

üçüncü sektör KOOPERATİFÇİLİK

OCAK-ŞUBAT-MART 2000

SAYI : 127



TÜRK KOOPERATİFÇİLİK KURUMU
TÜRK KOOPERATİFÇİLİK EĞİTİM VAKFI



TÜRK KOOPERATİFÇİLİK KURUMU ORGANLARI

YÖNETİM KURULU

- Başkan** : **Prof. Dr. Rasih DEMİRCİ**
Gazi Üniversitesi İ.İ.B.F. İşletme Bölümü Öğretim Üyesi
- Başkan Yardımcısı** : **Prof. Dr. Ahmet ÖZÇELİK**
A.Ü. Ziraat Fakültesi Tarım Ekonomisi Bölümü Öğretim Üyesi
- Muhasip Üye** : **Doç. Dr. Nevzat AYPEK**
G.Ü. Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi Öğretim Üyesi
- Üye** : **Prof. Dr. Kadir ARICI**
G.Ü. İ.İ.B.F. Öğretim Üyesi
- Üye** : **Prof. Dr. Burhan AYKAÇ**
G.Ü. İ.İ.B.F. Öğretim Üyesi
- Üye** : **Erol DOK**
Ziraat Yüksek Mühendisi, İş adamı
- Üye** : **Prof. Dr. Celal ER**
A.Ü. Ziraat Fakültesi Öğretim Üyesi
- Üye** : **İrfan GÜNDOĞDU**
T. Tarım Kredi Koop. Merkez Birliği Genel Müdürlüğü İdari İşler Müdürü
- Üye** : **Yavuz KOCA**
T.M.O. Genel Müdür Yardımcısı
- Üye** : **Prof. Dr. İzzet GÜMÜŞ**
G.Ü. Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi Öğretim Üyesi
- Üye** : **Kamil ÖZDEMİR**
Pankobirlik Genel Müdürü
- Üye** : **Yrd. Doç. Dr. Nurettin PARILTI**
G.Ü. İ.İ.B.F. Öğretim Üyesi
- Üye** : **Doç. Dr. Ahmet TURAN**
A.Ü. Ziraat Fakültesi Öğretim Üyesi
- Üye** : **Nevzat USLUCAN**
Tarım ve Köyişleri Bakanlığı TÜGEM Genel Müdür Yardımcısı
- Üye** : **Dr. Selim YÜCEL**
T. Şeker Fabrikaları A.Ş. APK Daire Başkanı

DENETLEME KURULU

- Başkan** : **Mevlüt KAVAS**
Pankobirlik Teftiş Kurulu Başkanı
- Üye** : **Dr. Vedat UZUNLU**
Tarım ve Köyişleri Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı
- Üye** : **Süleyman ERYİĞİT**
Kamu-İş Uzmanı

HAYSİYET DİVANI

- Başkan** : **Nurettin HAZAR**
Türk Kooperatifçilik Kurumu Eski Başkanı
- Üye** : **Metin AKIN**
T. Tarım Kredi Kooperatifleri Merkez Birliği Hukuk Müşaviri
- Üye** : **Hüsnü POYRAZ**
Türk Kooperatifçilik Kurumu Eski Başkanı

Yönetim Kurulu herhangi bir maaş, ücret ve hakkı huzur almamaktadır.
Kurum organlarının üyelerinin isimleri soyadı sırasıyla yazılmıştır.

Küçüncü sektör KOOPERATİFÇİLİK

ISSN 1300-1469

Ocak-Şubat-Mart 2000 Sayı:127

Türk Kooperatifçilik Kurumu ve Türk Kooperatifçilik Eğitim Vakfı Tarafından

Üç Ayda Bir Yayınlanır

Fiyatı : 2.500.000.-TL

Yıllık Abone : 10.000.000.-TL

Yurtdışı : 4 \$ - 7 DM

Yazışma Adresi : Türk Kooperatifçilik Kurumu
Mithatpaşa Caddesi 38/A - 06420 Kızılay/ANKARA

Tel : 431 61 25 - 431 61 26 Fax : 434 06 46

INTERNET : [tkk.@ tr-net.net.tr](mailto:tkk@tr-net.net.tr)

Web Adresi : <http://www.koopkur.org>

Email: admin@koopkur.org

Türk Kooperatifçilik Kurumu Adına Sahibi
Prof. Dr. Rasih DEMİRCİ

Yazı İşleri Müdürü
Prof. Dr. Celal ER
Teknik Sorumlu
İrfan GÜNDOĞDU

YAYIN KURULU

Başkan : Prof. Dr. Ahmet ÖZÇELİK

Raportör : Doç. Dr. Ahmet TÜRAN

Üye : İrfan GÜNDOĞDU

Üye : Yavuz KOCA

Üye : Osman OKTAY

Üye : Dr. Selim YÜCEL

Yayımlanan yazıların sorumluluğu yazarlarına aittir.

Dizgi - Baskı

EKİP GRAFİK

İstanbul Yolu 13 Km. Gersan Sanayi Sitesi

655. Sokak No. 54 Ergazi/ANKARA

Tel : (0.312) 256 92 00 (4 Hat) Fax : (0.312) 256 92 03

Üçüncü Sektör KOOPERATİFÇİLİK Hakemli Bir Dergidir.

