlesinin getirdiği bir heterojenlik hakimdir. Hatta aynı apartmandaki komşular dahi birbirlerini tanımazlar. Köydekenden binlerce fazla insan ve müessese ile karşılaşır. Alışveriş yapılan mekanlar çoğalır, pekçok şey "parasallaşır". Yapacağı her iş için şu ya da bu biçimde Devlet veya diğer tüzel kişiliklerle formel ilişkilere girmek zorundadır. İş ve meşguliyetler değiştiği için, tek düze hayat yok olmuştur. İşine giderken bile yüzlerce insanla istenilmeyen beraberliklerde bulunmak zorundadır. Artık ev-tarla-kahve-cami dörtgeni değişmek zorundadır. Bu değişmeye intibak zaman aldığı için kente insanlar yalnızlaşırlar.

Köy, ne derece gecekonduda yaşatılmaya çalışılırsa çalışılınsın, artık geride kalmıştır. Gecekondulu, şehre intibakı da ya düşünmemektedir ya da zorluk çekmekte olduğu için ayrı bir kültürel atmosferde bulur kendini.

Türk Şehir Hayatında İntibaksızlık

Gecekondulunun sosyal bilimcilerle en büyük problemlerinden biri şehir kültürü ile

ilişkileridir. Köy ve kent hayatı ile ilgili sıraladığımız özellikler kent göçmeninin kentli olmasını uzun bir süre engellemektedir. Bunda etken olan faktörlere de kısaca değinmekte yarar vardır.

Kent göçmeninin kente intibakını engelleyen pekçok sebep sayılabilmekle birlikte, Türkiye için geçerli sebeplerin başında şehre göç edenlerin sosyo-kültürel yapısı gelmektedir. Öncelikle şehre göçedenlerin kültürel kodları ile kent kültürü arasında yoğun bir farklılık bulunmaktadır.⁹ Dolayısıyla göçedenler geleneksel kültürlerini şehirde de sürdürmek eğilimindedirler. Ayrıca kendi kültürel çevreleriyle sürekli aynı yerde yaşamaları ve aynı zamanda geldikleri bölgelerle yoğun ilişkiler içinde olmaları geleneksel kültürlerin devamını etkilemektedir. Dolayısıyla bu bölgelerde insanlar dış dünyaya kapanmaktadır. Hatta zaman zaman karşı kültürlere nefretle bakma ve ona cephe alma biçiminde davranışlara da rastlanılmaktadır.¹⁰

İktisadi yetersizlikler de kente göçedenlerin intibakını etkileyen sebeplerden biridir.

İntibakın zorunlu şartlarından biri olan temas imkanı iktisadi yetersizlikler sebebiyle bir türlü kurulamamaktadır. Gecekonduyunun kentsel mekanlarda oturabilecek konuta sahip olamaması, kentsel hizmetleri ve kentsel müesseseleri kullanabilecek maddi imkanlara sahip olmaması, intibakı engelleyen sebepler arasında sayılabilir.

Türkiye'de kentlerin, göçedenleri hemen kısa bir sürede iş sahibi yapamaması bunda önemli bir etkidir.

Eğitim düzeyinin düşüklüğü de intibakı geciktiren hatta engelleyen sebepler arasındadır. Türk gecekondularında yapılan araştırmalarda gecekonduyunun özellikle birinci kuşakta okuma yazma oranının çok düşük olduğu görülmektedir. Eğitim ise insanlara iyi bir iş imkanı sağlayabildiği gibi kent kültürünü öğrenmeyi, kentsel müesseseleri kullanmayı da getirebilir. Bunlar gerçekleşmediği için intibak zorlaşmaktadır.

Çok fazla etkili olmasa da göçedenlerin zaman zaman şehirlie karşı kendilerini yetersiz görmeleri ve 1940'lı yıllarda oldukça fazla görüldüğü üzere kentlilerin gecekondu-luları kentli sayamaması, intibakın gecikmesine etken olmaktadır.

İntibaksızlığın sebepleri arasında sayabileceğimiz ikinci tür faktör ise şehrin yapısı ve kurallarıdır.

Türkiye bürokratik bir devlet yapısına sahiptir. Şehre göçedenler çeşitli sebeplerle bu mekanizmaları kullanamamaktadırlar. Gerek aşağı tabakadan bürokratların vatandaş karşı tavrı, gerekse çeşitli sebeplerle göçmenlerin çekingenliği bunda etkili olmaktadır. Bürokratik mekanizmalardan en fazla kullanılan hastaneler bile ancak araçlar vasıtasıyla kullanılabilir. Yine bazı ticari müesseselerin de yeni gelenler tarafından kullanılmadığı yapılan araştırmaların tesbitlerindedir.¹¹

Bu çerçevede belirtilebilecek faktörlerden birisi de şehir kültürüne katılacak kurumlar eksikliğidir. Yeni gelenleri şehir hayatına alıştırarak, şehirlie yapacak yeni organizasyonlar geliştirilmemiştir. Hal böyle olunca bu görevleri mahalli idarelerin üstlenmesi gerekmektedir. Mahalli idareler ise bazı küçük kültürel etkinlikler dışında bu alanda varlık gösterememektedirler.

Ayrıca bu konuda faaliyet gösterecek gönüllü kuruluşların yokluğu da bilinmektedir.

Sanayileşme ile birlikte geleneksel toplumun üretim tarzı değişmiş onun yerine çok sayıda uzmanlaşmış, somutlaşmış, özel bilgi ve beceri isteyen işlerde, bu bilgilerle donanmış insanların hizmet ürettiği bir yapı oluşmuştur. Bu yapı tamamen işyeri-mesken ayırımına dayanmaktadır. Kişilerde güvenlik ihtiyaçlarını aile ve akrabalık ilişkileri çerçevesinde karşılayamadıkları için sanayi toplumları kendi yapılarına göre yeni kurumlar

9- Geniş bilgi için bkz. Kıray Mübeccel, *Toplumbilim Yazıları, Ank1983*

10- Heper. Metin; *Türkiye'de Kent Göçmeni ve Bürokratik Örgütler. İst. 1983.s.52*

11- Heper; a.g.e. s.1.

üretmektedir. Türkiye'de ise bu tip kurumlar az olup, bu da gecekondularca kullanılmamaktadır.

Şehre intibakı engelleyen son faktör ise şehirdeki kültürel yapıdır. Ülkemizde İkinci Dünya Savaşından bu yana kültürel değişimin hızlandığı görülmektedir. Ülkemiz şehirleri ise sosyo-kültürel değişimin en hızlı biçimde gerçekleştiği yerler olmuştur. Şehir kültüründe homojenlik hakim olup özellikle de sürekli göç aldıkları için bu alanda tam bir farklılaşma yaşanmaktadır. Şehre yeni gelenler ise bu yapıya uyumda zorluk çekmektedirler.

İntibaksızlık Yeni Oluşumlar Getiriyor

Pekçok ülkede olduğu gibi ülkemizde de genelde şehirler ikili bir toplum yapısına sahiptir. Toplumun bir kesimi geleneksel davranışlarını sürdürürken diğer kesimler farklı bir hayat tarzı sürdürürler. Toplumla uyumun yoğun olduğu kesimlerde bile uyumsuz kesimler görülebilir. Türk toplumunda da benzeri yapılaşmalar görülmektedir. Türkiye'de de köyden kente göç, benzeri nitelikte problemler ortaya çıkarmıştır. Göç plansız ve programsız olduğu, şehirleri de aniden ve hazırlıksız yakaladığı için Türkiye'nin meseleleri biraz daha karmaşıkmıştır.

Türk toplumunun kültür ve inanç sistemleri tarihi gelişim süreci içerisinde büyük ölçüde islami değerlerin etkisinde oluşmuştur. Fakirlere yardım-zekat verme gibi davranışlar, tasarruf alışkanlığı toplumda belirli de olsa bir denge kurmuştur. Ancak bu denge için şehir toplumlarında yeni müesseseler ve dolayısıyla yeni dengeler kurulmadan bozulduğunu görüyoruz.

İşte bu farklılıklar dolayısıyla Türk kentlerinde farklı oluşumlar yaşanmaktadır. Bunlar Kültürel gecikme, kültür çatışması veya kültürel intibaksızlık ve bazende kültürel intibak olarak sayılabilir.

Kültürün maddi unsurları hızla değişirken, diğer unsurları bunu geriden takip eder. İşte bu durum kültürel gecikmeyi getirir.

Farklı kültürlerin birbiri ile tam olarak bütünleşmesi ancak durağan toplumlarda mümkündür. Bütünleşmenin olmaması ise toplumda kimliksizlik başta olmak üzere büyük meselelere yol açabilir.¹² Özellikle hızlı sanayileşen ve şehirleşen toplumların büyük şehirlerinde bu meselelere sıkça rastlanır. Dolayısıyla büyük şehirler, anomi ve yabancılığın hakim olduğu ve suçluluk, organize kaçakçılık, uyuşturucu alışkanlığının yaygınlaştığı yerlerdir.

İki farklı kültür karşılaşmasının ikinci sonucu "kültür şoku"dur.¹³

Gelenekleri ve kabuller dünyası farklı olan insanların karşı karşıya gelmesi sonucunda ortaya çıkan bu durum ülkemizde çok sık görülmemesine rağmen, değerler sisteminin çözülmeye başlaması ile ileride bu problemle karşılaşılacaktır. Bu durum ise kültürel çatışmaya yol açabilecektir.

Ancak kültürel gecikme ve kültür şoku dışında önemli bir oluşum yaşanmaktadır. Türk gecekondularında bu "ara kültür" olarak niteleyebileceğimiz gecekondulu kültürüdür.

Gecekondulu, eski değerlerini şehirde tamamen kaybetmeden ve yeni kültürü ise tam kabullenmeden, her iki kültürün de belirli öğelerini alarak, zaman zamanda yeni normlar geliştirerek yeni bir yapı ortaya çıkarmaktadır.

Şehire intibaksızlık ya da şehirle bütünleşmemenin yol açtığı gecekondulu kültürü

12 -Tolan Barlas, Çağdaş Toplumun Bunalımı, Anomi ve Yabancılığa, Ank. 1983 s.214

13-Ergil, Doğu, Türkiye'de Terör ve Şiddet Ank 1980 s.108

Türkiye'de entegrasyon ve uyumsuzluk sonucu ortaya çıkacak patlamaları önlemektedir. Gecekondu bir noktada toplumsal çözölmeyi engellemektedir. Bu haliyle "tampon kurum" görevi yapmaktadır. Tampon kurum olarak gecekondu, ferdi, şehir hayatına karşı "korumakta", kısa sürede intibak olmadığı için, intibakı bir yandan uzun bir sürece yararken, diğer yandan da köyden şehre göçedenlerin şehre "yumuşak iniş" yapmasını sağlamaktadır.¹⁴

Türk şehir hayatında özellikle de gecekonduların yoğun olduğu Ankara, İstanbul, İzmir, Adana gibi şehirlerde anomi ve yabancılaşma, suçluluk, özellikle de yeni suç tiplerinin arttığı görölmektedir.

Psikolojik bozukluklar, bunlar içinde ruh hastalıkları ve stresin yoğun bir biçimde görüldüğü şehirlerimizde, intiharlar da artmaktadır.

Metropolitan Şehir ve İnsan

Metropolitan, şehirleşmenin ileri ve özel bir halidir. İçinde çeşitli büyüklükteki ve uzaklıklardaki yerleşmelerin bir büyük merkez etrafında birleşmesidir. Amerika Birleşik Devletleri, İngiltere gibi sanayileşmiş ölkelerde başlayan bu olgu 1980'lerde Türkiye'de de oluşmuştur. Bugün İstanbul, Ankara, İzmir gibi kentlerimiz metropolitan kent görünümü kazanmıştır. Her ne kadar ticari ve sanayi ile ilgili fonksiyonları ve yerleşme biçimleri batılı metropollere benzemiyorsa da, nüfus yoğunluğu, iletişim, uzmanlaşma ve benzeri açılardan metropol özelliği taşımaktadırlar. Metropolitan kent merkezi, iş muntakası, karar verme, koordinasyon fonksiyonlarını yüklenirken işyerlerinin çoğu bu merkezde yoğunlaşmış, konut ve benzeri fonksiyonlar merkez kentin dışına çıkmıştır.

Türk metropolitan kentleri de dahil olmak üzere bu yerleşmelerin meseleleri sıradan şehirlerinkinden daha fazla olmaktadır. Hızlı büyüme, koordinasyonsuzluk ve zamanında kentsel hizmet teşkilatlanması yapılamadığı için, kent hizmetlerinin görülmesi zorlaşmaktadır. Güvenlikten, sağlığa, ulaşımdan yeşil alana kadar, anılan merkezler hep problem kaynağı olarak karşımıza çıkmaktadırlar. Metropolitan merkezlerde insan tabiatından iyice kopmuştur. İnsanlar şehrin kalabalıklığı ve anonimliği içerisinde yalnız kalmışlardır. Aşırı bir merkezleşme ve yoğunlaşma dolayısıyla burun buruna yaşama, mahremiyet imkanlarını yok etmiş, kollektif binalar, trafik yoğunluğu şehirlerde hastalıklara elverişli bir ortam hazırlanmıştır.¹⁵

Batı şehirleri için yapılan araştırmalar şehrin son derece yoğun ve hareketli merkezlerinde çalışan ve yaşayan insanların şizofreni oranının yüksek olduğunu göstermektedir.¹⁶ Türkiye'ye özgü araştırmalar yapılmamış olmasına rağmen, şehir merkezlerinde koşuşturan insanların yüzlerine ve davranışlarına bakıldığında Türkiye'de de benzeri oluşumların yaşandığı söylenebilir.

Şehir Hayatında Mesken

Şehir, sadece büyüklüğü veya planlara uygun yapılaşmaların olmamasıyla mesele yaratmaktadır. Türkiye şehirlerinin gecekondu ve yerleşmelerin büyüklüğünden başka da meseleleri vardır. Bunlardan biri de insanların zamanlarının büyük kısmını geçirecekleri, aileleriyle beraber olabilecektir ve kendilerini şehrin acımasızlığına karşı hazırlayacakları ve koruyacakları meskenlerdir.

14- Karpat, Kemal; *The Gecekondu, Rural Migration and Urbanization*, London 1976

Kongar Emre; "Kentleşen Gecekondu, Ya da Gecekondulaşan Kentler" *Kentsel Bütünleşme* Ank. 1982 s.31-32

15- Yörükkan, Ayda; *Modern Şehir ve İnsan Sağlığı (Derleme)* Ank. 1968 s.67 ve devamı

16- y.a.g.e. s.77

İnsanlar birbirlerinden farklı özellikteki barınaklarda hayatlarını sürdürürler. Yaşanılan yerle işyerinin bazı dönem ve yerlerde birleştiği, ev'in her iki amaçla kullanıldığı görüldüğü günümüz şehirlerinde mesken-işyeri ayrımı iyice yerleşmiştir.

Sanayi öncesi toplumlar veya aşırı ihtisaslaşmanın yaşanmadığı toplumlarda meskenin işyeri fonksiyonları yüklendiği de görülmektedir. Ancak hemen belirtelim ki Türk şehirlerinde büyük oranda görülmemekle beraber bazı batılı sanayi toplumlarında hizmet ve bilgi üretim sektörlerinde işyeri -konut ayrımının yeniden kalkmaya başladığı görülmektedir. Ama Türk şehirleri için hakim olgu işyeri/mesken ayrılığıdır.

Bir aile veya beraber yaşayan kişilerin işgal ettiği ya da işgal etmesi mümkün bir oda veya odalar grubu olarak tarif edilebilecek konut,¹⁷ şehirleşme ile şehir hayatının önemli bir problemi olmaya başlamıştır. Konut hem barınma yeri olarak hem de insanın ruhi psikolojik ihtiyaçlarını karşılayan bir mekan olarak, önemli bir problem alanı şeklinde görülmektedir.

1970'ler sonrasında şehirlinin en temel arzularından biri yaşayabileceği bir ev sahibi olması olmuştur. Bu hem gecekondular hem diğer kent mekanlarında yaşayanlar için aynıdır. Çünkü 1960'lı yıllardan itibaren Türkiye'de konut açığının sayısı sürekli olarak artmaya başlamıştır. Bu açık zaman zaman gecekondularla doldurulmaya çalışılıyorsa da bu bile gerçekleşmemiştir.