Küçük sektör KOOPERATİFÇİLİK

İÇİNDEKİLER

Başyazı Tarım Reformu Neden Gerekli Yavuz KOCA	3
Sinerji ve Kooperatifler Doç. Dr. Nevzat AYPEK	5
Tarım Kredi Kooperatiflerindeki Yeniden Yapılanmanın Kooperatif Faaliyetlerine Etkisi Öğr. Gör. Ünal KAYA Prof. Dr. Kemal ESENGÜN	15
Milli İhracat Stratejisinin Temel Bir Unsuru Olarak Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin Ülke Ekonomisindeki Rollerini Doç. Dr. İrfan SÜER	29
Kırsal Kalkınmada "Agribusiness"ın Rolü: Bazı Ülkelerdeki ve Türkiye'deki Gelişmelere Genel Bir Bakış Dr. Nevin DEMİRBAŞ	42
Türkiye'de İnek Sütü Üretiminin Ekonometrik Analizi Yrd. Doç. Dr. Halil FİDAN	54

Küçüncü sektör KOOPERATİFÇİLİK

B A Ş Y A Z I

TARIM REFORMU NEDEN GEREKLİ

Yavuz KOCA*

Türkiye'nin yıllardır gündeminde bulunan ancak genellikle kağıt üzerinde kalmaya mahkum olan tarım reformu söylemini, söylem olmaktan çıkarmanın zamanı geçiyor. Ne var ki, tarımda reform yapılması gereği hiçbir dönemde şimdiki kadar gündeme oturmadı. Bunun birkaç ayrı nedeni var. Birincisi, Dünya Ticaret Örgütü'nün öngördüğü ve altına imza koyduğumuz anlaşmalar. Bunlar bizi dünya ticaretinde var olmak istediğimiz takdirde birşeylere zorluyor. İkincisi, Dünya Bankası Ekonomik Reform Kredisinin Türk Tarımı için çizmek istediği çerçeve. Üçüncüsü de, Dünya Ticaret Örgütü ve/veya Dünya Bankası olmasa bile bizim kendi adımıza yapmak durumunda olduğumuz tarım reformlarıdır.

Keşke üçüncü faktörü kendiliğinden layikiyle gerçekleştirebilseydik ve Dünya Ticaret Örgütü'nün kısıtlamalarından etkileniyor olmasaydık. Hatta Dünya Bankasından kredi ihtiyacını doğurmasaydık ve bugünkü enerjimizi daha yeni alanlara kaydırabilseydik. Ancak, keşke gibi pişmanlık ifadeleri bize geçmişi geri getiremeyeceğine göre, önümüzü görmemiz için gerekli program hazırlıklarını ve buna yönelik çalışmalar yapmak durumundayız.

* Türk Kooperatifçilik Kurumu Yönetim Kurulu Üyesi

Tarım sektörünün lokomotifi tahıllardır. Tahıllar içerisinde de temel gıda maddemiz olan ekmeğin hammaddesi buğday tartışmasız en belirleyici unsurdur. 1999 yılında TEFE %53.7, TÜFE %63.5 olmasına rağmen, ekmek fiyatları %63.1, un fiyatları %54.6 ve buğday fiyatları %39 artış kaydetmiştir. Yani ekmek fiyatları tüketici fiyat endeksi düzeyinde, un fiyatları toptan eşya fiyat endeksi düzeyine yakın artış kaydetmişken buğday fiyatları, tüketici fiyatlarının %25, toptan fiyatların da %14 gerisinde kalmıştır. Bu çok ciddi bir orandır ve destekleme modeli ile ekonomik dengedeki yetersizliğin göstergesidir.

Rakamsal veriler yetersizliğin ötesinde birşeyi daha çok açık olarak gösteriyor. Buğday fiyatlarının un fiyatlarını, un fiyatlarının da ekmek fiyatlarını etkileme paradoksunu. Durum böyle olmakla birlikte ekmek fiyatlarına yönelik tüketici şikayetlerinin merkezine buğday oturtulabiliyor. Akli selim düşünen birinin bu verilere bakışı farklı olacakken; okumayan, düşünmeyen, televizyon kanallarının ve gazetelerin tutsağı olan, kim olursa olsun muhalefette bulunanların doğrulara bile bile karşı çıkma geleneğini unutarak, söylem bazında muhalefetin desteklenmesi gibi olumsuzluklar paradoks yelkenine maalesef rüzgar gönderiyor.

Ülkemizde enflasyon düşme kulvarında koşmaya başladı. İlk göstergeler umut verici. İstikrarsızlık yok. Ama nüfusunun %35'inden fazlası tarım sektöründe yaşayan bir ülkede tarım kendi ayakları üzerinde duramıyorsa, risk devam ediyor demektir. Bu nedenledir ki, tarım reformuna mutlak gerek vardır. ABD, Kanada, Avrupa Birliği Ülkeleri, Avustralya dahil ekonomisi gelişmiş ülkeler aynı zamanda tarımını destekleyen fakat destekleme plan ve Programı kısa ve orta vadeli olarak belirli olan ülkelerdir. Yani öyle bir tarım reformu yapılmalı ki çiftçi önünü görebilsin ve hem kendisinin hem de Devletin sorumluluğunu bilerek hareket etsin. Aksi durumda iki ileri bir geri bazen bir ileri iki gerilerle bir yere varılmaz. Ve insanımızın coşkusunu artıran mehteran ekonomide model haline gelir ise insanımıza umutsuzluk verir. Bu nedenledir ki, şu anda yakalanan konsensüs ve kararlı tavır mutlaka desteklenmelidir.

Son söz: İnsanlar denizde karşılaşılan fırtınaları değil, geminin limana getirilip getirilmediğine bakarlar.

SİNERJİ VE KOOPERATİFLER

Doç. Dr. Nevzat AYPEK*

ÖZET

Kooperatif davranışın esası kolektif harekettir. Amaç, ihtiyaçları maliyet fiyatına veya olası en düşük fiyatla karşılamaktır. Bunun yolu ise, ölçeği büyütürken birim sabit maliyetleri minimize etmektir. Bu durum, ölçek ekonomisinin ortaya çıkardığı sinerji etkisinin sonuçlarından bir tanesidir.