Altıncı Beş Yıllık Kalkınma Planı verilerine göre bu plan döneminde 1 milyon 838 bin civarında konut yapılması gerekmektedir. Bir önceki plan dönemine baktığımızda plan hedeflerine göre 1 milyon 200 bin civarında açığın bulunduğu görülmektedir. Altıncı plan hedeflerine de, geçen bir iki yıllık süre içinde ulaşamayacağı görülmüştür. Dolayısıyla konut açığı ülkemizde uzun yıllar gündemin önemli bir maddesini teşkil edecektir. Sorun sadece bu da değildir. Türkiye'de ailelerin çoğu özellikle büyükşehirlerde yaşayanlar 1-3 odalı evlerde yaşamaktadırlar. Bu ise olağan konut standartlarının çok altındadır. Bunların pekçoğunda ayrı mutfak tuvalet olmaması gibi önemli eksiklikler bulunmaktadır.¹⁸

Henüz tam olarak kabul edilmiş bir standart olmamakla beraber Türkiye'nin konut yapısı standartların çok altındadır. Ancak bir konutun mutlaka mekanının ekonomik etkinlik ve pratiklik açısından kullanışlı olması bir zorunluluktur. Oturma odası, dinlenme odası, mutfak, yatak odaları sayıları önemlidir. Odaların iklim şartlarına uygun olması sağlanmalıdır. Mahremiyet bazı toplumlar için oldukça önemlidir. Konut yapımlarında gençlerin ve anne-baba'nın bu arzularına cevap verilmesi gerekmektedir. Aynı şekilde komşuluk mahremiyet kurallarının da dikkate alınması zorunludur. Konutun aile fertlerinin bireyselliklerini yaşayacakları uygun ortamları yaratmadığı sürece oturmaya elverişli olduğundan bahsedilemez.

Bütün bunlar gerçekleşse bile farklı toplumsal kesimlerden gelen ailelerin ve bireylerin, kültürel donanımları mutlaka ayrı olacaktır. Bu özelliklere bakılmadan herkese uygun ve tekdüze konutlar yapılması konut mekanlarının kullanışlılığını azaltır. Mesela Türk kırsal kültürünün şehre taşınan özelliklerinden birisi misafirperverliktir. Komşular akrabalar arkadaşlar, rahatlıkla birbirlerinin evlerinde günlerce kalabilirler. Fakat konut yapımlarında bu özelliklerin dikkate alınmadığı görülmektedir.

Aynı biçimde kişilerin kültürel donanımlarına paralel olarak farklı alışkanlıkları ve zevkleri bulunmaktadır. Bu zevklerini ve alışkanlıklarını yaşayabilmenin yolu buna uygun bir mekanda yaşamaktır. Ancak yap-sat'çı mimarının bu özelliklere hiç de uymayan blok apartmanları kişileri tek düze yaşamaya mecbur etmektedir.

Bu noktada özellikle kırdan kente yeni göçen insanların köy hayatında alışıkları

17- Gökaş, M.Ali; Türkiye'de Konut Sorunları ve Sosyal Konut Politikası, İzmir 1974 s.1.2.3

18- Keleş, a.g.e. s.289-290

bahçeli evleri bulamamaları onları rahatsız kılmakta ve apartman hayatına alışmakta güçlük çekmelerine sebep olmaktadır. Aynı şekilde üst gelir düzeyindeki kentlilerin de apartmanlardan kaçtığı ve kent dışında, bahçeli evlere doğru yöneldikleri görülmektedir.

Özellikle kırsal kökenli ailelerin geldikleri yerlerde alıştıkları biçimde konut bulamamaları apartman ve mahallelerde bazı istenilmeyen ya da farkında olmadan başkalarının razı olmayacağı davranış biçimleri sergiledikleri gözlenmektedir. Bu noktada kirdan kente göçenlerin çoğu zaman imkanları olsa dahi ilk dönemler kent içindeki konutları tercih etmeyerek, bahçeli müstakil gecekondularda yaşamaya niyetlendikleri görülmektedir.

Bu açıdan konut yapımında dört temel standart dışında konuta müdahale edilmemesi ya da bazı toplumsal araştırmalardan sonra uygun konut tiplerinin ortaya çıkarılması ve bu doğrultuda konut üretilmesi gerekmektedir. Bu açıdan konutta her zaman geçerli olan, olmazsa olmaz kurallar sadece temel fiziki ihtiyaçları, temel psikolojik ihtiyaçları, korunma ihtiyaçını karşılayabilecek yeterliliği göstermeli ve kazalara karşı da dayanıklı olmalıdır. Buun dışında mümkün olduğunca kişilerin, ailenin insiyatifine bırakılacak alanlar çoğaltılmalıdır. Türkiye'de son yıllarda yapılan toplu konutlar bu açıdan şehir ve apartman hayatını yaşanmaz kılmaktadır.

Ayrıca ailenin dinamik olduğu ve toplumsal değişimin sürekli olarak davranış ve alışkanlıklarda değişiklikler yaptığı da dikkate alınmalıdır.

Yerleşim merkezlerinde çok katlı apartman yapılması ve buraların yerleşmeye açılması insanları tamamen huzursuz kılan bir ortam hazırlamaya yardımcı olmaktadır. Ayrıca çevre özellikleri ile desteklenmeyen büyük apartmanlar insan sağlığı için oldukça tehlikeli olmaktadır.¹⁹

Kent konutlarının olumsuzlukları ve şehir hayatını çekilmez kılan özellikleri sadece konut yapımı, konut açığı ve konut iç mekanlarının kullanımında ve düzenlenişindeki olumsuzluklar değildir. Aynı şekilde komşuluk ilişkileri, çevre şartları, mahalle, kentin bütünü de iç mekanlar kadar kent hayatında etkilidir.

Şehir Planlama-Çevre ve Hayat

Şehirde yaşayan insanların gerek çalışma ortamında gerekse evlerinde ve diğer dinlenme zamanlarında kent mekanlarının düzenlenişi oldukça etkilidir.

Kent hayatında bireyleri en fazla etkileyen şartlardan biri konut çevresinin düzenlenmesidir. Kentte konut alanları , sadece barınakların yan yana ya da üst üste dizildiği kısacası insanların üst üste yaşadığı yerler olmamalıdır. İlk olarak konut mekanlarının çevresi yeteri kadar yeşil alanla donatılmalıdır. Bu yeşil alanlar park ve bahçeler olabileceği gibi doğrudan tabiata müdahale etmeden doğal bir çevrenin bırakılması ile de mümkündür. Ülkemizde büyük şehirlerde kişi başına düşen yeşil alan miktarı standartların 10 da 20 de biri kadardır. Yeşil alanlar şehrin havasının temizlenmesinden gürlütünün engellenmesine kadar pekçok işlevi birden görebilirler. Konut alanlarında dikkat edilmesi gereken ikinci özellik yeteri kadar çocuk parkı, eğlence merkezi ve kültür merkezinin olmasıdır. Aksi halde özellikle çocukların hırçınlaştığı ve içe kapalı hale geldikleri görülmektedir.²⁰

Kentlerin çevre sorunları sadece konut alanlarının düzenlenmesindeki sorunlarla sınırlanabilir. Bugün Türk şehirlerinin, özellikle büyük şehirlerinin çoğu, büyük çevre sorunları ile karşı karşıya kalmıştır.

19- Yörükan; age.

20 Tosun, Musa; "Psikolojik Açıdan Çevre ve İnsan; Çevre ve İnsan Mayıs 1991 s.34-40

21- Görmez, Kemal; Türkiye'de Çevre Politikaları, Ank. 1991 s.78

Çevre, insanı etkileyen ve ondan etkilenen herşey olarak tanımlanabilir.²¹ Bu anlayışla, insanın etkilediği ve ondan etkilendiği çevrede ortaya çıkan bozulmalar, kısaca insan ve tabiat arasındaki dengenin bozulması çevre sorunlarını ortaya çıkarmaktadır.²² İnsanlığın ilk günlerinden beri kısmi de olsa insanla tabiat arasında bazı dengesizlikler ve dolayısıyla da sorunlar yaşandıysa da, gerçek anlamda çevre sorunları sanayileşme ile başlamıştır. Sanayileşme sonrasında en büyük çevre sorunu alanları da şehirler olmuştur. Şehir medeniyetin beşiğidir. İnsanlık şehirli toplum olmaktan vazgeçemez. Ancak bu haliyle şehirleşme bütün dünya ülkelerinde büyük sorunları da beraberinde getirmiştir. Sanayi devriminin ilk yıllarında ortaya çıkan "sanayi şehri" denildiğinde akla mutlaka fabrika atıkları, is, duman kokusu ve bir düzensizlik gelmekteydi. Gerçi sanayileşmiş ülkeler sanayinin çıkularını şehir çevresinin yaşanılabilir hale gelmesi konusuna ayırdılar ama, yine de büyük şehir bütünüyle çevre sorunlarından arındırılmış değildir.

Az gelişmiş ülke kentleri, bu arada da Türkiye büyük kentleri, günümüzde çevre sorunlarının her türlüyle yüz yüzedir.

Şehirleşme sürecinin çok hızlı bir biçimde yaşanması, sanayileşmenin şehrin gerektirdiği iş, güç ve sermaye imkanlarını sunmaması birçok sorunu üst üste yığmaktadır.

Şehirleşmenin doğal dengeyi doğrudan bozan bir süreç olması zaten pek çok sorunu bir araya getirmesinin yanında, hızlı şehirleşme sürecinde planlı bir kentleşmenin gerçekleştirilememesi başlı başına bir çevre sorunu olan gecekondu olgusunu karşımıza çıkarırken, öte yandan sanayi ve motorlu araçların gürültüsü, son yıllarda bütün büyük kentlerin sorunu olan hava kirliliği gibi problemler insan sağlığını bile tehdit eder düzeye yükselmiştir.

Öte yandan trafik de günümüzde ciddi bir çevre sorunu olarak algılanmaktadır. Kalabalıklar, gürültü, trafik sıkışıklığı, araba eksozlarının çıkardığı duman, şehir hayatını hergün biraz daha yaşanılmaz kılmaktadır. Saatlerce otobüs duraklarında ya da kavşaklar da otobüs bekleyen insanların iş verimi ve aile içinde huzuru ciddi ölçüde etkilenmektedir. Kent hayatının yaşanılır kılınabilmesi ve yaşanılır biçimde sürdürülebilmesi için, kentleşme sürecinin oldukça planlı bir biçimde gerçekleşmesi zorunludur. Ülkenin sosyo-ekonomik politikaları ile tutarlı bir kentleşme politikası uygulanırken kent içi ve civarı için de sistenli, kararlı, tutarlı kent planlarının uygulanması gerekmektedir. Türkiye'de kent planlarının yapılmadığını söylemek haksızlık olur ama hazırlanan ve uygulanan planların kent hayatını yaşanılır kıldığını da kimse iddia edemez.

Bu yüzden bütün kentsel alanlar için uzun vadeli planların yapılması ve katıksız bir biçimde uygulanması zorunludur. Planların fiziki planlar olarak yapılması da yeterli değildir. Kent planlamasının modern teknikleri kullanan sistem analizi ile yapılması gerekir. Çünkü ancak bu planlarla kentteki sadece fiziki alanların düzenlenmesi değil, çevre şartlarından, alan düzenlemelerine, okul yerlerinden çocuk bahçelerine, kültür merkezlerinden kreşlere, hastanelerden trafik düzenlemesine, hatta suçluluğun kontrolü için merkezlere ve görevlilere kadar her şeyin önceden kestirilmesi gerçekleştirilebilir. Bu sayede de kent problemleri bir nebze azalabilir.

Bu sayede belki kent insanını oldukça zor durumlara getiren suların akmaması, saatlerce trafikte kalma, belirli olmayan bir saatte elektrüklerin kesilmesi, suçlu ve saldırganlardan sokaklarda yürüyememe gibi problemlerin bir kısmı hafifletilebilir. Bunların hafifletilememesi ve üst üste yığılması ise kent insanını bütün ruhi hastalıklara açık bir hale getirebilir.

Kent ve Mimari

Kent mimarisinde konutun özellikleri konusunda bazı şeyler söylemiştik ama değinmediğimiz bazı hususları burada özdetleyip kentin başka alanlarında mimarinin rolü üzerinde durmak istiyoruz. Mimarlar son yıllarda endüstri kentlerinde konut ihtiyacının karşılanması için yoğun uğraşlar vermektedirler. Ancak çoğunlukla mimarlığın hayatın kültürel niteliğini etkilemesi hususu genellikle göz ardı edilmektedir.²³

Çoğunlukla yeni konut alanlarında binalar, yol boyunca dizilmekte, ön bahçeye yer verilmemekte, bina ve sokak bütünü genellikle gözardı edilmektedir. Modern yerleşmeleri belirleyen öğeler, kısaca, farklılaşmış mimari, biçimler, birbiri ile tutarlı olmayan mekanlar ve teknik imkanların bolluğuna rağmen can sıkıcı bir tekdüzelik. Yetkililer henüz fiziki çevrenin toplumsal kültürel davranışlar üzerindeki etkisine gereken önemi vermiyorlar.

Ancak son zamanlarda kültürel bakımdan yetersiz kent planlarının yapılması uygulamasına karşı tepkiler yükselmektedir.

Şehir olgusu, insan hayatının çeşitli yönlerini yansıtan ve ihtiyaçlarını karşılayan mekansal düzenlemelerdir. Bu anlamda şehir, dengeli bir işyeri dağılımını ve konut planlarıyla eğlenme-dinlenme ve diğer sosyal etkinlikleri sağlayabilen mekan etkileşimini gerektirmektedir. Bu da orada yaşayanların rahat etmesini, rahatça inzivaya çekilmesini, rahat iletişim ve etkileşim kurabilmesini sağlamak şeklinde olur. Bu ortam ancak Türkiye gibi ülkelerde kente intibakı sağlayacak mekanizmaları oluşturur. Diğer yandan da kentlinin kentten sıkılmasını önleyici oluşumları getirebilir.

Son zamanlarda kentlilerin davranışlarına ilişkin en etkili belirleyicinin mahalle olduğu konusunda birçok bulguya rastlanılmıştır. Ancak buralarda bireyler kendilerini rahat bir ortam içerisinde bulurlar ve kısaca kendilerini bulurlar.

Ancak kent plancılarının son yıllarda mahalle kavramıyla pek ilgilenmedikleri görülmektedir.

Planlama otoritelerinin kent planlamasında düşündükleri sadece o da bazen göreceli bir estetikdir. Halbuki toplumsal, kültürel ihtiyaçları da karşılamaya yönelik planlama kent hayatının üç kesimini kaynaştırmak zorundadır. Bu üç kesim kamu, özel ve yarı kamu kesimidir. Mevcut bazı toplumsal ve kamusal hizmetlerin konutla kaynaştırılması ile bu mümkün olabilir.²⁴ Bu durum kişilerin mahalle ilişkisini güçlendirebilecek bir yapı oluşturabilir.

Bunun dışında mimarinin Türkiye'de pek dikkat etmediği meselelerden birisi, kişilere kendi fikirlerini gerçekleştirme şansı tanımamasıdır. Mimarlar, konut mekanlarında konut içinde sabit hizmetleri en aza indirerek kullanıcıyı harekete geçirecek imkanları çoğaltmalıdır. Böylece otel odaları gibi ortaya çıkan konutlar tekdüzelikten kişilerin inisiyatifine göre değişebilir.

Konut çevresinde yapılabilecek estetik düzenlemeler de diğer alanlardan farklılaştırılarak ailelerde ve bireylerde mahalle duygusunu yaratabilir.

Kadının sanayi toplumunun getirdiği yalnızlaşmasını önlemek amacıyla da yerleşme planlarında kreş, çocuk yuvası gibi sosyal tesislere daha fazla yer verilmesi gerekmektedir.

Kent planlamasında ortaya çıkan sorunların önemlilerinden birisi de eskiden kendiliğinden gelişen ve fertlerin ve toplumun inisiyatifi doğrultusunda oluşan yerlerin, günü-

23- Alkan, Ahmet; "Günümüzde Şehir -Aile-Konut İlişkileri" Türkiye Aile Yılı 1990s.213

24- Gans, Herbert; "Planning and Social Life: Friendship and Neighbor Relations in Suburban Communities" Environmental Psychology 2nd. Edition, Eds: N.Proshonsky v.d. NewYork 1976 S. 564-567

müzde çoğu zaman masa başında ve toplumsal özellikler tarafından yapılaştırılmaya çalışılmasıdır. Bu yüzden de komşuluk ilişkilerinin cılız ağı, mekansal yapı içerisinde zorlanmakta ve istenmeyen kültürel temaslarla toplumsallaşma yeteneği azalmakta ve hatta kişiler toplumdaki kopmaya, yalnızlaşmaya itilmektedir. Toplumdan kopma, yalnızlık, inziva, çeşitli etkinlikler için mekan yetersizliği, kültürel amaçların yokluğu, kişileri büyük çoğunlukla kendi özel dünyalarına çekilmeye itmektedir.

Hatta monoton yerleşmelerde yaşayan insanlar zaman kavramını kaybetmektedir. Onlara uygarlığın devamlılığını gösterecek iş-mekan belirtisi olmaması bu durumu hızlandırmaktadır. Tarihi bağların kopması kişinin mahallesi ile bağının kopmasını da getirmektedir.