Kooperatif kurumlarda sinerjiyi artırmanın yolu ise, ölçeği daha da büyütürdür. Bunun yolu da kooperatiflerde görülen; bölge birlikleri ve merkez birliği şeklindeki örgütlenmeyi ekonomik fonksiyon görür hale getirmektir. Bu bağlamda, tipik olarak yapılması gereken merkez birliği tarafından veya merkez birliğinin kuracağı yada ortak olacağı bir şirket tarafından toplu mal ve hizmet tedariki yapılmasıdır.

Anahtar Kelimeler : Ölçek Ekonomisi, Sinerji, Kooperatif.

SYNERGY AND COOPERATIVES

ABSTRACT

The essence of cooperative behavior is to act or move collectively. Its purpose is to meet needs at the cost or lowest price possible. To do this, by increasing size the minimize unit fixed cost. That is one of the results of synergy effect of economies scale.

One way to improve synergy in cooperative institution is to increase scale even further. In order to do that regional unions and central union must be established. In such a way that, these union be able to function economically. In this context, it is recommendable that a central union purchasing and procurement of goods and services system should be established which may be in the form of a separate unit within central union, a separate entity formed by central union or formed through its partnership.

Key Words : Economies of Scale, Synergy, Cooperative.

* G.Ü. Ticaret ve Turizm Eğitim Fak. Öğr. Üyesi

I. BİRLEŞME VE SİNERJİ

Şirket birleşmeleri için temel motivasyon birleşen firmaların değerini artırmaktır. Birleşen firmaların oluşturduğu yeni firmanın değeri ayrı ayrı alınan firmaların birleşme öncesi değerleri toplamını aşarsa amaca ulaşılmış olur. Bu durumda da sinerjinin mevcut olduğu ifade edilir. **Sinerji**, bütünün, parçalarının toplamından daha büyük olduğu durumdur. Sinerji, iki artı iki eşittir beş olarak da adlandırılır. Sinerjik etkiler dört kaynaktan ortaya çıkar. Bu kaynaklar; faaliyetlerin ölçek ekonomisi, finansal ekonomiler, farklı yönetim etkinliği ve artan piyasa gücüdür. **Faaliyetlerin ölçek ekonomisi**; yönetim, üretim ve dağıtım faaliyetlerinde büyümenin getirdiği yani belli bir ölçeğe ulaşılmış olmanın getirdiği etkinliği ve ekonomiyi ifade eder. **Finansal ekonomiler**; büyümenin daha yüksek bir fiyat / kazanç oranını, daha düşük bir borç maliyetini ya da daha büyük borçlanma kapasitesini getirdiğini açıklar. **Farklı yönetim etkinliği**; bir işletmenin yönetiminin göreceli olarak etkin olmadığını ve böylece elde edilen aktiflerin karlılığının şirket birleşmesi aracılığı ile artırılabileceğini ima eder. **Artan piyasa gücü**; azalan rekabetin bir sonucu olarak ortaya atılır(1).

Sinreji, şirket birleşmelerinin altındaki motiflerden bir tanesidir. Diğer motifler ise; vergi, ikame maliyetlerinin altında aktifleri satın alma, farklılaştırma ve kontrol olarak sayılabilir. Çalışma sinerji ile sınırlandırıldığı için, şirket birleşmeleri altındaki diğer motiflerin belirtilmesi ile yetinilmiştir.

Sinerji etkisi ortaya çıkarmak için veya diğer motiflerle yapılan şirket birleşmeleri, amaçlar paralelinde değişik yöntemlerle yapılmaktadır. Ekonomistler, şirket birleşmelerini dört grupta sınıflandırmaktadırlar. Bunlar; yatay, dikey, türdeş ve aykırı birleşmedir. **Yatay birleşme**; aynı ürünü veya hizmeti üreten iki işletmenin birleşmesidir. **Dikey birleşme**; bir işletme ile ona girdi sağlayan işletmelerden biri yada müşterisi olan bir işletme arasındaki şirket birleşmesidir. **Türdeş birleşme**; aralarında tedarik yada müşteri ilişkisi olmayan aynı genel sektördeki işletmelerin birleşmesidir. **Aykırı birleşme**; tamamen farklı sektörlerdeki yani birbirleriyle ilişkisi olmayan işletmelerin birleşmesidir. Bu birleşme şekillerinden, en büyük sinerji etkisi dikey ve yatay birleşmelerden sağlanmaktadır(2).

Sinerji motifi ile dikey ve yatay birleşme olarak sınırlandırılan çalışmanın esası kooperatiflerin de yatay ve/veya dikey birleşme yapmak suretiyle sinerji etkisi sağlayabilecekleri ve bu etkinin gösterilmesidir. Kooperatif kavramı, tüketim kooperatifleri olarak sınırlandırılarak, kooperatiflerin de yatay ve/veya dikey birleşme yaparak sinerji etkisi sağlayabilecekleri tezi Türkiye Tüketim Kooperatifleri bazında ortaya konmaya çalışılacaktır.

II. KOOPERATİFLERDE BİRLEŞME

Kooperatif kavramının değişik zamanlarda değişik tanımları yapılmış olmakla birlikte; üretim, tüketim, kredi ve mesken temini gibi başlıca ekonomik ihtiyaçların tatmini

maksadıyla kendi arzu ve iradeleriyle biraraya gelen, bu ihtiyaçlarını maliyet fiyatına karşılamak üzere ekonomik güçlerini bir araya getirerek bir işyeri ve işletme meydana getiren insanların birleşme teşebbüsüne kooperatif denmektedir(3). Tanımına göre kooperatif, bir sermaye birleşmesi değil, bir şahıs birleşmesidir. Yani kooperatif, ekonomik olmasının yanı sıra aynı zamanda sosyal bir kurumdur. Sosyal amaç kooperatifin önemli unsurlarından biridir. Dolayısıyla kooperatifler, kâr kaldırma amacını güden birbirleşme şeklidir. Buradaki şirket birleşmesi anlamında ve amacında bir birleşme değildir. Zaten kooperatif işletmeler, özel sektör ve kamu sektörünün yanısıra gelişmekte olan ve üçüncü sektör olarak isimlendirilen kesimde kabul edilmektedir. Çünkü, kooperatifler ile sermaye şirketleri arasında farklılıklar vardır. Bu farklılıklar: Şirketlerde kâr maksimizasyonu, kooperatiflerde fiyat minimizasyonu; şirket ortaklarına kâr payı dağıtımı, kooperatif ortaklarından kooperatifle alış-veriş oranına göre risturn; şirket hisse senetleri borsada işlem görür, kooperatif ortaklık senetleri ancak kooperatife ve kooperatifin rızası ile başkasına satılabilir; şirket ortaklığında sınırsız hisse, kooperatiflerde sınırlı ortaklık; şirket yönetimine sermaye hakim olup, sermaye birinci planda ortak ikinci planda, kooperatiflerde ortaklık payı ne olursa olsun her ortak bir paya sahip olup ortak birinci planda; şirketlerde sosyal amaç çok tali bir amaç, kooperatiflerde kuruluşun önemli unsurlarından olarak sayılabilir(4).

Kooperatiflerle sermaye şirketleri arasındaki sayılan farklılıklardan dolayı kooperatif birleşmeleri şirket birleşmelerinden farklı olmaktadır. Kooperatif birleşme gerekçeleri şirket birleşme gerekçeleri ile kısmen uyuşmakla birlikte, bizzatlı bir birleşme olan kooperatiflerin birleşmesi değişik birleşme şekillerine benzer tarzlarda gerçekleştirilen bir örgütlenme olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu örgütlenme; kooperatifler birliği, kooperatifler merkez birliği, kooperatifler milli birliği ve milli kooperatifler birliği (konfederasyonu) şeklindeki bir hiyerarşik yapı içinde olmaktadır. Birim kooperatiften başlayan bu örgütlenme piramit şeklinde dikey bir örgütlenmedir. **Kooperatifler Birliği**; birim kooperatiflerin kendi aralarında kooperatif şeklinde birleşmeleridir. **Kooperatifler Merkez Birliği**; genellikle aynı konudaki muhtelif kooperatif birliklerinin kooperatif şeklinde birleşerek oluşturdukları bir kurumdur. **Kooperatifler Milli Birliği**; belli bir sektördeki (tanım/tanım dışı) kooperatif merkez birliklerinin meydana getirdiği bir oluşumdur. **Milli Kooperatifler Birliği**; birim kooperatiflerin, kooperatif birliklerinin ve kooperatif merkez birliklerinin bir araya gelerek oluşturdukları bir yapıdır(5). Kooperatifler birer ekonomik birim olduklarına göre, kooperatifler birliği ve kooperatifler merkez birliği yatay birleşme, kooperatifler milli birliği dikey veya türdeş birleşme ve milli kooperatifler birliği aykırı birleşme şekli olarak şeklen kabul edilebilir. Ancak, kooperatif davranışın gereği olan bu birleşmelerin, kooperatiflerde birleşme güdülerini ne kadar ortaya çıkardığı tartışılır. Acaba bu örgütlenme, özellikle sinerjik etki ve diğer birleşme motiflerine uygun mudur? Yada bu örgüt yapısı içinde

özellikle sinerjik etki nasıl ortaya çıkarılabilir? Bu tartışma genelde kooperatif kavramı bazında yapılabilir. Ancak tartışmayı özele hemde Türkiye özeline indirgemenin anlatma ve algılama açısından daha isabetli olacağı düşüncesiyle, çalışmada bir kısıt olarak da konduğu gibi Türkiye Tüketim Kooperatifleri özelinde devam edeceğiz.

III. TÜRKİYE'DE TÜKETİM KOOPERATİFLERİ

Tüketim kooperatifleri, tüketicilerin özellikle de dar gelirli tüketicilerin ihtiyaç duydukları tüketim maddelerini en iyi şekilde ve mümkün olduğunca ucuz fiyatla temin etmek üzere dayanışma suretiyle ekonomik güçlerini bir araya getirdikleri kooperatif çeşididir. Tüketim kooperatiflerinin amaçları şunlardır:

- Üretim merkezlerinden, ilk ellerden ve diğer satıcılardan ucuz satın alacağı tüketim maddelerini ortaklarının istifadesine sunmak,
- Diğer tüketici vs. kooperatiflerle işbirliği yapmak,
- Ortakların sigorta ihtiyaçlarına aracı olmak,
- Gerekğinde ortakların ihtiyaçlarını ithalat yoluyla karşılamak ve bu amaçla tüketim kooperatifleri üst kuruluşları ile işbirliği yapmak,
- Amaçların uygun gördüğü gayrimenkulleri edinmek, eğitim ve sosyal etkinliklere katılmak,
- Konusu ile ilgili işletmeler kurarak ortaklarının ihtiyaçları için üretim ve faaliyette bulunmak, bu konuda kurulmuş teşebbüslere iştirak etmek,
- Ortak ve personel için yardım fonları kurmak,
- Kooperatif tarafından temini ve dağıtımı mümkün olmayan zaruri ihtiyaç maddeleri için ortaklarına kredi vermek,
- Kooperatif amacının gerçekleşmesi için ucuz kredi bulmak(6).

Türkiye de tarihçesi 1912 yılına dayanan tüketim kooperatifleri 1163 sayılı Kooperatifler Kanunu hükümlerine tabi olarak faaliyetlerini sürdürmektedirler. 1999 yılı itibarıyla Türk Tüketim Kooperatifçiliği; 457.000 kooperatif ortağı, 2.077 adet birim kooperatif, 9 adet kooperatif birliği ve bir merkez birliğinden müteşekkildir(7).