Bir başka olgu büyük kentsel yerleşmelerde yaşayan insanların televizyon seyretme oranlarının arttığı şeklindedir. Bunda işyeri ile konut mekanlarının ayrılmasının büyük etkisi olduğu bilinmektedir. Bu ise toplumdan kopukluk duygusunu beraberinde getirmektedir. Halbuki kent planlamasında yerleşme, kültürel ihtiyaçlar bağlantısı iyi kurulabilse bu durum yaşanmazdı.

Plancıları da ilgilendiren ama genelde toplumsal zihniyetin yapısıyla ilgili olan bir kent olumsuzluğu da yükseklik tutkusudur şüphesiz. Geleneksel Türk evi ve modern mimarinin arzu ettiği yapılaşma küçük, tek ya da iki katlı ve bahçeli ev biçimindedir. Zorunluluklar bunu aşmayı getirebilir. Ancak büyük kentler bugün gökdelenlerle kaplanmaktadır. Modern dünyada kentliler uyum içinde ve birbirinin hakkına razı olmak yerine adeta her konuda yarışmaktadırlar. Bugünlerde kim yüksek bina yaparsa en güçlü olduğunu sanmaktadır. İstanbul, Ankara, Mersin gibi büyük kentlerimizde bu yaşanmaktadır. Üstelik Türkiye'de gökdelen yapımı gökdelenin ihtiyacı olan yeşil alan, altyapı ve diğer donanımları da düşünülmediği için önümüzdeki yıllarda büyük facialar yaratabilir.

Sonuç olarak kenti estetize edecek ve yaşayanların toplumsal, kültürel özelliklerine göre kenti yaşanabilir kılacak mimari buna imkan ve fırsat vermemektedir. Buna kent planlarında yapılan bazı çıkar çevrelerinin isteğine yönelik düzenlemeler de ilave edilince sorun daha da büyümektedir.

Şehir Hayatında Komşuluk, Anomi ve Yabancılaşma

Komşuluk, aile temeline dayanan, yüzyüze ve sıcak ilişkiler sağlayan ortak mekan ve ilgililerle desteklenen bir olgu.

Kendiliğinden değil insanlar tarafından bu olgu temelde fiziki yakınlığa dayanmaktadır. Temelde her alanda, her konuda ve her zaman yardımlaşmaya dayanmaktadır. Bu açıdan mahalle ve sokak komşuluk için zorunludur. Komşuluk hızla büyüyen toplumlarda ruh çöküntülerinin ve bununla bağlantılı olarak ortaya çıkan sapmaların mutlak önleyicisi olarak karşımıza çıkmaktadır.

Özellikle az gelişmiş ve gelişmekte olan toplumlarda kentleşme olgusu anomiye yol açmaktadır.

Bu ülkelerde kırdan kente göçeden kişiler, hem bütün olarak toplumun yaşadığı anomi ve yabancılaşmanın etkisi altında kalmaktadırlar hem de kendileri anomi ve yabancılaşma ortamına girmektedirler.²⁵

Büyük şehirler hızlı toplumsal değişmeye açık merkezlerdir. Her türlü iletişim ve etkileşim imkanlarına sahiptirler. Özellikle kırsal alanların insan ihtiyaçlarına cevap vermemesi üzerine insanlar akın akın bu merkezlere göçmektedirler. Ayrıca Türk kentleri Türk toplumunun batı kültürüne en açık mekanları oldu. Yeni gelenler bir ikili kültür or-

25- Tolan, Barlas; *Çağdaş Toplumun Bunalımı*, Ank 1981 s.256-257

tamının içine düştüler , Ya intibak edecekler ya da başka davranışlar göstereceklerdi. Daha önceden izah edildiği üzere intibakı sağlayabilecek yeterli imkan ve donanımlar Türk kentlerinde mevcut değildi. Hemen belirtelim ki burada mutlak olarak yeni gelenlerin eski şehre intibakının zorunluluğu konusunda bir ısrarımız yoktur. İntibakı veya intibaksızlığı olumlu veya olumsuz değerler olarak saymıyoruz. Çünkü bu durum tartışmalıdır. Ancak intibak ya da intibaksızlık sonucu oluşan yeni yapılaşmalar üzerinde durmakla yetiniyoruz.

İntibaksızlık ya da şehirde iki veya daha fazla toplumun birarada çatışma içinde yaşama olgusunu şehir mekanlarını inceleyerek de kavramak mümkündür. Türkiye'de çeşitli sosyo-ekonomik kategorilerdeki insanlar mekan oluşturmakta farklı davranmaktadırlar. Mesela batılı kentliler kendilerini rahatlıkla toplumdaki ayırmak için konut mekanlarını o anlayışa uygun olarak gerçekleştirilmektedirler. Türk konut tipindeki "çıkma" geleneğinin kaybolup apartman kapılarına göz konulması, bu geleneğe zoraki yaklaşım olduğunu göstermektedir.²⁶ Ancak henüz batılı olmamış gecekondu mekanlarına bakıldığında hem çıkma geleneğinin kaybolduğu ve yerine başka alışkanlıkların ikame edildiğini hem de gözlerin kullanılmadığını görebiliriz.

Hızla şehirleşen ama şehirlileşmeyen toplumda şehrsel mekanlarda fertler ve aileler sanayi öncesi toplumun ya da geldikleri toplumun özelliklerini yavaş yavaş kaybetmeye ve eski alışkanlıklarını bırakmaya başlamaktadırlar. Gerçi birkaç kuşak için gecekondu buna engel olmaktadır. Ancak eski alışkanlıklarını kaybedenlerin kentte kendilerini saran kucaklayan bir kültür ortamına girememeleri ise onları arada bırakmaktadır. Özellikle eğitim imkanı, gelir durumu iyi olmayan fertler de bu anomiyeye ve yabancılaşmaya sebep olmaktadır.

Bu noktada mahallenin ve komşuluğun önemi artmakta, kent hayatının yalnızlığına karşı dengeleyici mekanizmalar olarak devreye girmektedirler.

Açık bir şekilde bilinmektedir ki komşuluk anomiyeye engel olmakta, onun getireceği sorunların çözümüne yardımcı olmaktadır. Özellikle çocukların diğer çocuklarla ve Türk kent hayatında hemen hemen büyük çoğunluğu çalışmayan kadınların, diğer kadınlarla ilişkilerini güçlendirmekte onları yalnızlıktan korumaktadır.

Şehirde Kamu İdaresi ve Şehir Hizmetleri

Köyden şehre göç genelde şehir hizmetlerinin ve imkanlarının, yaşayanlara daha iyi biçimde sunulmasının sonucu olarak da bilinir. Göç sadece şehirde iş bulmak için değil, şehrin eğitim, sağlık, güvenlik hizmetlerinin daha çok olmasındandır aynı zamanda. Bunlar batılı sanayileşmiş ülke şehirleri için doğrudur. Şehir hayatı yaşayanlara daha iyi ve çağdaş imkanlar sunmaktadır.

Türkiye'de şehirler gözlemlendiğinde kısmen bunların bizim şehirlerimiz için de doğru olduğu söylenebilir. Ancak bunların her şehirde ve herkes için aynı şartta ve fırsatta olduğunu söylemek zordur. Türkiye'de şehir, köye ve kıra nazaran imkanları bol olsa da şehir hayatının gereklerine cevap verebilecek nitelikte ve yeterlilikte değildir.

Türkiye'de kent hizmetleri hem merkezi idare tarafından hem de yerel idareler yani belediyeler tarafından verilmektedir. Türkiye güçlü bir merkezi devlet geleneğine sahip olduğu için son yıllara kadar kent hizmetlerinin tamamına yakını verilebildiği ölçüde merkezi idareler tarafından veriliyordu. Sadece temizlik ve imara ilişkin bazı hizmetler dışında yerel idarelerin kent hayatında etkinliği yoktu. Hatta 1960'lı yıllara kadar belediye başkanlıklarını da merkezi idarenin temsilcileri olan vali ve kaymakamlar yürüttüğü için yerel düzeyde bir örgütlenmenin gücünden bahsetmek mümkün değildi.

26- Tolan, Barlas; *Büyük Kent Sorunlarına Toplu Bir Bakış*, Ank 1977 s.73

Ancak son yıllardaki bazı gelişmeler yerel idareleri kent hayatından sorumlu kılmaya başlamıştır. Asıl olanı da budur ancak, henüz yerel idarelerin tamamıyla kente hakim olduğunu söylemek güçtür.

Bu çerçevede kentler için yerel ve merkezi idarelerin yapmakla yükümlü oldukları bazı hizmetleri değerlendirmek doğru olacaktır.

Merkezi idarenin kentlerle ilgili yapması gereken asli işler, ekonomik gelişme/ bölgesel gelişme problemlerini birlikte düşünerek büyük kentlere göçü bir plan dahilinde geliştirmektir. Bu bir zamanlar yapıldığı gibi şehre gelenleri hemen terminallerden geri koymak değil, kırsal alanda ya da orta ölçekli şehirlerde gerekli tedbirleri alarak göçü durdurmak ya da buralara yönlendirmektir. Göçün bu haliyle devam etmesi durumunda şehir hayatındaki karmaşa bütün olumsuzlukları ile biraz daha artacaktır. Ciddi sanayileşme politikalarıyla bu göçün yönünü değiştirmek mümkündür.

Merkezi yönetimin yapabilecekleri çok şey olmasına rağmen acil yapılabilecek şeylerden biri, kentsel güvenlik mekanizmalarını sağlıklı işletebilmektir. Bilindiği gibi büyük şehirler suçluluğun arttığı ve suç muhtevasının değiştiği yerlerdir. Bu gelişmeler dikkate alınarak özellikle metropol merkezlerindeki "mafya" uyuşturucu kaçakçılığı ve benzeri örgütlü suçlara yönelik bir yapılaşmaya gidilmelidir.

Son yıllarda Türk şehirlerinde mafya örgütlenmeleri, Devletin yıpranmasına yol açtığı gibi şehir hayatında önemli bir yeri olan ticareti, yerleşmeyi ve benzeri faaliyetleri kontrol ederek kentlinin yaşamını zorlaştırmaktadır.

Son yıllarda sağlık hizmetlerinin yerel yönetimlere devri sözkonusu ise de şu anda, merkezi idarenin kontrol alanı içerisinde olan sağlık hizmetleri kentlinin en fazla zorla alabildikleri hizmetlerdendir. Bu alanda da başka ve yeni düzenlemelere gidilmesi gerekmektedir.

Türkiye'de kent göçmeni bürokratik örgütler karşısında çaresiz durumdadır.²⁷ Gerçi sadece merkezi idarenin bürokrasisi değil, aynı zamanda yerel idare bürokrasisi de kent göçmenini muzdarip kılıyorsa da merkezi idareden başlayan bir iyileşmeye gidilmesi zorunludur.

Kent göçmeni kentte bazı ihtiyaçlarını temin için son derece karmaşık bir mevzuatla karşı karşıya bulunmaktadır. Sadece bir örnek verilecek olursa, hemen hepsi kent göçmenini ilgilendirmeyebilir ama Türkiye'de numara almış 10.000 in çok üzerinde kanun veya benzeri mevzuat bulunmaktadır. Mesela bir vatandaş bir ruhsat alabilmek için 72 imzayı atırmak zorundadır. Sorun sadece bununla kalmamakta, hastane karakol, bakanlık hatta belediye dahi yoğun bir baskıyı bu anlamda kent göçmenine uygulamaktadır.

Merkezi idarenin yine yerel idarelere devretmesi gereken, çevre sağlığı ve kentlilere temiz bir çevre sunma konusundaki hizmetlerini gerektiği şekilde yerine getirdiğini söylemek güçtür. Bütün bunların içinde şehirlinin hayatı hergün zorlaşmakta, bu ilişkiler şehirliliyi bunaltmaktadır.

Artık şehrin yönetim açısından sorumlusu sayılan, sayılması gereken yerel idarelere de büyük görevler düşmektedir.

Yerel idarelerin kentle ilgili en önemli görevi mutlaka kent imar planlarının yapılması onaylanması ve uygulanmasıdır.

Kent imar planı çağımızda kentin herşeyidir. Mimari bahsinde kısaca durulduğu üzere, kentin mevcut ve gelecekteki yapısı, şekli olanı olması gerekeni kent imar planları ile belirlenir. Belediyelerin bu açıdan kent imar planı üzerinde çok kafa yormaları gerekmektedir. Hem kentliye iyi bir yaşam imkanının sunulması hem de kentlinin kendini yönetmesi bu planlar sayesinde gerçekleşebilecektir.

27- Heper, Türkiye'de Kent Göçmeni a.g.e. S.112-113

Ancak günümüzde yerel yönetimlerin bu konuyu ciddi olarak ele almadıkları görülmektedir. Hemen hemen bütün şehirlerimizde sokakların hergün kazılmasından su sıkıntısı çekilmeye, oyun alanlarının giderek yok olmasından, kentin üstüüsteliğine herşey akılcı ve uzun vadeli bir kent planlamasının yapılmamasından dolayıdır. Kent planlarını uygulayan yönetimlerin büyük şehirlerde farklılaşması, ya da ayrı ayrı belediyelerin ayrı imar yönetmeliklerinin olması, kanun ve yönetmelikleri değişik uygulamaları kentliyi zorlamaktadır.

Gecekonduların iyileştirilmesi, gecekondu yapımının önlenmesi de bugün kent yönetimlerinin görevleri arasındadır. Ankara, İstanbul, İzmir, Adana gibi şehirlerde büyük problem alanı olan gecekondu kamusal hizmetlerinin yeterince götürülmediği bilinmektedir. Bu konuda merkezi idarelerle işbirliği yapılarak bir an önce kentli sıkıntısından kurtarılmalıdır. Aksi halde her gün evinin yıkılmasını bekleyen insanların toplumsal hayata katılımı düşünülemez. Çeşitli zamanlarda seçim yatırım ve oy kaygısıyla gecekondu yapımına izin verilmesi de kent hayatını güçleştirmektedir.

Kentin gelişimi ile kentin yönetim yapısı arasında çok yakın bir ilişki vardır. Bu durum şehirlileşmeyi de etkilemektedir. Şehir büyüdükçe, ulaşım, bayındırlık gibi şehrsel kamusal hizmetlerine ihtiyaç da giderek artar. Hizmetlerin yapısı değişikçe şehir yönetimlerinin bu yapıya uygun olarak yeniden örgütlenmeleri gerekmektedir.

Mesela kırsal bölgelerden gelenlerin şehir hayatına uyumu artık yerel idarelerin görevlerinden biridir. Aynı şekilde ortaya çıkan işsizlik ve benzeri sorunlar da yerel idarelerle merkezi idarenin birlikte çözeceği sorunlar arasındadır. Kentsel sorunlardan yerel idarelerin yükümlülüğünde olanlar için büyük meblağlara ulaşan maddi kaynaklara ihtiyaç bulunmaktadır. Bunun için yönetim yapısının temel kurallarının yeniden gözden geçirilmesi ve yerel yönetimlere kaynak transferi yapılması gerekmektedir.

Gerek belediye kanununda gerekse bazı temel yasalarda kent içinde bazı ticari işlerin denetimi görevi belediyelere devredilirken pazar, hal ve benzeri kuruluşların denetimi tamamiyle belediyelerin yetkisine bırakılmıştır.²⁸ Kentlinin özellikle, büyük kentlerdeki kent göçmeninin çoğu dar ve sabit gelirlidir. Bunların gıda ve benzeri ihtiyaçları pazar, hal ve benzeri yerlerden karşılanmaktadır. Yine bazı müesseselerin bakkal, işyeri ve benzeri ticarethanelerin sağlık şartlarına uygunluğunun belediyeler tarafından denetlenmesi gerekmektedir. Kent halkı bu denetimlerin yeterince yapılmaması durumundan şikayeci olmaktadır. Bu noktada belediyeler yeterli denetimi yapamadıkları gibi zaman zaman işportacılığa veya benzeri şeylere bile göz yummaktadır.

Şehir Hayatı Şüphesiz Hep Olumsuzluk da Değildir

Şehir hayatının şehirlilere olumsuz etkilerini şehrin zor yaşantısı örneklerini vererek anlatmaya çalıştık. Ama hemen belirtelim ki şehir, hep sorun ve her zaman sorun alanları değildir. Şehir tarihin ilk günlerinden beri insanlığın kültür birikiminin ve medeniyetin beşiği olmuştur. Ayrıca şehir demokratik toplumun öncüsü de olmuştur.

Şehir ve Demokrasi

Kent havası insanı özgür kılar sözü batı-şehir devletleri ve komünleri için söylenmiş bir sözdür ve pek çok açıdan doğrudur.²⁹ Şehir ile medeniyet arasındaki ilişkiye benzer bir ilişki de şehir ve demokrasi arasındaki ilişkidir. İkisi de doğru orantılı bir ilişkidir. Demokratik toplumlara şöyle bir bakınca hemen hemen tamamının şehirleşmiş toplumlar olduklarını görürüz. Toplumun şehirleşmesi genel düzeyde toplumun demokratikleşmesine yol açarken, şehirlerde yaşayan insanların demokratik tavır ve davranışları da demokratikleşmeye katkıda bulunmaktadır.³⁰

28- Ergun Türkçam; *Belediye İşlevlerine Nicel Bir Yaklaşım* Ank. 1979 s.121-123

29- Burnin, *Kürşat*; *Demokrasi Arayışında Kent*. İst. 1990 s. 50-51

30- Görmez, *Kemal*, *Yerel Demokrasi ve Türk Belediyeciliği* Ank. 1990

Şehirle demokrasi arasındaki ilişki daha çok kendi kendini yönetmeye dayanmaktadır. Batılı ülkelerde demokrasi geleneği komün geleneği ile eş anlamlı olarak kullanmakta, süreç olarak çakışmakta ve komünler aynı zamanda "demokrasi hücreleri" olarak ifade edilmekteydi. Gerçektende komün yönetimleri batıda özgürlüklerin gerçekleştiği ve halkın yönetime katılmasının sağlandığı kurumlar olmuşlardır. Demokrasinin işlerlik kazanması ve sürdürülmesi ise katılımın yoğunluğu ile mümkün olmaktadır.

Demokrasi süreci incelendiğinde, komünler sonrasında merkezi devletlerin güçlendiği ve kentlerin yeniden kendilerini bulmaları ve sonrasında klasik demokrasinin kurulduğu bugün çoğulcu demokrasinin hakim olduğu ülkelerde merkezi devletle kent yönetimleri arasında yetki ve otoritelerin paylaşıldığı görülmektedir.

Bilindiği üzere demokrasi halkın yönetimidir. Halkın yönetimi doğrudan gerçekleştirilmesinin temsili demokrasiyi getirmiştir.

Ancak merkezileşme sürecinde bürokrasi halkla yönetim arasında büyük bir uçurumu ortaya çıkarmıştır. İşte bu ve benzeri gerçeklerden hareketle kendi kendine yönetimin uygun alanları olarak kentlerin yönetimi o beldenin halkına bırakılmıştır. Bu gibi yörelerde insanlar kendi hayatları, günlük uğraşları hakkında karar verdikleri için, yönetimle daha fazla ilgilenmekte ve yönetme-yönetilmeyi adeta tecrübe ederek öğrenmektedir. Bu haliyle kentli, kendi kendini yönetmekte ve kendi tabii haklarını kullanmaktadır.

Kentsel toplumlarda kitle iletişiminin yoğunlaşması, ilişkilerin formelleşmesi, kentlerde merkezi devlet ve yerel idareler dışında başka oluşumlara da yol açmaktadır.

Kent insanları kentin ve kendilerinin problemleriyle daha ilgili kılma yönünde ortamlar oluşturuyor. Şehirlerde merkezi ve yerel yönetimler dışındaki örgütlenmeler bundan kaynaklanıyor. Bu örgütlenmeler hayatın her alanında kendileriyle ve toplumla ilgili konularda toplumsal hayatın akışına müdahale edebiliyorlar. Dikkat edilirse tüketiciyi koruma dernekleri, kentsel çevreci alternatif hareketler, çeşitli meslek kuruluşlarının kendi aralarında teşkilatlanmaları ve kentin yönetimine ağırlıklarını koymaları ortaya çıkıyor. Herbir grubun veya topluluğun kendi istek ve arzularını yerel düzeyde savunmaları ancak yoğun olarak kentlerde gerçekleşebiliyor. Bu sayede kentli, bütün kesimleriyle yönetime daha iyi ve daha yoğun bir biçimde katılıyor. Gerçi seçim istatistiklerine göre kentlerde seçime katılımın köylerden daha düşük olduğu gözlenmektedir ama herkeşçe bilindiği üzere siyasete katılım sadece seçime katılma değildir.

İnsanların durgun hareketsiz köy toplumlarından, hareketli grift ve çok yönlü haberleşme sistemini getiren şehir toplumlarına göç etmeleri insanların mobilize olmalarını sağlar. Bu durum ise insanların alışık olduğu davranış ve düşünüş biçimlerini genellikle değiştirir. Bu süreçte şehire göçenlerin katılımı mutlaka artar. Kırsal kesimde yaşayan insanların zamanlarının çoğunu tek başlarına veya aile fertleriyle tarım alanlarında veya benzeri yerlerde geçirmeleri daha toplumsal grift işlerle uğraşmaya zamanı olmayan insanların, şehirde çalışma süresinin kısmen de olsa kısılmasıyla ya da çalışma süresi içerisinde de başka eylemlerde bulunabilecek duruma gelmesiyle insanlar toplumsallaşmaktadır.

Neden Hâlâ Kent

Pekçok olumsuzluğunu sıraladığımız kent hayatının insanları cezbeden çok önemli olumluluklarını da saymak mümkün. Herşeyden önce insanlar daha iyi ve kaliteli yaşamı ancak kentte bulabilmektedir. Ayrıca bütün olumsuzlukların yanında kent ekonomik açıdan her zaman köyden daha iyidir.

Kültürel ve eğitim imkanları açısından kenti köyle kıyaslamak mümkün değildir. Üniversiteler, üniversitelerin yolu sayılabilen iyi okulların hepsi kenttedir. Türkiye'de eğitim ve kültür kurumları kente yeni gelenleri, kente intibak ettirecek durumda değilse de kentte yer almaktadır.

Tabii sağlık hizmetleri için de aynı şeyleri söylemek mümkün.

Bütün bunlar kent hayatının cazibesini artırıcı faktörlerdir.

TÜRKİYE'DE KIRSAL ALANDAKİ BİREYLERİN SOSYO-EKONOMİK AÇIDAN ÖRGÜTLENMESİ İLE İLGİLİ ÇALIŞMALAR

Turan ATILGAN()*

1. GİRİŞ

Türkiye'de 19. yy'ın sonları ve 20. yy'ın başlarında 15 yılı aşkın süreyle devam eden savaşlar nedeniyle, bilhassa kırsal kesimde fiziki ve beşeri sermaye büyük ölçüde kayba uğramıştır. Cumhuriyet döneminde ancak kendisini toparlamaya başlamıştır.

Cumhuriyet döneminde tarım sektörü önemli bir gelişme kaydetmiştir. Tarım sektöründeki bireylerin hayat standardı ve gelir düzeyi hala çok düşük olduğundan bu gelişme yeterli olmamıştır. Cumhuriyet döneminde kırsal alandaki gelişmelere karşılık bölgesel farklılıklar yanında yerel farklılıklarında bulunduğu, özellikle dağlık alanlarda ve orman içindeki yerleşim yerlerinde belirgin bir ilerleme olmadığı hatta nüfus artışı dolaşısıyla bu yerlerde şartların kötüleştiği anlaşılmaktadır.

Kırsal alanda gerek yapının iyileştirilmesi ve gerekse devletçe götürülecek hizmetlerin etkin hale getirilmesi gayretleri, bu kesimde yaşayanların uygun şekilde örgütlenmesini gerekli kılmaktadır (DPT; 1989; 73)

Bu nedenlerden dolayı cumhuriyetin kuruluşundan bu yana Atatürk'ün milletin efendisi dediği köylünün ve de dolayısıyla kırsal kesimde yaşayanların, hayat standartlarının yükseltilmesini sağlayabilmek amacıyla, kamu kurum niteliğindeki Tarım, Orman ve Köyişleri Bakanlığı T.C. Ziraat Bankası, Şeker Fabrikaları T.A.O., Toprak Mahsülleri Ofisi, Et ve Balık Kurumu, Süt Endüstrisi Kurumu, Türk Yapağı ve Tiftik A.Ş., Yem Sanayi, Türkiye Zirai Donatım Kurumu, Çay Kurumu, Azot Sanayi T.A.Ş., vb. gibi kuruluşlar yanında mesleki ve sosyal açıdan örgütlenmelerini temin eden çiftçi dernekleri, Ziraat Odaları, Ziraat Mühendisleri Derneği, Türkiye Ziraat Odaları Birliği gibi çiftçinin baskı grupları ile beraber kırsal alandakilerin ekonomik yönden örgütlenmelerini sağlayan kooperatifler kurulmuş ve bunlara ilişkin yasal düzenlemeler yapılmıştır.

Cumhuriyet döneminde kırsal alanın örgütlenmesi planlı dönem öncesi dediğimiz 1923'den 1960 yılına kadar olan dönemle 1960'dan günümüze kadar olan planlı dönemdeki çalışmalar diye iki ana başlık altında incelenmiştir.

1- PLANLI DÖNEM ÖNCESİ ÇALIŞMALAR

Türkiye'de kırsal alandaki bireylerin sosyo-ekonomik açılardan örgütlenmeleri ilk kez 1863 yılında Mithat Paşa tarafından başlatılmıştır. Fakat cumhuriyetin kurulmasın-

(*) Arş. Gör., D.E.Ü., İkt. İdr. Bül. Fak., İşletme Bölümü

dan önceki örgütlenmeler genellikle belirli bir süre yaşayabilmiş ve etkinliklerini kuruluşlarından kısa sayılabilecek bir süre sonra kaybetmiş ve yok olmuşlardır.

Ülkemizde planlı kalkınma dönemi öncesinde kırsal alan kalkınmasına ait politikaların tesbitinde köy ve köylü sorunları tek başına ele alınmış ve kırsal alanda yaşayanların buldukları yerde kalkındırılmaları temel görüş olarak benimsenmiştir. Bu nedenle kırsal alanın kalkındırılmasında sektörler arasında gerekli ilişkiler kurulamamış ve hizmet bütünlüğü sağlanamamıştır. Zaman içerisinde sözü edilen hizmetlere özel ağırlık verildiği görülmüştür (DPT; 1982:1).

Atatürk'ün 1922 martında yaptığı konuşmasında "Türkiye'nin Sahib-i hakikisi, haki ki müstahsil olan köylüdür" diyerek bu konudaki tutumunu belirtmesiyle (C.Orhan Tütengil; 1977:61). kırsal alana önem verilmeye ve kırsal alanın kalkındırılması için yapılacak yasal düzenlemeler ve kurulacak örgütler oluşturulmaya başlanmıştır.

1923'te yapılan I. İktisat kongresinde ziraat mühendislerinin öncülüğünde "Türkiye Çiftçiler Birliği" adını taşıyan bir cemiyet kurulmuştur. (C. Orhan Tütengil; 1977:76) 21 Nisan 1924 tarih ve 498 sayılı "İtibari Zirai Birlikleri Kanunu" çıkarılmıştır. Bu kanuna göre İtibari Zirai Birliklerinin başta kredi olmak üzere diğer tarımsal işlevleri de yüklenmeleri öngörülmüştür. Yasanın bir diğer yönü de üst örgüt kurmalarına olanak sağlanmasıydı (Cemal Altuğ; 1981: 33-34). Bu kanun ile çiftçinin şahsi ve müşterek kefalci esasına göre örgütlenmesi öngörülmekteydi (T.Güngör Uras; 1966:9)

Cumhuriyetin kuruluşu ile beraber kırsal alanın örgütlenmesinde ciddi çalışmalara başlanılmıştır. 18 Mart 1924 tarihinde çıkartılan 442 sayılı Köy Kanunu, uzun yıllar yürürlükte kalmıştır. Bu kanun köy derneği, ihtiyar meclisi ve muhtardan oluşan bir kalkınma ve gelişme çatısı kurmuştur (Sami Ateş; 1982:31).

29 Mayıs 1926 tarihli 865 nolu Türk Ticaret Kanununda kooperatif örgütlere 25 maddede yer verilmiş ve bunların kuruluşu, ortak ve sermaye değişiklikleri vb. gibi konuları içermiştir. 1926 tarihli Türk Ticaret Kanunu'nda tarım kooperatifleri hakkında özel hükümlere rastlanmaz. 5 Haziran 1929 tarihli 1470 sayılı "Zirai Kredi Kooperatifleri Kanunu" cumhuriyet devrinde devletin tarım kooperatifleriyle direkt ilişkisine ait ilk vesikadır. Bu kanunla "İtibari Zirai Birlikleri" yerine "Zirai Kredi Kooperatifleri" kurulması öngörülmekteydi. Türkiye'de devletin tarım kooperatiflerine ilk ilgisi, tarım sektörünün kredilendirilmesinde iyi işlemeyen aracı örgütlerin reorganizasyon çabaları neticesinde ortaya çıkmıştır (T. Güngör Uras; 1966: 10-11)

Bu arada 1930 yılında ilk defa Adana'da Çiftçi Birliği Kurulmuştur. Ardından 1931 yılında 1. Ziraat Kongresi yapılmış ve burada geleneksel tarımdan rasyonel tarıma geçiş bir amaç olarak benimsenmiştir (C.Orhan Tütengil; 1977:76).

1929 tarihli Zirai Kredi Kooperatifleri Kanunu beklenen amaçları kısa sürede gerçekleştirilemeyince günün sosyo-ekonomik koşullarına uygun yeni bir kanun hazırlığına girişilmiştir. 1935 yılında kabul edilen 2834 sayılı Tarım Satış Kooperatifleri Kanunu ile 2836 sayılı Tarım Kredi Kooperatifleri Kanunu kırsal kesimin sorunlarının çözümünde, devlete önemli görev ve yetkiler yüklemiştir. Sözü edilen bu iki kanun ile bu kooperatiflerin üzerinde Ziraat Bankası ve ilgili bakanlıklara geniş yetkiler verilmiştir (Haşmet Başar; 1983: 120-121).

1932 yılından itibaren devletin başlattığı tarımda destekleme politikasını yürütmek amacı ile 1937 yılında Tarım Bakanlığı ve ardından da 1938'de Toprak Mahsülleri Ofisi (T.M.O) kurulmuştur. T.M.O, köylü ile tüccar arasına girerek bir denge rolü oynamak maksadıyla kurulmuştur.

Kırsal alandaki bireylerin sosyo-ekonomik açıdan örgütlenmeleri için yapılan en önemli çalışmalardan bir tanesi de 1957 yılında çıkartılan 6964 sayılı kanunla kurulan Ziraat Odalarıdır.

2- PLANLI DÖNEMDEKİ ÇALIŞMALAR

İktisadi, sosyal ve kültürel kalkınmayı demokratik yollarla gerçekleştirmek amacıyla hazırlanan beş yıllık kalkınma planları Türkiye bütünü içinde kırsal alanların sorunlarına da dikkatle eğiliyordu. Nitekim planlı dönemle birlikte kalkınma planlarında tarım konusunun yanında, köy ve köylülükle ilgili konulara da yer verildiği görülmektedir.

Beş yıllık kalkınma planlarında küçük toplulukların (kırsal alandaki bireylerin) kalkınma ve örgütlenme çabalarına katılmalarını sağlamak ve kendi kendilerine yeterli, girişken, birbirleriyle dayanışma halinde bir topluluk olarak sorunlarını çözebilmelerini sağlamak için çeşitli tedbirler ve yöntemler ortaya konmuştur. BBYK Planında o dönemde dünyada da etkinliği olan "Toplum Kalkınması" (yada başka bir deyişle köy kalkınması) bu amacı gerçekleştirebilmek için bir araç olarak ortaya konmuştur.

Memleketimizde planlı kalkınma döneminde ele alınan toplum kalkınması ve küçük toplum birimlerinde teşebbüs gücünün artırılması çalışmaları, köylerin kalkındırılmasına yardımcı olma yanında, yeni bir zihniyetin de gelişmesine sebep olmuştur (DPT; 1970:252).

Planlı kalkınma dönemiyle kırsal alandaki bireylerin sosyal ve mesleki açıdan örgütlenmelerinin yanında ekonomik açıdan örgütlenmelerini de temin maksadı ile kooperatifleşmeye büyük bir önem verilmiş ve kooperatifler örgütlenmede bir araç olarak kullanılmıştır. Bunun içinde kooperatifçiliğin gelişmesini özellikle de tarımsal kooperatifçiliğin gelişmesini temin etmek için o zamana kadar gecikmiş olan yasal ve kurumsal yapıya kavuşturulmuşlardır.

a- BBYKP Dönemindeki Çalışmalar (1963-1967)

BBYK Planında kalkınmayı gerçekleştirebilmek için çeşitli tedbirler ve programlar arasında özellikle kırsal alandaki bireylerin kalkındırılmasına yer verilmiş ve toplum kalkınması ile köy kalkınması eş anlamda kullanılmıştır (DPT; 1963: 101).

BBYK Planının tarım bölümünde "çiftçinin teşkilatlandırılması" ile ilgili tedbirler arasında "çiftçilerin kooperatifleşmesini önleyici sebeplerin bulunup bulunmadığı incelenecek, özellikle küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin, üretimde ve üretimlerinin değerlendirilmesinde büyük işletmelerin sahip oldukları avantajlardan yararlanmalarını sağlamak amacıyla kooperatifleşmeleri desteklenecektir" denilmektedir (DPT; 1963:188).