Türkiye'de tüketim kooperatifleri, birim tüketim kooperatifleri, birim tüketim kooperatiflerinin oluşturdukları tüketim kooperatifleri birlikleri ve tüketim kooperatifleri birliklerinin oluşturduğu merkez birliği şeklinde örgütlenmişlerdir. Bu örgütlenme ile kooperatif birliklerine ve merkez birliğine bazı görevler yüklenmiştir.

Tüketim Kooperatifleri Birliklerinin Görevleri : a) Birim tüketim kooperatifleri için toptancılık yapmak ve kooperatif mallarını pazarlamak b) Toplu mal tedariklerinde, malların kalite, fiyat ve çeşitleri konusunda birim kooperatiflerden gelen istek ve önerileri değerlendirmek c) Kooperatifçilik eğitiminin yanı sıra sosyal etkinliklerde bulunmak, süreli-

süresiz yayınlar yapmak, bilimsel toplantılar düzenlemek, birim kooperatiflere teknik bilgi yardımıyla bulunmak d) Anlaşmaya dayalı ambalajlı mal imal ettirmek, fabrika ve imalathaneler kurmak veya mevcutlara ortak olmak(9).

Bu doğrultuda; 245 birim tüketim kooperatifi 9 adet kooperatif birliğini ve kooperatif birlikleri de tüketim kooperatifleri merkez birliğini oluşturmuşlardır. Bu örgüt yapısına ilişkin sayısal ve mekansal Tablo 1: de gösterildiği gibidir.

Tablo 1. Tüketim Kooperatifleri Birlikleri ve Bağlı Kooperatif Sayıları

Birlik Adı	Kooperatif Sayısı	Bulunduğu Yer
SS Kocaeli ve Cıvırı TKB (Körfez Tükobirlik)	30	İzmit
SS Eskişehir TKB (Esko Tükobirlik)	44	Eskişehir
Ege Bölgesi TKB (Ege Tükobirlik)	32	İzmir
Yol-İş Üyeleri TKB (SS Yol-Koop)	28	Ankara
Tokat Koop. Birliği (Tokat Tükobirlik)	38	Tokat
Teğ Gıda İş Sen. K. Deniz Çay San. TKB (Çay-Koop)	15	Rize
SS Kastamonu Koop. Birliği (Kastamonu Tükobirlik)	25	Kastamonu
SS Güney Marmara TKB (G. Marmara Tükobirlik)	15	Bursa
SS Belde TKB (Belde Tükobirlik)	18	Ankara
SS İstanbul ve Cıvırı TKB* (İstanbul Tükobirlik)	7	İstanbul
T. TÜKETİM KOOPERATİFLERİ MERKEZ BİRLİĞİ	9(+1) Tük. Koop. Birliği 245(+7) Birim Koop.	Ankara

* Kuruluş aşamasındadır.

Kaynak : Enver KILIÇ, Kooperatifçilik İlkeleri ve Tüketim Kooperatifleri, T. Tüketim Kooperatifleri Merkez Birliği Yayınları : 1, İstanbul, 1999.

Tablo 1 de gösterilen mevcut 245 birim kooperatifi bünyesinde bulunduran 9 adet kooperatif birliğinin oluşturduğu T. Tüketim Kooperatifleri Merkez Birliği'nin değişik yerleşim birimlerine ve işyerlerine yayılmış 246 mağazası ve 132.000 aktif ortağı vardır. Bu da göstermektedir ki, Türkiye'deki 2.077 birim tüketim kooperatifinden 245 kooperatif, 457.000 tüketim kooperatifi ortağından 132.000 ortak mevcut üst örgütlenme içinde yer almaktadır.

Kooperatif ortaklarının menfaatlerinin maksimizasyonunu teminen etkin bir tüketim kooperatifçiliği yapmaya yönelik bu çalışmalara rağmen; Türkiye de tüketim kooperatiflerinin bekleneni verebilmesi, piyasada etkili olup piyasayı düzenleyici rol oynayabilmesi yada en azından mevcudiyetini koruyabilmesi ve sürekliliğini sağlayabilmesi için çözülmesi gereken sorunları olduğu tespitleri hala geçerliliğini korumakta olup, bu sorunlar aşağıdaki başlıklar altında toplanabilir:

- Halkın bilinçsizliği,
- Lider eksikliği,
- Devlet-kooperatif ilişkilerinin düzensizliği,
- Resmi ve özel kuruluşların ters yönlü etkileri,
- Kooperatifler arası işbirliğinin sağlanamaması,
- Organizasyon ve etkili üst örgütlenme eksikliği,
- Eğitim ve denetim yetersizliği,
- Kooperatif - sendika ilişkilerinin yetersizliği,
- Finansman yetersizliği
- Kapalı işyeri kooperatifinden kurtulup, geniş kitlelere ulaşamamak(10).

Amaçları, örgütlenmesi, sayısal büyüklüğü ve sorunları tanımlandıktan sonra Türk Tüketim Kooperatifçiliği'nde sinerji etkisinin mevcudiyeti veya sinerji etkisinin nasıl sağlanabileceği tartışılabilir.

IV. TÜRKİYE TÜKETİM KOOPERATİFLERİNDE SİNERJİ

Kollektif hareket olgusu ile açıklanabilen kooperatif davranışın ve devamındaki kooperatif faaliyetin ortaya çıkışındaki temel etken, ekonomik güç zayıflığının ve bilgi ve deneyim yokluğunun getirdiği rasyonel olmayan aşırı maliyetli ve verimsiz kullanımlar olarak söylenebilir. Söz konusu olumsuzlukları göğüsleyebilmek ve aşabilmek için kooperatif davranışın ortaya çıkış amacı da; ekonomik güçlerin birleştirilmesi ve daha güçlü bir sermaye ve de güçlü sermayenin sağlayacağı büyük hacimli kullanımlar sonucu ölçek ekonomisinin getireceği düşük maliyet ile bilgi ve deneyim birliği yaparak ya da bu hizmetleri düşük birim maliyetlerle sağlayarak, bilinçli ve isabetli karar verebilmenin getireceği rasyonel ve verimli kullanımları temin etmektir. Kısacası kooperatif kavramının çıkış noktası işbirliği ve güçbirliğidir(11).

İşbirliği ve güçbirliği noktasından hareketle, Türkiye'de Tüketim Kooperatifçiliği'nin çekirdeğini teşkil eden 457.000 kooperatif ortağı, ölçek ekonomisini yakalayarak, ihtiyaçlarını daha kaliteli ve daha düşük fiyala karşılamak için birleşme yoluna gidip 2.077 adet birim tüketim kooperatifi kurmuşlardır. Bunlardan 132.000 kooperatif ortağının oluşturduğu 245 birim tüketim kooperatifi, ölçeği daha da büyütürken sinerjik etkiyi artırmak amacıyla kooperatif birliklerini kurmuşlardır. Kooperatif birliklerinin kurulmasıyla

birlikte; birim kooperatifin ortaya çıkardığı sinerji ile kooperatif birliğinin ortaya çıkardığı sinerji farkını gören aynı kooperatif ortakları ölçeği daha da büyütüp, daha büyük sinerji sağlamak amacıyla merkez birliğini kurmuşlardır.

İhtiyaçlarını müstakilen karşılamının sabit maliyetlerine tek başına katlanan kooperatif ortağı; bu maliyeti önce ortağı olduğu kooperatif ortaklarıyla paylaşarak birim başına minimize etme yolundayken, sonra kooperatif birlikleri ortaklarıyla paylaşarak daha da minimize etmeyi deneyerek maliyet tasarrufu olacağını farketmiş ve birim başına maliyetleri asgariye indirmenin yolunun ölçeği daha da büyütme olduğunu ve bunun da merkez birliğinden geçtiğini görmüştür. Bu şekilde, 1/132.000 oranında birim başına maliyetleri asgariye indirmenin yolunun ölçeği daha da büyütme olduğunu ve bunun da merkez birliğinden geçtiğini görmüştür. Bu şekilde, 1/132.000 oranında birim başına sabit maliyet hedeflenmiştir. Bir başka ifadeyle, her defasında kooperatif ortağı kişinin veya ailenin ihtiyacı ve imkanları doğrultusunda tedarik yapılırken, sonra birim kooperatifi oluşturan kişilerin veya ailelerinin toplam ihtiyaç ve imkanları doğrultusunda, daha sonra kooperatif birliğini oluşturan kişilerin veya ailelerinin toplam ihtiyaç ve imkanları doğrultusunda, en sonunda kooperatif merkez birliğini oluşturan kişilerin veya ailelerinin yani 132.000 ailenin yaklaşık 500.000 kişinin toplam ihtiyaçları doğrultusunda tedarik yapılacağı ve giderek büyüyen ölçeğin ortaya çıkaracağı sinerji etkisiyle tedarik maliyetlerinde minimizasyon hedeflenmiştir. Tabii ki, birleşmede maliyet minimizasyonu tek amaç değildir.

Türkiye’de Tüketim Kooperatifçiliği’nde en üst örgütlenme Tüketim Kooperatifleri Merkez Birliği olduğuna göre; bir yatay birleşme kabul edilebilecek olan bu uygulamanın ortaya çıkarabileceği sinerji, sinerjik etkiyi ortaya çıkaran kaynaklar doğrultusunda tartışılabilir.

Faaliyetlerin Ölçek Ekonomisi : birim kooperatifler veya kooperatif birlikleri için profesyonel yönetici veya personel istihdam etme ekonomik açıdan imkansız olabileceği gibi ekonomik de olmayabilir. Fakat merkez birliği bu ekonomik gücü ve personel kullanımında ekonomiyi yakalayabilir. Keza, üretim faaliyeti belli bir altyapı ve teknoloji yatırımı gerektirir. Bu yatırımın maliyeti de ancak belli bir üretim ölçeğinde birim başına minimize edilebilir. Dolayısıyla birim kooperatifler veya kooperatif birlikleri üretim yatırımlarını tek başlarına yapabilecek güce sahip olsalar bile, maliyet minimizasyona sağlayamayacaklardır. Bu nedenle, üretim gibi ciddi ve süreklilik gerektiren bir faaliyetin merkez birliği tarafından yapılması halinde ölçek ekonomisi yakalanabilecek ve sinerji etkisi görülebilecektir. Ayrıca, üretilen mal ve hizmetlerin tüketiciye ulaştırılması için gerekli dağıtım kanallarının gerektirdiği ekonomik güç ve birim başına maliyet minimizasyonu da ölçek ekonomisi ile yani bu faaliyetin de merkez birliği tarafından yapılması ile sağlanabilir.

Finansal Ekonomiler : Hernekadar, kooperatifler kar amaçlı kuruluşlar değilseler de bu hiç kâr etmeyecekleri anlamına da gelmez. Dolayısıyla ölçek ekonomisinin getireceği maliyet minimazasyonu sonucu, birim kooperatif veya kooperatif birliğine göre merkez birliği bazında aynı satış fiyatında daha fazla kazanç sağlanabilecektir. Bu da fiyat / kazanç oranını yükseltecektir. Ayrıca, satıcılar veya finans kurumları karşısında birim kooperatif veya kooperatif birliklerine göre daha büyük bir örgüt ve daha büyük bir ekonomik güç olan merkez birlikleri verecekleri güven ve sağlayacakları teminatlarla bir taraftan borç maliyetini düşürürken diğer taraftan borçlanma kapasitesini de arttırabileceklerdir. Hatta, düşürülen borç maliyetleri ile kaldıraç faktörü de ortaya çıkabilecek ve kârlılık oranı yükseltilecektir.