Ayrıca plan hedeflerinin arasında Tarım Odaları'nın bazı pilot il ve ilçelerden başlanılmak suretiyle tüm ülkede yaygınlaştırılacağı yer almıştır (DPT; 1963: 188-189)

b.İBYKP Dönemindeki Çalışmalar (1968-1972)

İBYKP'nında köy ve köylü sorunları başlığıyla yeni bir bölüme yer verilmiştir. Toplum kalkınmasında, küçük toplum birimlerinde teşebbüs gücünün geliştirilmesi adıyla yer almıştır (Cevat Geray; 1981: 50-51).

Kırsal alandaki bireylerin örgütlenmesi ile ilgili olarak kooperatifçiliğe özel bir önem verilmiş, önceki yıllarda tarımsal krediler, imalat sanayii, köy ve köylü sorunları içerisinde yer alan kooperatifçilikle ilgili tedbirler 1970 icra planında ilk defa kooperatif sektör içerisinde yer almıştır (Erol Orhan; 1970: 48).

Kırsal alandaki orta ve küçük tarım işletmelerinin ihtiyaçlarını temin ve mallarını satmak için kooperatif şeklinde örgütlenmelerinin destekleneceği plan hedeflerinde yer almıştır (DPT; 1967: 235-247).

İBYKP'nı döneminde Türk kooperatifçiliği yönünden belirtilmesi gereken çalışmalarından bir tanesi de "Kooperatifçilik Sorunları Araştırması"nın tamamlanmasıdır. Bu araştırma ile kooperatifçiliği geliştirebilmek için devletin kooperatif yönetiminde ve denetiminde aktif rol aldığı ancak sorumluluklarını devredecek üst kuruluşların oluşumuna yardımcı olmadığı bu konuda uzman personel yetiştirilmediğini belirtmektedir (Haşmet Başar; 1983:128).

Bu plan döneminde kooperatifçilik konusunda yapılan en önemli düzenleme 1969 tarihinde çıkarılan 1163 sayılı "Kooperatifler kanunu"dur. Bu kanun, özel kanunlar ile kurulan kooperatifler (Tarım Kredi, Tarım Satış, Tütün Tarım Satış, Toprak Reformu) hariç tüm kooperatifleri bu mevzuat içerisinde toplanmıştır.

1971 yılı icra planında "kırsal alanda yaşayanların tamamen gönüllülük esasına bağlı kalarak optimal işletme yaratacak şekilde üretim ortaklıkları veya kooperatifler halinde örgütlendirilmeleri sağlanacaktır" denilmiştir (DPT; 1971:684).

Tarım sektöründe kooperatif şeklinde örgütlendirilmesinin teşvik edilmesi ve kamu kuruluşlarının da kooperatifleşmeyi desteklemeleri, kooperatiflerin ve kooperatif ortaklarının sayılarının hızla artmasına yol açmıştır. bu dönemde başlayan Köy Kalkınma kooperatifleri hareketi, yurt dışındaki işçilerin tasarruflarının kırsal alanlarda tarıma dayalı yatırımlara yöneltilmesi imkanını yaratmıştır (Orhan Türkdoğan; 1977: 410).

Köylerde kooperatifleşme ile ilgili değer yargılarını yaratacak ve geliştirecek, kooperatif yönetici ve ortaklarını uyarak kooperatif çalışma içinde girişken olmalarına yardım edecek eğitim programları uygulanacaktır, denilmektedir (DPT; 1967: 247)

Ayrıca planda tarım kooperatiflerinin faydalarını arttırmak için üretimi artırıcı yatırım projeleri içinde köyün çalışmalarının programlanmasının önemi belirtilmiştir. Bu konuda kooperatifler, teknik bakımdan desteklenecek ve bu gibi projelere kredilerde öncelik tanınacaktır ifadesi yer almıştır. (DPT; 1967:247)

c- ÜBYKP Dönemindeki Çalışmalar (1973-1977)

ÜBYKP'nında ekonomimizin temelini oluşturan tarımla ilgili hizmetlerin sadece kamu kuruluşları eliyle götürülmesine imkan olmadığı, bu yönde bizzat çiftçilerin teşkilatlanarak bilfiil bu hizmetlere girmesi gerektiği üzerinde durulmuştur (DPT; 1973: 208-209-860-861).

1975 yılı icra programında kooperatifler, köylü nüfusun gelir düzeyinin ve yaşama koşullarının düzeltilmesi ve geliştirilmesi çalışmalarında başlıca örgütler olarak görüldüğü belirtildikten sonra kooperatif örgütlerin işlevsel olarak etkin ve dinamik bir işleyiş biçimine kavuşturulmaları gerektiğinin üzerinde durulmuştur (DPT; 1975:325-327)

ÜBYK Planında kırsal alanın örgütlendirilmesinde çok amaçlı kooperatifleşmenin esas olacağı belirtildikten sonra kooperatifleşmeye, "Ekonomik ve Mali Örgütleşme Politikası" içinde ayrı bir yer vererek, kooperatifçilik politikasının amacı, "dağınık bireysel emek, güç, beceri ve tasarruf potansiyelini ekonomik ve sosyal kalkınmanın hızlandırılmasına yönlendirmede kooperatiflerden bir araç olarak yararlanmak" olarak belirtilmek suretiyle, kooperatifçiliğin ortaklarına eşit haklar tanıyan ve eşit sorumluluklar yükleyen demokratik örgütler olarak geliştirilmesi gereği üzerinde durulmuştur (İsmail Can; 1984:96-97)

Köy kalkınmasında zaman, koordinasyon ve mali imkanlarla ilgili güçlükleri asgariye indirmek ve amaçlanan kalkınmayı en kısa sürede sağlamak için bugüne kadar birbirinden ayrı yürürlükte olan çeşitli programlar arasında mahalli düzeyde koordinasyon sağlanması, köylünün üretim, pazarlama, tüketim, kredi ve donatım sorunlarına bir bütün olarak yaklaşacak çok yönlü bir kooperatifleşmenin geliştirilmesi plan hedeflerinde öngörülmüştür (DPT; 1973: 861).

Yine plan hedeflerinde "kooperatiflere teşkilatlanma ve eğitim konularında devlet desteği sağlanacak, kooperatif ortaklarının hak ve menfaatlerini koruyucu bir denetim düzeni gerçekleştirilecek ve suni kooperatifleşmeler önlenecektir" hükmüne yer verilmiştir (DPT; 1973:910).

Daha önce "Tarım Kentleri" ismi altında MHP'nin programında yer alan "Merkez Köyler" kavramı bu defa kavram ve isim olarak ÜBYKP'nda yer almıştır (Kâmil Turan; 1975:249).

ÜBYKP'nının Köy ve Köylü Sorunları isimli bölümünde kırsal nüfusun milli pazar ve yaşantı ile bütünleşme sürecinin hızlandırılması ve yerleşim yapısının olumlu yönde etkilenmesinde başlıca araç olarak ortaya çıkan merkez köylerin tesbiti araştırmasına DPT'nca, ilgili bakanlıkların işbirliği de sağlanarak başlanmıştır, denilmektedir (DPT; 1973: 857).

Merkez köyler projesiyle hem kırsal alana götürülen hizmetlerde bir etkinlik ve verimlilik sağlanacak hem de kırsal alanın kalkındırılması çabalarına çok büyük bir destek sağlanacaktır.

ÜBYKP'ndaki merkez köyler ile ilgili noktaları şöylece özetleyebiliriz. Bunlardan birincisi, merkez köyler projesinin tarım toplumunun yapı değiştirmesinde temel bir unsur olarak kabul edilmesi; ikincisi, projenin toprak ve tarım reformu "halkın kendi kendini yönetmesi" deyiimi ile ifade edilen topluluk kalkınması ve tarım kooperatiflerinin desteğiyle ancak yürütülebileceği inancına yer verilmesi; üçüncüsü ise dinamik bir tarım toplum düzenininin sanayi ile kurmak zorunda bulunduğu ilişkinin üzerinde dikkatle durulmasıdır. (Kâmil Turan; 1975: 249-250).

d. DBYKP Dönemindeki Çalışmalar (1979-1983)

DBYKP'nda kırsal alanın kalkınması ve örgütlenmesinde etkin bir araç olarak düşünülen kooperatiflerin geçmiş plan dönemlerinde amaçlanan düzeye ulaşamadığı belirtilmiş ve tarımsal gelişmenin sağlanmasında kooperatifleşmenin temel amaç olarak ele alınmasının yanında kurulması düşünülen tarım sigortasının kooperatifler aracılığı ile gerçekleştirilmesi ve sağlanan fonların kooperatifler tarafından kullanılması amaçlanmaktadır (Mehmet Yazar; 1979:88).

DBYKP'nda daha önceki planlardan farklı olarak "Demokratik Kooperatifçilik" deyiimi kullanılmış ve köylülerin güçlü demokratik kooperatifler kurmalarının destekleneceği belirtilmiştir. Kooperatifleşmenin tarımın ve kırsal alanın gelişmesinde temel araçlardan birisi olarak yaygınlaştırılıp etkinleştirileceği belirtilmiştir (DPT; 1979: 287-288).

Köylülerin güçlü kooperatifler, kooperatif birlikleri, üst birlikleri ya da ortak kuruluşlar halinde örgütlenmeleri desteklenecek ve ürünlerinden sağlanan gelirlerin aracıya gitmesi böylece önlenecektir (DPT; 1979: 288).

Kırsal alandaki bireylerin örgütlenmesini sağlamak için köylünün kooperatifçilik bilgisinin geliştirilmesi ve yeterli kooperatif yönetici ve önderlerinin yetiştirilmesi için gerekli eğitim programlarının düzenleneceği belirtilmiştir (DPT; 1979:121)

1978 ara yılı programında da "köyün sosyal, ekonomik kültürel ve alt yapısıyla ilgili sorunlarına çözümler getirerek, köylünün yaşam düzeyini yükseltmeye yönelik çalışmaların tüm aşamalarına yerel yönetim birimlerinin, köylünün ve köylü örgütlerinin en geniş oranda katılmalarını sağlayıcı her türlü önlem alınacaktır. Tarım girdilerinin sağlanmasında ve dağıtımında kooperatifler başlıca kuruluşlar olarak değerlendirilecektir" denilmektedir (DPT; 1978:304).

e- VBYKP Dönemindeki Çalışmalar (1985-1989)

VBYKP'nının temel hedefleri ve stratejisinde belirlenen genel ekonomik ve sosyal esaslar çerçevesinde, kırsal alanın örgütlenmesi doğrudan ve dolaylı olarak teşvik edilmiştir.

Plan hedeflerinde "köylünün, kalkınmaya şuurlu bir şekilde katılmalarını temin ile refah seviyelerinin yükseltilmesinde, sosyal ve mesleki işbirliğini sağlamaya yönelik örgütlenme faaliyetleri desteklenecektir" denilmektedir (DPT; 1985:158).

Tarımda şirketleşmenin teşviki, kooperatifçiliğin temel ilkeleri istikametinde geliştirilmesi, tarıma dayalı sanayilerin yaygınlaştırılması çalışmalarının hızlandırılacağı 1989 yılı programında belirtilmiştir (DPT; 1989:409).

Yine VBYKP'nı hedeflerinde "köylere götürülen alt yapı ve iktisadi hizmetlerin yaygınlaştırılması ve hizmet verimliliğinin temini için merkez köylerin araç olarak kullanılacağı" belirtilmiştir (DPT;1985:158). Bunun yanında "tarımsal ürünlerin işlenmesi ve pazarlanması gibi konulara yönelik kooperatifçiliğin destekleneceği" yine plan hedeflerinde yer almıştır (DPT; 1985:54).

Tarım kooperatiflerinin sayıca çokluğunu ve dağılımını önlemek, kendi kaynaklarına dayalı olarak varlıklarını sürdürmelerini sağlamak üzere, tek tip çok amaçlı kooperatifler halinde teşkilatlanmalarını sağlayacak mevzuat düzenlemelerinin yapılacağı 1985 yılı programında yer almıştır (DPT; 1985:311).

f. ABYKP Dönemindeki Çalışmalar (1990-1994)

ABYKP'da kırsal kesime dolayısı ile tarım kesimine gereken ilgi ve önem verilmiş sadece tarıma dayalı sanayilerin destekleneceği plan hedeflerinde yer almıştır. Planda, "kırsal kesimde yeni iş alanları ve kırsal hane halkına ek gelir imkanları yaratmak amacıyla tarım dışı iktisadi faaliyetlerin geliştirilmesine ağırlık verilecektir" denilmektedir (Resmi Gazete; 1989:168).

Planın kırsal alana götürülen hizmetler başlığı altındaki bölümünde ise kırsal kesimde, çağdaş ihtiyaçlara uygun hizmet ve bilgi akımını kolaylaştırmak temel ilke olarak benimsenmiştir (Resmi Gazete; 1989:188).

Aynı bölümde, kırsal kesime dinamizm kazandırmak amacı ile "kırsal alana planlama" yaklaşımı çerçevesinde hizmetlerin ve tarıma dayalı sanayi yatırımlarının merkez köy ve kasabalara yönlendirilmesi desteklenecektir denilmektedir (Resmi Gazete; 1980:188)

Kırsal alana götürülen hizmetlerin etkinliğinin artırılması için, "köye hizmet götüren kamu kuruluşları arasında koordinasyon geliştirilecek ve birbirleriyle uyumlu hizmet vermelerini sağlayacak entegre projeler uygulamaya" konulması plan hedefleri arasında yer almıştır. Ayrıca "köylünün ana geçim kaynağı olan toprağın rasyonel kullanımı için gerekli düzenlemelerin tarımsal araştırma kurumları ile birlikte yapılacağı ve tarımsal yapı bozukluklarının giderilmesini amaçlayan projelere ağırlık verileceği planda belirtilmiştir (Resmi Gazete; 1989: 188-189).

Planın tarım sektörü ile ilgili başlığı altında da, "küçük ve orta ölçekli işletmelerin modern girgi kullanımı ve tarımsal ürünlerini işleme ve pazarlamaları kooperatifler eliyle desteklenecektir" denilmektedir (Resmi Gazete; 1989:46).

SONUÇ

Son yıllarda ülke nüfus artışının iki katını aşan kentleşme hızına ve tarım kesiminin toplam nüfus içindeki oransal değerinin sürekli olarak azalmasına karşılık, kırsal alanda yaşayan ve geçimini tarımdan karşılayan insanların sayısında yine de mutlak olarak bir artma söz konusudur. Bugün 23.5 milyona yakın insanımız sayıları 75.000 dolayındaki kırsal yerleşme biriminde geçimini tarımdan sağlamaya çalışmaktadır.

Ülke GSYİH'nin %17.2'sini, ihracatın tarıma dayalı sanayi ürünleri ile beraber %27.7'sini sağlayan, toplam işgücümüzün %58.9'unu istihdam eden tarım sektörü, ülke kalkınmasının sürükleyici ve itici güçlerinden bir tanesidir. Buna rağmen, kırsal kesim ve dolayısı ile tarım kesimi bugün diğer kesimlerin egemenliği altında varlığını sürdüren bir kesim durumundadır. Kırsal alanda örgütlenmenin amacı; sadece ekonomik menfaatlerin değil, aynı zamanda mesleki ve sosyal menfaatlerin de korunması ve geliştirilmesi yoluyla, kırsal kesimdeki verimliliği, üretimden tüketim aşamasına kadar tarımsal ürünlerin en iyi şekilde değerlendirilmesi suretiyle tarım üreticisinin gelirlerini, kırsal alanın ekonomi içindeki etkinliğini arttırmak ve refah düzeyini yükseltmektir.

Bütün gelişmekte olan ülkelerin belli başlı ekonomik ve sosyal sorunlarını oluşturan, kırsal alanda yaşayanların yaşama ve çalışma koşullarını kentsel alanlarda yaşayanların düzeyine yükseltebilmek, ancak kırsal alanda yapılacak etkili bir örgütlenme ile sağlanabilir.

Kırsal alandaki insanların örgütlenmesi; bu insanların ekonomik ve sosyal sorunlarının daha süratle, kolay ve sürekli olarak çözümlenmesini, kırsal kesimde refahın yükseltilmesini, bu suretle de sosyal dengenin kurulmasında bu insanların fikri ve maddi kalkınmalarının teminini ve bu yoldaki sorumluluk ve yetkilerinin devlet organları ile bağdaştırılmasını zorunlu görmekten doğan bir ihtiyaçtır.

Amaçları açısından mesleki ve iktisadi örgütlenmeler olarak ayrımlanan kırsal alan örgütlenmesinde, çiftçi dernekleri, ziraat odaları ve ziraat odaları birliği gibi kuruluşlar mesleki amacı esas alan örgütlere örnek oluştururken, iktisadi amacı esas alan bir çok model içinde en başarılı olanlardan biri "kooperatif model"dir.

Kooperatifleşme; fertlerin kendi başlarına çözümlenemedikleri ortak ekonomik ve sosyal sorunlarını karşılıklı yardımlaşma ve dayanışma suretiyle ortadan kaldırmak düşüncesinden kaynaklanmaktadır. Bu nedenle; gelişmekte olan ülkelerde toplumun büyük bölümünü oluşturan ve ekonomik yönden güçsüz olan kesimi harekete geçirmek suretiyle gelişmeye katkılarını sağlamada kooperatif model etkili bir araç olarak kullanılabilir.

KAYNAKLAR

C.Orhan TÜTENGİL; 100 Soruda Kırsal Türkiye'nin Yapısı ve Sorunları, Gerçek Yayınevi, İstanbul 1977

Cemal ALTUĞ; Atatürk ve Kooperatifçilik, Yol-Koop Yay. No:6, Ankara-1981

T.Güngör URAS; Tarım Kooperatifleri ile Devlet Arasındaki İlişki, V.I.T.K.Kongresi Tebliğleri, Ankara 1966

Sami ATEŞ; Tarih İçinde Köy Kanunları, Karınca Koop. Postası Dergisi, T.K.Kurumu Yay. Sayı 545, Mayıs-1982 Ankara

Haşmet BAŞAR; Türkiye'de ve Dünya'da Kooperatif Kuruluşların Sosyo-Ekonomik Yapısı, Uludağ Üniversitesi Basımevi, Bursa-1983

DPT ; Kırsal Kalkınma VBYPK Özel İhtisas Komisyonu

Raporu, DPT yay. No: 1860, Ör: 302, Ankara-1984

- DPT ; Kırsal Kalkınma Sektör Raporu, DPT yay. No: 1853, SPD: 358, Kasım-1982, Ankara
- DPT ; Türk Köyünde Modernleşme Eğilimleri Araştırması, DPT Yay. 860-SPD:198, Ankara-1970
- DPT ; BBYKP, DPT Yay. Ankara-1963
- DPT ; İBYKP, DPT Yay. Ankara-1967
- DPT ; ÜBYKP, DPT Yay. Ankara-1973
- DPT ; DBYKP, DPT Yay. No: 1664, Ankara-1979
- DPT ; VBYKP, DPT Yay, No: 1974, Ankara-1985
- DPT ; 1971 Yılı Programı, DPT Yay, No: 1004, Ankara
- DPT ; 1975 Yılı İcra Programı, DPT Yay. No: 1397, Ankara-1975
- DPT ; 1979 Yılı programı, DPT Yay. No: 1662, Ankara-1979
- DPT ; 1978 Yılı Programı, DPT Yay.No:1643, Ankara-1978
- DPT ; 1989 Yılı Programı, DPT Yay. Ankara-1989
- DPT ; 1985 Yılı Programı DPT Yay. No: 1981, Ankara-1985

Resmi Gazete ; ABYKP'nın 20217 sayılı 6.7.1989 tarihli kanununun kabul tarihi
22.6.1989

Erol ORHON; Gelişmekte Olan Ülkelerde Kooperatif Hareketleri ve Türk Tecrübesi, T.K.Kurumu Yay. No:32 Ankara-1970

Cevat GERAY; Kırsal Türkiye'de Toplum Kalkınması ve Kooperatifçilik, Tuna Yayın-Dağıtım, Ankara-1981

Orhan TÜRKDOĞAN; Köy Sosyolojisinin Temel Sorunları, Dede Korkut Yayınları, Genişletilmiş 2. Baskı, İstanbul-1977

İsmail CAN; Türkiye'de Kooperatifçiliğin Gelişimi, Maliye Dergisi, Sayı:71, Başbakanlık Basımevi, Ankara 1984

Kamil TURAN; Türk Tarım Toplumunun Sosyal Politika Açısından "Merkez Köyler" Projesinin Uygulama Olanakları, Ankara Ü.İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Yay. No: 92, Ankara-1975

Mehmet YAZAR; DBYK Planının Ekonomik Hedeflerine İlişkin Görüşler, Hür Teşebbüs ve Devlet Planlaması, Mees Yay. No: 76, Ankara-1979

ÖZET

1980'lerden sonra sanayi kesimine verilen önem ve destek artmıştır. Fakat kırsal kesim dediğimiz tarımsal alanlar gerek nüfus açısından ve gerekse ülke ekonomisine olan katkılarından dolayı önemini korumasına karşılık bu destekten yoksun kalmıştır. Böyle olunca bu kesimde yaşayanların hayat standartlarının yükseltilmesi amacıyla bir takım çalışmaların yapılması zorunluluğu ortaya çıkmaktadır.

Kırsal kesime yönelik iyileştirme çalışmaları, planlı dönem öncesi dediğimiz 1963 yılına kadar olan dönemde düzensiz bir şekilde ortaya konmaya çalışılmıştır. Planlı dönem dediğimiz 1963'den sonraki dönemde ise bu kesimin sosyal ve ekonomik açıdan güçlenmelerini temin etmek için örgütlenmelerinin bir takım yasal ve kurumsal çalışmalarla sağlanmaya çalışılmıştır. Fakat bu çalışmalar istenilen neticeyi vermekten çok uzaktır. Kırsal kesim 21. yüzyıla yaklaştığımız bu dönemde hala ekonomik ve sosyal yönlerden mahrum olarak varlığını sürdürmeye çalışmaktadır.

TOPLUM VE ORGANİZASYON KÜLTÜRLERİNİN İNSAN DAVRANIŞLARI ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ

*Arş. Gör. Süleyman COŞKUNER**

1. TOPLUMSAL KÜLTÜRLER VE FARKLILIKLARI A. KÜLTÜR VE MAHİYETİ

Kültür, bir toplumun özünü meydana getirir, yılların birikimidir. Bir toplumun oluşmaya başlamasından itibaren, toplum olma özelliği veren her katkının kültürün oluşumunda önemli rolü vardır. Toplumun bütün fertlerinin bireysel, grup, gruplar arası vb. ilişkilerinin çoğu kültürü oluşturmaya yardımcı davranışlardır. Fakat her davranış kültüre katkı vermeyebilir. Kültürün tanımını yapmak oldukça güçtür, sınır çizmek zordur. Kültür sayılıp sayılmaması gereken olgular devamlı tartışmaya açıktır.

"Kültür, insanlar tarafından belirli yaşam şartlarında(bazen amaçlı olarak, bazen ise önceden tahmin edilemeyen iç ilişkiler ve rastlantılar sonucu) sürdürdükleri etkinlikler sırasında yaratılıp, (yürürlükteki değişme sürecinin çeşit ve düzeyine karşın) kuşaktan kuşağa aktarılan (araçlar, gereçler, silahlar, evler, çalışma yerleri, tapınaklar, yönetim, boş zaman etkinlikleri, sanat eserleri gibi) insan yapısı maddi varlıkların (simgeler sistemi, düşünceler, inançlar, estetik algılar, değerler gibi) akılcı ve duygusal kavramların (kurumlar, topluluklar, tören biçimleri, örgüt biçimleri gibi) belirgin davranış biçimlerinin bütününden oluşur"¹

Tanımdan da görüldüğü gibi kültürün detayı çok fazladır. Ortaya koyduğu gerçek belirgin davranışlardan oluşmakta, yani insan davranışlarından etkilenmekte ve etkilenmektedir. Kültür, önemli bir şahsiyetin yaptığı, akıllardan yıllarca silinmeyen bir hareketle, toplumun belirli bir grubunun yaptığı davranışlarla, araç-gereçlerle, etkileşimle, sanarla vb. etkenlerle çok uzun vadede oluşmaktadır. Daha doğrusu kültürü insanların davranışları oluşturmakta, ama hangi davranışlar? Kısmen de olsa önceki mevcut kültürden etkilenen davranışlar, daha yeni kültür birimlerinin oluşmasına zemin hazırlamaktadır.

Kültür, ortak değerleri, yargıları, yaşayan veya bunlardan etkilenen insanlar arasında birbirine daha yakın olarak oluşmaktadır. Bu bakımdan birbirine yakın ilişkilerde bulu-

(* Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Bölümü Araştırma Görevlisi

1) Selami SARGUT: Kültürlerarası Farklılaşma Açısından Yönetim ve Örgüt Yapıları, Gazi Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt: 1.Sayı: 1-2 1985 s.392-393

nanların kültürleri de, (bireysel şemalar ve algılamalar bir tarafa bırakılırsa) birbirlerine benzer olmakta veya aynı kültürü oluşturmaktadırlar.

Hangi hareket ve davranışlardan kültürün oluşacağını veya pay alacağını belirlemek de oldukça güçtür. Çünkü davranış veya davranışların uzun vadede tutması ve yer etmesi gerekmektedir.

Kültürün oluşumunda üyelerin inançları, yaşantuları, felsefeleri, tarihleri, sanatları, direnmeleri, açıklıkları, otoriteleri, yumuşaklıkları vb. birçok etken vardır. Kültürün neden, nasıl, ne zaman oluştuğunu tespit etmek de oldukça zordur.

Bazı kültürlerde pazarlık yapmak adet olmuştur². Pazarlığın gerekliliğine inanılırken, bazı ülkelerde ise ayıp sayılır. Bunun neden böyle olduğunu cevaplamak çok zordur. Kimbilir tarihin hangi noktasında önemli, akılda kalan bir hareket sonucu oluşmuş- tur pek bilinemez.

B. TOPLUMSAL KÜLTÜRLER VE SİSTEM ANLAYIŞI İLE KAVRANMASI

Kültür, birbirlerine yakın insanların ilişkilerinin tarihi süreç içerisinde olduğu için, toplumsal kültürlerin oluşmaları da farklı farklı olmaktadır. Her ülke belirli sınırlar ile çevrilmiş, bazıları uzak doğuda, bazıları sıcak iklimde, bazıları denizle iç içe, bazıları da çöllerde sınırlarını belirlemişlerdir.

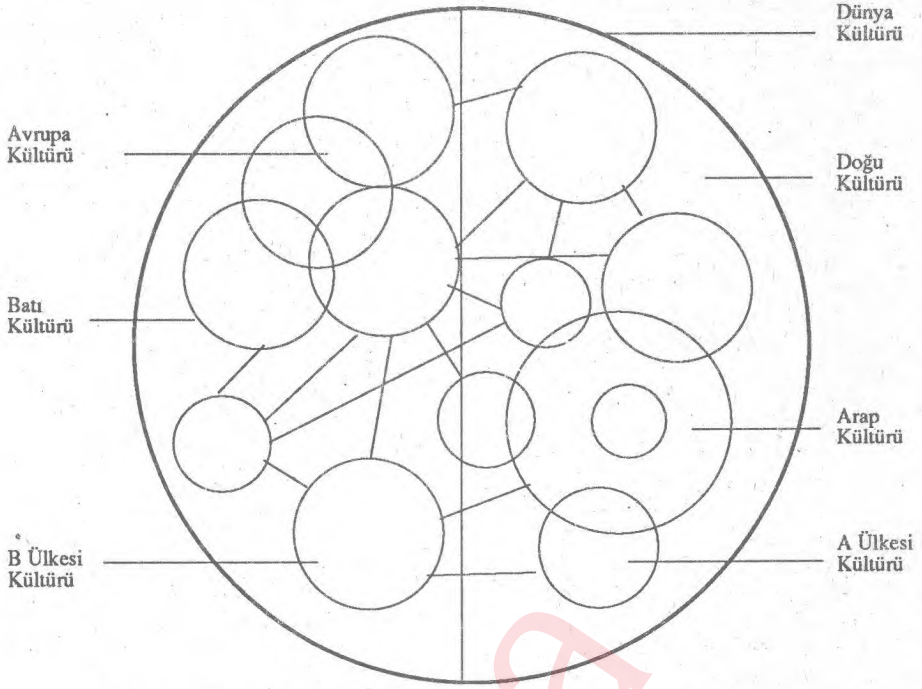
İnsan davranışları yukarıda sayılan öğelere göre farklılıklar gösterdiği için, belirli sınırlar içinde ve daha yakın etkileşimde bulunan kişilerin kültürleri de birbirlerine çok benzemektedir. Bunun yanı sıra, farklı tabiat etkenleri, sosyal ve siyasal faktörler, inaçlar, değerler yargılar, anlayışlar etkisinde kalan toplumların da kültürleri farklı olmaktadır. Bir Alman, Japon, Amerikan, Arap, Türk kültürlerinden bunun için bahsedilir.

Ancak önemli husus şudur: Bütün bu değişik kültürler, kültür sahiplerinin birbirlerine yakınlığı ve etkilemeleri ölçüsünde sınırlarının belirlenmesi zorlaşmaktadır. Mesela, neden Arabistan kültürü değil de, Arap Kültürü? Çünkü, Arap Ülkeleri'nin sınırları farklı olmalarına rağmen, Arap kavmi olarak birbirlerinden daha çok etkilenmekte ve ortak bir Arap kültürü meydana getirmektedirler.

Hatta davranış etkileşiminin ölçüsünü biraz daha makrolaştırsak, karşımıza Doğu-Batı olmak üzere iki kültür çıkmaktadır. Çünkü, Doğu ülkeleri kendi aralarında, Batı ülkeleri de kendi aralarında daha yakın bir etkileşmeye sahip bulunmaktadır. Daha da öteye gidersek Dünya Kültürü karşımıza çıkıyor.

O halde bütün kültürleri oluşturan farklı insan davranışları, etkileşim ölçüsüne göre kültürler oluşturmaktadırlar. Yani bütün kültürler birbirlerini etkilemekte, çok etken olan kültür diğerini kendi kültürüne dahil etmektedir. Ancak istisnai olarak birbirleriyle hiç etkileşim halinde olmayan iki ülke veya kavmin kültürleri birbirlerine tesadüfi olarak benzeyebiliyorlar.

2) Selami SARGUT: Kültür ve Örgütsel Davranış: Kültürler Arası Farklılaşmanın Boyutları Üzerine Bir Araştırma. Yayınlanmamış bir çalışma. Ankara-1985. s.2.



Şekil: 1 Toplumsal Kültür Farklılıklarının Sistem Anlayışı ile Kavranması

Şekil-1'de görüldüğü gibi, kültürü belirleyen öğelerin farklı olmaları ve buna bağlı olarak insan davranışlarının farklı olmasından dolayı karşımıza ölçeğinin zor tespit edilebildiği farklı büyüklükteki toplumsal kültürler çıkmaktadır. Farklı kültürler birbirlerinin alt sistemi -üst sistemi olabilmektedirler. Hepsi de birbirlerini etkileme yeteneğine sahiptir. Ancak ölçüleri farklıdır. Dış çevreyi daha fazla etkileyebilen kültürler, sistemini büyütürken, etkileyemeyenler ise, küçük bir kültür olarak kalmaktadır.

O halde, bu farklı kültürlerin hepsi de kendi insanlarını farklı olarak etkilemektedir ki, bir Japon için gayet olağan sayılan bir davranış bir Amerikalıyı güldürebilmektedir. Bir kültür için medeni sayılan bir davranış, bir diğer kültür için gülünç sayılabilir veya ayıplanabilir. Ancak hangisinin doğru ve haklı olduğunu tespit etmek ve üstün olan kültürü ayırdedebilmek oldukça zordur.

Teknolojik gelişmeler, dünya medeniyetine uyum sağlayabilme yeteneği, doğal kaynakların zenginliği, kalkınmışlık düzeyi, diğer ülke kültürlerini etkilemede avantaj sağlamaktadır. Mesela, Almanya'ya işçi olarak giden vasıfsız elemanlarımız tamamen Türk Kültürünü kaybetmese bile, Alman kültürünün veya Avrupa kültürünün etkisi altında kalmakta ve davranışlarını değiştirebilmektedirler. Demek ki, Dünya kültürü bir çok ülke veya ülkelerin kültürlerinden oluşmakta ve birbirleriyle şartların elverdiği ölçüde etkileşim halinde bulunmaktadır.

II. ORGANİZASYON KÜLTÜRÜ

A. ORGANİZASYON KÜLTÜRLERİNİN OLUŞUMU

Organizasyon kültürü, işletmelerin ömürleri ile doğrudan ilişkilidir. Yeni kurulan bir işletmenin henüz kültürü yok iken, ilk kuruluşunda görev alanların geçmiş birikimlerini

işletmeye getirmeleri ile, ilk kültür meydana gelir. Ondan sonra da, çalışanların davranışları ve etkileme derecelerine göre kültür yapısını ve şeklini oluşturmaya devam eder. İşletmeye gelen bir yönetici daha önceden edindiği bir davranışı efsanevi olarak işletmeye koymakla, mevcut kültüre önemli bir ilave yapabilir. Ama bazı yöneticiler de, işletmeye hiç bir kültür katkısı veremeden emekli olabilirler.