Farklı Yönetim Etkinliği : Kooperatif ilkelerinden biri de demokratik yönetim ilkesidir. Yönetim, demokratik usullerle oluşturulmaktadır. Merkez Birliği Yönetim Kurulu; seçilerek gelmiş birim kooperatif yönetimlerinin yine seçimle oluşturdukları kooperatif birliklerinin yöneticilerinin yaptıkları seçim sonucu oluşmaktadır. Sonuç itibarıyla, 132.000 kooperatif ortağının arasından ve belli merhaleler sonucunda kooperatif düşünceyi benimsemiş ve inanmış dokuz kişi Merkez Birliği Yönetim kurulunu oluşturmaktadır. Farklı kooperatif birliği yöneticilerinin dolayısıyla farklı coğrafik bölgelerin, farklı ortak ve tüketici tipinin temsilcilerinden oluşan ve Türkiye'nin tamamına hitap edebilecek, deneyimli ve birikimli bir yönetim ortaya çıkmaktadır. Yani, her bir birim kooperatif veya kooperatif birliği yönetimine göre daha etkin olabilecek bir yönetim ortaya çıkmaktadır. Keza, seçilmiş bu yönetime bağlı olarak çalışacak olan ve faaliyetlerin ölçek ekonomisi bölümünde de açıklandığı gibi profesyonel atanmış yöneticilerin ve diğer personelinde istihdamı ile yönetimdeki etkinliğinin, başarının ve yüksek performansın etkisi kooperatif amaçlarının realize edilmesinde dolayısıyla Türkiye'de Tüketim Kooperatifçiliği'nin devamında ve maliyet ve fiyat minimazasyonun da birleşmenin ortaya çıkardığı sinerjinin bir sonucu olarak kendisini gösterecektir.

V. SONUÇ

Türkiye'de Tüketim Kooperatifçiliği'nin faaliyette bulunduğu perakendecilik sektöründe, alışveriş merkezi ve zincir yatırımında, Avrupa'da doyum noktasına ulaşılmış olup, ilgi gelişmekte olan ülkelere kaymaktadır. Bu alanda öne çıkan ülkelere biri olan Türkiye'de Metro ile başlayan süreç Türk yatırımcıları da ateşlemesi sonucu sektöre girmiş onlarca şirket, zincirlerini yeni halkalarla büyütürlerken yabancı zincirlerin ilgisi her geçen gün artmaktadır. Sözelimi, Carrefour, Continent, Bauhaus gibi zincirlerden sonra Metro'nun kardeşleri Real ve Praktiker 2000 yılına kadar 40 halkalı bir zincir oluşturmak üzere Türkiye pazarına girdiler. Hemen her gün yeni bir alışveriş merkezi

projesi başlıyor. Sektör, tam anlamıyla baş döndürücü bir hızla yükseliyor ve zincirler hızla uzuyor. Türk yatırımcısı, bir milyar dolar civarında bir yatırımla yaklaşık 30 alışveriş merkezinde faaliyette bulunmaktadır. Mevcut alışveriş merkezi kadranının da yapımı devam ederken 100 civarında yeni alışveriş merkezi projesi üzerinde de çalışılmaktadır. Bunlar arasında, Tepe, Migros, Bayraktar, EGS ve Özdilek en iddialı olanlardır. 25 yıllık tecrübesiyle işin gruru sayılan Tepe Grubunun alışveriş merkezleri yatırım ortağı Hans Otto Nagel'e göre Türkiye'ye 50 büyük, 50 orta ve 100 de küçük ölçekli alışveriş merkezi yapılabilir. Türkiye; nüfusu, gelir grubu ve değişen tüketici taleplerinin ortaya çıkardığı talep ile bu kadar yatırımı kaldırabilecek kapasitededir. Yani, krizlere karşı en dayanıklı sektörlerden biri sayılan perakendeciliğin yeni gözde mekanları alışveriş merkezlerine, en az 2-3 milyar dolar civarında bir yatırım olasıdır. Türk yatırımcısının beklentileri de bu doğrultuda olup birçok önemli grubun bu çapta projelere giriştikleri de görülmektedir. Alışveriş merkezlerinde 10 yıllık ve Koç Grubu'nun Migros zinciri ile başlayan zincir mağazacılıkta 45 yıllık bir geçmişi olan Türkiye'de perakendecilik alanında ciddi bir değişim yaşanmaktadır(12).

Alışveriş merkezleri ve zincir mağazalarda doyuma ulaşmış Avrupa'da tüketim kooperatiflerinin sözgelimi; Fransa'da piyasanın %35'ine, Finlandiya'da %29'una, İsveç'te %20'sine sahip(13) olduğunu da gözden kaçırmamak gerekir.