Organizasyon kapalı bir sistemin aksine, açık bir sistem olarak faaliyetlerini sürdürür. Çevreden önemli ölçüde girdiler alarak etkilenir. Bir yazar organizasyon kültürünü; "belli bir grubun dış çevreye uyum sağlayabilmek ve iç bütünlüğünü kurabilmek için bulunduğu, geliştirdiği ve gruba yeni katılan üyelere öğrettiği temel kavramlar ve varsayımlar olarak"³ tanımlamaktadır. O halde organizasyon kültürünü, çalışanların çeşitli durumlardaki davranış tarzları, çevre ve toplum gibi faktörler ortaklaşa tarihi bir süreç içerisinde meydana getirmektedir. Tabii ki, organizasyon kültürü, organizasyonun içerisinde bulunduğu ülke sisteminin bir alt sistemini oluşturmaktadır. Dolayısıyla, toplum kültürleri nasıl birbirlerinden etkileniyorlarsa ve kültür alışverişinde bulunuyorlarsa, organizasyon kültürleri de, bir sistemin alt sistemleri olarak birbirlerini etkiliyor ve ilişki halinde bulunuyorlar.

Mesela, aynı yöneticilik okulundan yetişmiş, benzer kültürlere sahip yöneticilerin işletmelerindeki uygulamaları birbirlerine benzer olacaktır. Öğrenciliğinde yönetim dersini X teorisine yakın bir hocadan alan yöneticinin işletmesine getireceği kültür ile Y teorisine yakın bir hocadan alan yöneticinin işletmesine getireceği kültür ile Y teorisine yakın bir hocadan alan yöneticinin işletmesine getireceği kültür de farklı olacaktır.

Organizasyonda çalışanların, mevcut yaşlarına kadarki bütün yaşantuları, aile, okul, eğitim, çevre, sosyal ilişkiler, inanç, değer yargıları gibi faktörler organizasyonların kültürlerinin oluşumunu gerçekleştirmektedir. İtibar edilen görüşler, düşünceler, tutumlar, simgeler evreni de organizasyon kültürünü meydana getiren faktörlerdendir.

Organizasyonlarda çalışan insanların doğal etkileşimleri sonucunda oluşan sosyal doku ve bunun ürünü olarak ortaya çıkan kültür dokusu, insanlara paylaştıkları bir sosyal gerçeklik sunmaktadır. Bu gerçeklik, insanların ortak bir dünya kurmalarını sağlamak ve sosyal bir bütünlük haline getirmektedir.

Organizasyon kültürünün varolabilmesi için, çalışanların uzun bir süre bir arada aynı problemleri paylaşan insanlar olmaları, problemlerini birlikte çözebilme fırsatlarının olmaları, çözümlerin etkilerini gözleyebilme ve katılımcı anlayışın olması gerekmektedir⁴. Eğer bir organizasyon uzun ve yoğun bir tarihe sahipse, güçlü bir kültüre sahip olabilir. Bu durum da, kültürün oluşma sürecinin uzun ve efsanevi olması gerektiğini vurgulamaktadır.

B. Z KÜLTÜRÜNÜN OLUŞUMU

Organizasyon kültürünü gelenekler ve çevre meydana getirmektedir. Kültür, bir şirketin saldırganlık, kendini savunma ya da uyuşukluk gibi faaliyetleri belirleyen, fikirleri ve hareketleri etkileyen değer yargılarını da oluşturmaktadır. Yöneticiler kendi tutum ve davranışlarıyla bu örneği aslarına ve kendilerinden sonraki kuşaklara aktarırlar.

Halbuki bir Z kültüründe farklı değerler vardır. Uzun süreli iş, karşılıklı güven ve yakın özel ilişki bunlardan bazılarıdır. Bir Z şirketinin hiçbir bölümü adı geçen değerlerden uzak kalamaz. Stratejilerden personele, üretilen ürüne kadar her şey bu değerlerle şekillenmektedir. Bu değerler arasında en önemlisi, Z kültürünün kendi insanlarına, ça-

3) Olgun KIRÇIL,; Kalite Kontrol Grupları İçin Gerekli Yönetmelik ve Organizasyonel Altyapı Olarak Z Tipi Organizasyonlar, Kalite Kontrol Grupları Semineri, Milli Prodüktivite Merkezi Yayını, Ankara-1985, s.95.

4) Olgun KIRÇIL, a.g.m. s.95.

İşanlarına karşı duyduğu bağlılık ve sorumluluk duygusudur. Gerçekte Z kültürünün insancıl özellikleri şirket sınırlarının dışına da taşmaktadır.

İnsan saat dokuzdan akşam beşe kadar makina, ondan sonra da insan olamaz. İnsanca çalışma şartları sadece üretimi arttırmakla kalmaz, aynı zamanda işletmeye kâr, çalışanlara da özsaygı kazandırmaktadır. Artan bir kolaylık ve rahatlık hissiyle herkes görevini daha iyi yerine getirir. Şimdiye kadar batılı yöneticiler artan üretimin teknolojiye bağlı olduğunu sanmışlardır. Z kültürü, iş dünyasında ilginin yön değiştirerek insan ilişkilerine yöneltilmesini gerektirmektedir⁵.

Z kültürüne göre, çalışan için iş, çok büyük bir anlam ifade eder. İş, insanın hayatının çok önemli bir bölümünü oluşturur. Günün 24 saatinden uykuyu çıkarırsak, geri kalan kısmın en çoğu işyerinde geçmektedir. Çalışanların işiyle ve iş çevresiyle ilişkileri ailesine ayırdığı ilişki ve zamandan daha fazladır. İş, çalışanların oturduğu semti, ilgi alanlarını, hobilerini, refah düzeyini, hatta geçirdiği hastalıkları bile belirleyebilir.

Z kültürü, çalışanlarına dengeli ve olumlu bir toplumsal çevre sunduğu, problemlerle başa çıkabilecek ve yaşantılarının geri kalan bölümünü geliştirmelerine yardımcı olacak desteği sağladığı için başarılı olmaktadır⁶.

C. FARKLI ORGANİZASYON KÜLTÜRLERİNİN SONUÇLARI

Her işletmenin yöneticilerinin organizasyon kültürünü oluşturmada önemli rolleri vardır. Zira yöneticiler organizasyonların yapı ve teknoloji gibi ussal ve somut yönlerini yönetmekle kalmaz, ayrıca simgelerin, ideolojilerin, dilin, inançların, törenlerin ve efsanelerin de yaratıcısıdır⁷.

"Her yiğidin bir yoğurt yiyişi vardır" vecizesi organizasyon yöneticileri için de geçerlidir. İki ayrı işletme yöneticisi ayrı ayrı uygulamalar neticesinde aynı başarıyı elde edebilirler. Mesela; X teorisini uygulayan bir yönetici ile Y teorisini uygulayan bir yönetici aynı sonuca ulaşabilirler.

Yönetici davranışlarının bazı iz bırakanları organizasyon kültürünün oluşmasına katkı vermektedir. Yalnız yönetimin değil, bütün işletme çalışanlarının kültürünün oluşmasında ölçülmesi çok güç olan birtakım katkıları bulunmaktadır. İşletme içerisinde çalışanların kültüre verdikleri katkılar da farklı özellikler taşımaktadır.

Bu durumda toplum kültürlerindeki farklılıklar gibi ülke içerisindeki organizasyonların kültürleri de birbirlerinden farklılıklar göstermektedir. Çünkü her organizasyonun kültürünü oluşturan unsurlar da farklı farklıdır. Ancak ülke içerisindeki bütün organizasyonların kültürlerinin birbirlerinden farklılıklarının ölçüsü aynı değildir. Bazıları birbirlerinin aynı veya çok benzeri kültüre sahip iken, bazıları da oldukça farklı bir kültüre sahip olabilmektedir.

Mesela; ülkemizde İstanbul ve çevresindeki işletmelerin kültürleri birbirlerinin aynı veya benzeridir. Ama Erzurum'daki bir işletmenin kültürü İstanbul'dakilerden oldukça farklı olabilmektedir. Zira, organizasyon kültürünün oluşmasına, ülke kültürüne etki eden bütün faktörler etkili olmaktadır.

O halde kültürel açıdan birbirine benzeyen, aynı olan veya oldukça farklı olan organizasyonlar bulunmaktadır. Bu farklılıklar sonucunda da farklı insan davranışları ortaya çıkmaktadır.

5) William OUCHI; Teori Z.Japonların Yönetim Tarzı Nasıl İşliyor? Çev. Yakut GÜNERİ, Modern Yönetim Dizi, İlgı Yayıncılık, İstanbul, 1987. s.177-178.

6) William OUCHI; a.g.e. s. 179

7) Thomas J PETERS - Robert H.WATERMAN; Yönelme ve Yükselme Sanatı. "Mükemmeli Arayış". Çev. Selami SARGUT, Altın Kütüphane Yayını. İstanbul-1987. s.160.

III. ORGANİZASYON KÜLTÜRÜ VE İNSAN DAVRANIŞLARI İLE ETKİLEŞİMİ

A. ORGANİZASYON KÜLTÜRÜ VE ÇALIŞAN İLİŞKİSİ

İnsan kendi kültürünü üretir ve biriktirir. Sonuçta ortaya kendisi üzerinde önemli etkisi olan, insan yapısı bir simgeler dünyası çıkmaktadır. Bu dünya bireyin eğitilmesinde önemli bir görev yüklenmektedir⁸. Ayrıca, simgeler dünyası ve kültür, organizasyonlardaki çalışanlarda yaratma, değişme süreci ve davranışların oluşumu ile yakından ilgilidir⁹. İşletmede çalışan insanlar, yılların birikimi olan organizasyon kültürüne, kendi yapılarından dolayı veya mevcut kültürden etkilenecek, organizasyon kültürünün oluşmasına ve devamına yardımcı olurlar.

Çalışanlar organizasyon sisteminin daimi elemanlarıdır. Sistem kavramı gereği, sistem elemanları birbirlerini etkilerler ve bir bütünlük meydana getirirler. İşte bütün çalışanların toplamı, işleme ile birlikte bir bütün (organizasyon) meydana getirirken, aynı zamanda organizasyonun kültürünün de meydana gelmesine katkı verirler. Bu unsurlar kültürü tamamen yeni baştan oluşturmazlar. Çünkü işletmenin geçirdiği yıllar ölçüsünde birikmiş bir kültürü bulunmaktadır.

B. ÇALIŞANLARIN DAVRANIŞLARININ OLUŞUMUNDA ORGANİZASYON KÜLTÜRÜNÜN ETKİNLİĞİ

İnsanların davranışlarını meydana getiren ve etkileyen birçok faktör bulunmaktadır. Doğuştan getirdiği özellikler (sağ beyin veya sol beyinin güçlü olması), eğitim öğrenme süreci, aile ve çevre yapısı, değerler, felsefe, kültür, algılamalar, oluşturulan şemalar, simgeler evreni vb. birçok olgu davranışı oluşturmada rol oynarlar. Görüldüğü gibi tamamı değil ama davranışı etkileyen **unsurların** birçoğu kültür veya kültürle ilgilidir. Yani insan davranışları kültür ve unsurlarından önemli ölçüde etkilenmektedir.

Mesela; bir organizasyonda yıllarca çalışan etkin bir yönetici, uyguladığı yönetim teknikleri ile bir kültür oluşturmuş veya önemli ölçüde katkı vermiştir. Bu yönetici işletmeden ayrıldığı zaman, işletmenin kültürüne verdiği katkı nispetince aranacaktır. Çalışanlar yeni yöneticinin uygulamasını beğenmedikçe eski yöneticiyi arayarak "Ahmet bey olsaydı böyle yapmazdı", "ahh nerede eski genel müdür", "o bir başkaydı" diyeceklerdir. İşte bu hareketler eski yöneticinin organizasyon kültürüne çok fazla katkı verdiğini göstermektedir.

Bir işletmeye gelen yönetici, bulunduğu yaşına kadar nereden ve nasıl bir kültüre sahip olursa olsun, yeni geldiği organizasyonun kültüründen önemli ölçüde etkilenecektir. Eski uygulamayı beğenmese bile, en azından bir müddet dinlemede kalarak peyderpey değişime gidecektir. Eğer, tamamen köklü bir değişiklik yapmak isterse, organizasyonun eski kültürü bu değişime karşı çıkacaktır. Neticede kısa bir müddet sonra kendisi yeni bir takım uygulamaları organizasyon üyelerine kabul ettirebilirse kısmen de olsa eski kültürü etkilemiş olacaktır. Hatta çok fazla etkileyebilirse organizasyon için bir efsane olabilecek, organizasyon kültürünün yeniden inşasını bile mümkün kılacaktır. Böyle yöneticiler işletmeye veya ürünlerine yıllar boyu isimlerini verebilirler ve şampiyon bir ürün veya işletme meydana getirebilirler.

Yıllarca çalıştığı bir işletmeden bir diğer işletmeye nakil olan herhangi bir kimse, yeni işletmesine dahil olunca uzunca bir süre ürkeklik, çekingenlik ve sessizlik yaşaya-

8) Selami SARGUT; *Kültür ve Örgütsel Davranış*, s. 23.

9) Selami SARGUT; *Elektrikli Köyün Kavalcuları: İletişim Ortamları ve Teknolojik Değişme*, Gazi Üniversitesi Basın-Yayın Yüksekokulu dergisi, 1983/5, Ankara- s.79.

caktır. Çünkü gittiği işletmenin kültür ve değerleri geldiği işletmeninkinden farklılıklar gösterebilecektir. Kültür farklılığının ölçüsü nispetinde yeni işletmesine uyum sağlama süreci uzun veya kısa olabilecektir. Eğer eski ve yeni işletmesi arasında çok fazla kültür farkı varsa, uzun süre intibak edemeyecek, "bizim işletmede böyle olmazdı", "Bu uygulama pek iyi değil", "yönetici bu işin farkında değil", gibi tenkit ve eleştirilere devam edecek ve uyumu güçleşecektir. Eğer fark az veya hiç yok ise, yine eski işletmesindeymiş gibi çalışmaya devam edecek ve çok kısa sürede uyum sağlayacaktır. Gördüğü bir çok uygulama karşısında, "bizim eski işletmeye çok benziyor" demekten kendini alamıyacaktır.

Organizasyonlarda çalışanlar ve çalışmış olanlar o organizasyonun kültürünü oluştururlar. Dolayısıyla organizasyonda uzun yıllar çalışan bir üye, mevcut işletme kültürünü destekleyecektir. Çünkü bu kültürün oluşmasında kendisinin eski bir üye olarak önemli bir payı vardır. O halde kendi kültürlerini oluşturan üyelerin mevcut işletme kültürü ile çatışmaları pek sözkonusu değildir. Ama yabancı bir işletmeden gelen yeni bir üye yeni katıldığı işletmesinin kültürüne adapte olmakta güçlük çekebilir. Bu da organizasyonlar arası kültür farklılıklarından meydana gelmektedir.

SONUÇ

Her toplumun yıllardan beri oluşturduğu, kendisine ait bir kültürü bulunmaktadır. bu kültürün oluşumunda sayısız faktör rol almaktadır. Genelde bu faktörler ülke fertlerinin ortak yönlerinden meydana gelmektedir. Toplum kültürünün oluşumuna, üye olan her ferdin katkı vermesi doğaldır. Ancak bunun ölçüsünü tespit etmek imkansız gibidir. Bir ülke içerisinde normal bir vatandaş olarak mevcut kültüre uyum sağlayıp, hiçbir etkinlik göstermeden ölen kişiler ancak ülkenin kültüründen etkilenirler. Fakat hiçbir yeni katkı vermemiş olabilirler. Halbuki bazı kişiler de, ülke için efsane olurlar. Mevcut kültüre öyle bir etki yaparlar ki, bu etki ülke sınırlarını aşarak diğer ülkelerin kültürlerini bile etkileyebilir. (Mc Donalds, Wimpy, Hamburger, Levis, Dupont, Ford vb.)

Bu bakımdan bütün toplum kültürleri arasında önemli ölçüde farklılıklar olmasına rağmen birbirlerini etkileyici özellikleri olduğu için benzeyenler ve aynı kültüre sahip olanlar da vardır. Ülkelerin kültürleri insan davranışlarını etkilemekte, etkilenen bu davranışlar da diğer faktörlerle birleşerek yeni kültürlerin oluşumuna veya değişimine imkan sağlamaktadır.

Kültür anlayışını makrodan mikroya indirirsek, benzer durum organizasyon kültürleri için de söz konusudur. Organizasyon kültürlerini, kuruluşundan itibaren çalışan üyelerin kültür katkıları oluşturmaktadır. Oluşan mevcut kültür ise, yeni çalışanları etkilemekte, davranışlarına kısmen de olsa şekil vermektedir.

Organizasyon kültürü devamlı aynı kalmamakta, kültürü oluşturan öğelerin değişmesi ölçüsünde değişmekte ve gelişmektedir. Organizasyonun kuruluş anındaki çalışanların kültür değerleri ile yıllar sonraki çalışanların kültür değerleri çok farklılıklar gösterir. Organizasyon kültürünün oluşum sürecinde çalışanlar, eski kültürden bazılarını atmakta, bazılarını kayıtsız kalmakta ve bazılarını da desteklemektedirler. Bu anlayış neticesi de, organizasyon kültürü bir çok değişken arasında en fazla destek gördüğü konularda gelişme göstermekte ve devamını sağlamaktadır.

O halde, organizasyonla insan arasında, kültürün oluşumu bakımından muazzam bir ilişki vardır. İnsan organizasyon kültüründen etkilenmekte, (olumlu veya olumsuz) bu etki sonucu bir davranış göstermektedir. Geliştirilen bu davranış da, mevcut kültürü etkilemekte, geliştirmekte ve devamını sağlamaktadır.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

- BAŞARAN, İbrahim Ethem Örgütsel Davranış. Ankara Üniversitesi, Eğitim Fakültesi Yayını. Ankara-1982
- KIRÇIL, Olgun: Kalite Kontrol Grupları İçin Gerekli Yönetmelik ve Organizasyonel Altyapı Olarak Z Tipi Organizasyonlar. Kalite Kontrol Grupları Semineri. MPM Yayını. Ankara-1985.
- OUCHI, William: Teori Z Japonların Yönetim Tarzı Nasıl İşliyor? Çev: Yakut Güneri. Modern Yönetim Dizisi. İygi Yayıncılık. İstanbul-1987.
- PETERS, Thomas J. -Waterman, Robert H.: Yönetme ve Yükselme Sanatı. "Mükemmeli Arayış". Çev: Selami Sargut. Altın Kitaplar Yay. İst. 1987.
- SARGUT, Selami: Kültürlerarası Farklılaşma Açısından Yönetim ve Örgüt Yapıları. Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi. Cilt: 1.1985. Sayı: 1-2.
- : Kültür ve Örgütsel Davranış: Kültürlerarası Farklılaşmanın Boyutları üzerine Bir Araştırma. Yayınlanmamış bir Çalışma. Ankara-1985.
- : Elektrikli Köyün Kavalcılığı: İletişim Ortamları ve Teknolojik Değişme. Gazi Üniversitesi. Basın Yayın Yüksekokulu Dergisi. 1983/5. Ankara.

becya

KOOPERATİFÇİLİK DERGİSİ

1991 YILI BİBLİYOGRAFYASI SAYI: 91-94

Haz: Ayten ÇAĞLAR

SOYADI ADI	AY (SAYI)	SAYFA	KONU
Atılğan Turan	Ekim-Aralık (94)		Türkiye'de Kırsal Alandaki Bireylerin Sosyo-Ekonomik Açından Örgütlenmesi ile İlgili Çalışmalar
Aykaç Burhan	Nisan-Haziran (92)	51-84	Türk Kamu Personel Yönetiminin Yapısı, Gelişimi ve Aksayan Yönleri
Aykaç Burhan	Temmuz-Eylül (93)	57-84	Türk Kamu Yönetiminde Komptorolörlük Birimlerinden Beklenen Yararlar
Başyazı	Ocak-Mart (91)	3-4	Türk Kooperatifçilik Kurumu 60. Hizmet Yılı'nı İdrak Ediyor
Başyazı	Nisan-Haziran (92)	3-6	Devlet Müdahaleciliği Üzerine
Başyazı	Temmuz-Eylül (93)	3-4	Kaynak İsrافی
Başyazı	Ekim-Aralık (94)		Kooperatifçilik Çağdaş Anlayışa Doğru
Cinemre H. Avni	Ekim-Aralık (94)		Türkiye ve Avrupa Topluluğu Ülkelerinde Zirai Yapı ve Nüfus
Coşkuner Süleyman	Ekim-Aralık (94)		Toplum ve Organizasyon Kültürlerinin İnsan Davranışları Üzerindeki Etkileri
Demirci Rasih	Ocak-Aralık (91)	5-15	Sosyalist Sistemin Çöküşü ve Kooperatifler
Demirci Rasih	Nisan-Haziran (92)	16-37	Karar Teorisi
Üreten Sevinç			
Demirci Rasih	Temmuz-Eylül (93)	3-31	El Sanatlarında Kalite Kontrolü
Demirci Rasih	Ekim-Aralık (94)		Tarım Satış Kooperatiflerinde Pazarlama Fonksiyonu
Ekinci Yusuf	Ocak-Mart (91)	24-36	Ahilik ve Esnaf Ahlakı
Er Celal Şentürk Talat	Temmuz-Eylül (93)	40-56	Konya Ovasında Şeker Pancarı Tarımı
Fındıklı Remzi	Ocak-Mart (91)	37-42	Yönetimde Sorumluluk Bilinci ve Kalkınma (Peru ve Japonya örneği)
Görmez Kemal	Ocak-Mart (91)	43-63	Türkiye'de Köyden Şehre Göç ve Şehir Yapısında Ortaya Çıkan Bazı Değişmeler
Görmez Kemal	Temmuz-Eylül (92)	32-39	Türkiye'de 1980 Sonrasında Konut ve Konut Kooperatifçiliği
İzmirli Yedigâr	Nisan-Haziran (92)	7-15	Kooperatif Ortaklığında Çıkarılmayı Gerektiren Sebepeler
Özçelik Ahmet Aytaç Ş. Aydın	Nisan-Haziran (92)	38-50	Antalya İli Merkez İlçesi Cam Seralarında Yer Alan Başlıca Sebzeçilik Faaliyetlerinde Fiziki Üretim Girdisi Talepleri ve Üretimin Ekonometrik Analizi
Tan Beyhan	Temmuz-Eylül (93)	85-94	Türkiye'de Toplumsal Güvenlik Kuruluşlarının Konut ve Konut Kooperatifçiliği Faaliyetleri
Vargı Sinan	Ocak-Mart (91)	16-23	Kooperatiflerde Sosyal Kapital

TÜRK KOOPERATİFÇİLİK KURUMUNUN SATILIK YAYINLARI

KDV DAHİL FİYATI
(1991 YILI İÇİN)

1. Tarımsal Kalkınmada Kooperatifçilik - VI. Milletlerarası Türk Kooperatifçilik Kongresi Tebliği ve Tartışmaları - (2 Cilt)	2.000
2. 1163 Sayılı Kooperatifler Kanununun Uygulanmasında Kooperatiflerin Durumu ve Sorunları (VII. Milletlerarası Türk Kooperatifçilik Kongresi Tebliği)	2.000
3. Az Gelişmiş Ülkelerin Ekonomik ve Toplumsal Kalkınmasında Kooperatiflerin Rolü	2.000
4. Altın Yapan Köy (Tercüme)	2.000
5. Kooperatif Şirketler (Yayın No.30)	1.500
6. Co-operatives in Developing Countries And Turkish Experience (Yayın No.32)	2.000
7. Çeşitli Ülkelerde Toprak Reformu Uygulamaları (Yayın No 34)	2.000
8. Az gelişmiş Ülkelerde Kooperatif ve Devlet (Yayın No.36)	2.000
9. Kooperatifçilik ve İlkokul (Yayın No.38)	1.500
10. Kooperatifçilik Bilgisi (Yayın No. 40)	2.000
11. Büyük Magazacılık ve Tüketim Kooperatifçiliği (Yayın No 41)	1.500
12. Ekonomik ve Sosyal Gelişmeler Karşısında Türkiye'de Kooperatifçilik Politikası IX. Milletlerarası Türk Kooperatifçilik Kongresi-Tebliğler- (Yayın No. 42)	2.000
13. Türk Kooperatifçiliği Üzerine Düşünceler (Yayın No 43)	2.000
14. X. Milletlerarası Türk Kooperatifçilik Kongresi - Tebliğler - (Yayın No.44)	2.000
15. Atatürk ve Kooperatifçilik (Yayın No. 45)	1.500
16. The Co-operative Movement in Turkey And Its Expocied Development (Yayın No. 46)	2.000
17. Kooperatiflerin Vergilendirilmesi ve Vergi Sorunları (Yayın No. 47)	1.500
18. Türkiye Ekonomisinde Tarımsal Amaçlı Kooperatifçilik İşletmeleri (Yayın No. 48)	4.000
19. Kooperatiflerin Dış Ticaret Açısından Millî Ekonomiye Katkıları (Yayın No. 49)	4.000
20. Köy Kalkınma Kooperatiflerinde Yönetim (Yayın No: 50)	1.500
21. Çortlu İçi Seymen Köy Kalkınma Kooperatifinde Grup Tarımının Ekonomik Analizi (Yayın No. 52)	4.000
22. Vakıflar Tüzüğü (Yayın no. 53)	2.000
23. Karınca Dergisi Kooperatifçilikle İlgili Bibliyografya (Yayın No. 55)	4.000
24. XI. Milletlerarası Türk Kooperatifçilik Kongresi - Tebliğler- (Yayın No. 57)	5.000
25. XI. International Turkish Cooperative Congress - Papers - (Yayın No. 59)	5.000
26. Türkiye'de Kooperatiflerin Verimli Çalışmaları Açısından Yatay ve Dikey Bütünleşme Hareketleri (Yayın No. 60)	5.000
27. Tarımsa Üretim Kooperasyon ve Türk Tarımına Uygulanabilirliği (Yayın No. 61)	4.000
28. Marketing Functions On Foreign Trade in Turkey and in The United States Of America (Yayın No. 63)	5.000
29. "Dünyada Mekan" Konut Kooperatifleri - Seminer Tebliği - (Yayın No. 64)	4.000
30. "Altın Bilezik" Esnaf ve Sanatkarlar Kefalet Kooperatifleri - Seminer Tebliği - (Yayın No. 65)	2.000
31. "Bir Lokma Bir Hırka" Tüketim Kooperatifleri - Seminer Tebliği - (Yayın No. 66)	4.000
32. XII. Milletlerarası Türk Kooperatifçilik Kongresi - Tebliğler- (Yayın No. 67)	6.000
33. XII. International Turkish Cooperative Congress - Papers- (Yayın No. 68)	6.000
34. Türkiye'de Tüketim Kooperatiflerinin Bugünkü Durumu, Alınması Gereken Tedbirler - Araştırma- (Yayın No.70)	5.000
35. Anadolu Basınında Kooperatifçilik (Yayın No. 71)	5.000
36. Bütün Değişiklikleriyle Kooperatifler Kanununun (Yayın No. 72)	5.000
37. Türkiye'deki Sendikal Faaliyetler İçindeki Tüketim Kooperatiflerinin Durumu ve Gelişme İmkânları - Araştırma- (Yayın No.73)	7.500
38. Tarım Satış Kooperatifleri Birliklerinin Yapısı ve Ülke Ekonomisindeki Yeri - Seminer Tebliği - (Kooperatifçilik Dergisi Özel Sayısı)	7.500
39. Türkiye'deki Kooperatiflerin Avrupa topluluğu Bünyesine Entegrasyonu - Seminer tebliği - (Yayın no. 74)	5.000
40. "Kooperatifler ve Özelleştirme" Seminer Tebliği - (Yayın No. 75)	4.000
41. XIII. Milletlerarası Türk Kooperatifçilik Kongresi - Türkçe Tebliğler - (Yayın No. 76)	10.000
42. XIII. Milletlerarası Türk kooperatifçilik Kongresi - İngilizce/Almanca tebliğler- (Yayın No. 77)	10.000

DERGİLER:	KARINCA	KARINCA KARDEŞ	KOOPERATİFÇİLİK	COOPERATION IN TÜRKİYE
Adet (TL)	4.000		6.000	15.000
Adet (\$)	2		3	6
Yıllık (TL)	48.000 (12 sayı)		24.000 (4 sayı)	30.000 (2 sayı)

DERGİLERİN REKLAM TARİFESİ

Ön iç kapak (Renkli):	2.500.000	3.500.000	1.000.000	3.000.000
Ön iç kapak (Tek renk):	2.000.000	-	800.000	-
Arka dış kapak (Renkli):	2.500.000	3.500.000	1.000.000	3.000.000
Arka dış kapak (Tek renk):	1.500.000	-	900.000	-
Arka iç kapak (Renkli):	2.200.000	3.300.000	1.000.000	3.000.000
Arka iç kapak (Tek renk):	2.000.000	-	600.000	-
İç tam sayfa (Tek renk) :	1.000.000	2.000.000	500.000	2.000.000 (Renkli)
İç 1/2 sayfa (Tek Renk):	800.000	-	-	1.500.000 (Renkli)
İç 1/4 sayfa (Tek renk):	700.000	-	-	1.000.000 (Renkli)

Yayın isteme adresi : Türk Kooperatifçilik Kurumu, Mihatpaşa Cad. No. 38/A 06420 Kızılay / Ankara
Tel : (4) 1316125 - 1316126
Faksı : (4) 1340646

Yayın bedeli yatırmak için banka hesap no:
T.C. Ziraat Bankası Kızılay Şb. 3044 - ANKARA

NOT: PTT ile kitap yayını isteyenlerin; PTT masraflı dahil yayın bedelini hesabımızda yatırdıklarına dair makbuzlarını talep dilekçelerine eklemeleri (Behar kitap için PTT gideri: 1000 TL)

Türk Kooperatifçilik Kurumu Organları

YÖNETİM KURULU

- Başkan :** **Hüsnü POYRAZ**
Tarım, Orman ve Köyişleri Bakanlığı Müsteşar
- Başkan Yardımcısı :** **Dr. Şenol ERDOĞAN**
Tarım Orman ve Köyişleri Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı
- Muhasip Üye :** **Turan TEKELİ**
Tarım Orman ve Köyişleri Bakanlığı Başmühendisi
- Üye :** **Yrd. Doç. Dr. Kadir ARICI**
Gazi Üniversitesi İ.İ.B.F. Öğretim Üyesi
- Üye :** **Yrd. Doç. Dr. Burhan AYKAÇ**
Gazi Üniversitesi İ.İ.B.F. Öğretim Üyesi
- Üye :** **İrfan BAYIR**
Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri Merkez Birliği Genel Müdür Yardımcısı
- Üye :** **Halil BİLİCİ**
Türkiye Ziraat Mühendisleri Birliği Vakfı Genel Müdürü
- Üye :** **Prof. Dr. Rasih DEMİRCİ**
C.Ü. Fen - Edebiyat Fakültesi Dekanı
- Üye :** **Erol DOK**
Ziraat Yüksek Mühendisi, İşadamı
- Üye :** **Prof. Dr. Celâl ER**
TOKB Tarla Bitkileri Merkez Araştırma Enstitüsü Müdürü
- Üye :** **Ünal GÖKALP**
A. Ü. Ziraat Fakültesi Öğretim Üyesi
- Üye :** **Doç. Dr. Ahmet ÖZÇELİK**
T. C. Ziraat Bankası Gen. Müd. Proje ve Değerlendirme Müdürü
- Üye :** **Kâmil ÖZDEMİR**
A. Ü. Ziraat Fakültesi Öğretim Üyesi
- Üye :** **Kaplan YILDIZ**
Pankobirlik Genel Müdür Yardımcısı
- Üye :** **Niyazi YÜKSEL**
T. C. Ziraat Bankası Hamamönü Şubesi Müdürü
- Üye :** **TOKB Teşkilatlanma ve Destekleme Genel Müdürü**

DENETLEME KURULU

- Başkan :** **Nail TAN**
Kültür Bakanlığı Türk Halk Müziği Korosu Uzmanı
- Üye :** **Yalçın DOĞAN**
T. C. Ziraat Bankası Kızılay Şubesi Müdürü
- Üye :** **Dr. Mustafa DOYUK**
Tarım Orman ve Köyişleri Bakanlığı Araştırma ve İstatistik Dairesi Başkanı

HAYSİYET DİVANİ

- Başkan :** **Celâl UZEL**
Yüksek Mühendis, KOOP-KUR Eski Genel Müdürü
- Üye :** **Ayhan İNAL**
Türkiye Çimento Sanayii T.A.Ş. Dış Pazarlama Eski Müdürü
- Üye :** **Dr. Yusuf EKİNCİ**
Millî Eğitim Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı



FİSKOBİRLİK

fındık tarm satış kooperatifleri birliği

“fındık'ta dünya markası”

FINDIK UNU

KABUKLU FINDIK

FINDIK EZMESİ

İÇ FINDIK

NUGA

BEYAZLATILMIŞ FINDIK

FİSKO

KAVRULMUŞ FINDIK

FİSKAT

KIYILMIŞ FINDIK

FİSHEL

DİLİNMIŞ FINDIK

FINDIK FÜRESİ

PRALİN

GENEL MD. (GİRESUN): TEL.: 142 40 (4 HAT)
FAX: (051) 110 58
TLX.: 82477 FKB TR

ŞUBE (İSTANBUL): TEL.: (1) 143 69 70 (3 HAT)
FAX: (1) 149 98 10
TLX.: 25705 İFKB TR

BÜRO: (ANKARA) TEL.: (4) 131 31 50
FAX: (4) 131 08 82
TLX.: 43264 FAS TR