Türkiye'de Tüketim Kooperatifçiliği'nin sorunlarının çözümü ve perakendecilikteki gelişmeler paralelinde sektörde ortaya çıkan keskin rekabete girişebilmesi için Türkiye Tüketim Kooperatifleri'nin teorik olarak merkez birliği bazında yaptığı isabetli örgütlenmeyi veya birleşmeyi fonksiyonel hale getirmesi gerekmektedir. Merkez Birliği bir ekonomik birim olarak hedeflenen ve olması gereken faaliyetlerini özellikle toplu tedariki Türkiye bazında gerçekleştirememiştir. Burada hukuki, toplumsal, ekonomik, psikolojik bir takım nedenler sayılabilir. Ancak önemli olan, hedefin ve inancın hala korunuyor olması ve bu hedefi ve inancı koruyan idealist kooperatifçilerin varlığıdır. O halde yapılması gereken, Türkiye'de Tüketim Kooperatifçiliği'ni hedefe götürecektir dolayısıyla tüketim kooperatiflerinin keskinleşen rekabet ortamında ayakta kalmasını ve büyümesini sağlayarak kooperatif davranışın veya düşüncenin de zafiyete uğratılmasını önleyecek bir öneri geliştirmek ve bu öneriyi kurumsallaştırmaktır. Öneri, çalışmanın da hipotezini oluşturan birleşerek büyümenin getireceği sinerjiyi ortaya çıkaracak olan 132.000 ortağın ihtiyaçlarının karşılanmasını ya da başka bir ifadeyle birim kooperatiflere ait 246 mağazanın tedarik faaliyetlerinin tek elden yapılmasıdır. Bunun için yapılması gereken, Merkez Birliği'nce bir tedarik şirketi kurulması veya mevcut yada kurdurulacak bir tedarik şirketine ortak olunması veya mevcut yada kurulacak bir tedarik şirketi ile anlaşma yapmaktır.

Hayatta geçirilecek böyle bir uygulama ile sinerjinin getirdiği avantajları gören veya

gösterilen Merkez Birliği dışındaki birim tüketim kooperatifleri de sisteme entegre olmak isteyecekler ve ölçekteki büyüme sinerjiyi artıracak ve bu yeni kooperatif katılımlarını getirecek, sonuçta Türkiye'deki birim tüketim kooperatiflerinin tamamı sisteme dahil edilmiş ve örgütlenmiş olacaktır.

Böylece, Türkiye'ye dağıtılmış 2077 birim kooperatifin 457 bin ortağıyla yaklaşık 2 milyonluk potansiyeli olan ekonomik, sosyal ve politik bir güç ortaya çıkacaktır.

Sinerjinin getireceği bir diğer avantaj; birim kooperatifin ortaklarının ihtiyaçlarını daha ucuza karşılarken diğer taraftan ortaya çıkacak yeni finansal süreç içinde ortaklarına finansal destekte sağlayabilecek olmasıdır. Bunu gören kooperatif üyesi olmayan tüketiciler de mevcut kooperatiflere üye olmak veya yeni kooperatifler kurarak sisteme dahil olmak isteyeceklerdir. Bu durum, ölçüğü daha da büyütecek ve sinerji daha da artacaktır.

Türkiye'de Tüketim Kooperatifçiliği'nin artan pazar payı, ekonomik, sosyal ve politik gücü tüketim kooperatiflerinin perakendecilik sektöründeki piyasa yapıcı fonksiyonlarını etkin bir şekilde ifa edebilmelerini sağlarken, sadece kooperatif ortakları değil tüm tüketiciler korunmuş olacaklardır.

KAYNAKLAR

1. Brigham Eugene F : Finansal Yönetimin Temeleri, Cilt-2, (Çev: Özdemir Akmut, Halil Sarıaslan), A.Ü. Rektörlüğü Yayınları, No:226, Ankara, 1996, s.133, 134.
2. Özdemir Muharrem : Finansal yönetim, 2. Baskı, Tüktemen Kitabevi, İstanbul, 1999, s.421. Brigham Eugene F.; a.g.e.s. 136.
3. Fındıkoğlu Z. Fahri : Kooperasyon Sosyolojisi, İ.Ü. İktisat Fakültesi Yayın No:198, İstanbul, 1967, s.119. Mülâyim Z. Gökalp: Kooperatifçilik, 2. Baskı, Yetkin Yayınları, Ankara, 1995, s.58.
4. Mülâyim Z. Gökalp : a.g.e., s.78-80.
5. Mülâyim Z. Gökalp : a.g.e., s.141-142.
6. Koop-Kur: Türkiye'de Kooperatifçilik, Türk Kooperatifçilik Kurumu Yayın No:88, Ankara, 1997, s.35.
7. Koop-Kur : a.g.e., s.20.
8. Kılıç Enver : Kooperatifçilik İlkeleri ve Tüketim Kooperatifleri, Tüketim Kooperatifleri Merkez Birliği Yayınları:1, İstanbul, 1999, s.15.
9. Kılıç Enver : a.g.e., s.16.
10. Özçelik Ahmet : "Tüketim Kooperatifleri ve Sorunları", Karınca, Sayı:757, Ocak 2000, s.13-15.
11. Aypek Nevzat : "Are Collective Investment Institutions Cooperatives", Cooperation In Türkiye, April 1996, Number 24, s.33.
12. Ekinci İbrahim vd. : "Alışveriş-Merkezler ve Zincirler", Power, Ocak 1999, s.99-100.
13. ICA : Avrupa Kooperatifçiliği İle İlgili İstatistikler ve Enformasyon, Cenova, 1998. (Zikreden: Bernard Thiry, " Avrupa Birliğinde Kooperatifler ve Toplumsal Ekonomi", Eylül 1999.)

TARIM KREDİ KOOPERATİFLERİNDEKİ YENİDEN YAPILANMANIN KOOPERATİF FAALİYETLERİNE ETKİSİ ** (Tokat Merkez İlçe Örneği)

Öğr. Gör. Ünal KAYA*
Prof. Dr. Kemal ESENGÜN*

ÖZET

28 Haziran 1995 tarihinde yürürlüğe giren 553 sayılı Kanun Hükmünde Kararname Tarım Kredi Kooperatifleri ve Birlikleri Kanunu'nda yaptığı değişiklikle, kooperatifler ve üst örgütlerinde yönetim kurullarının bütünüyle seçilmiş ortaklardan oluşmasını sağlamıştır.

Bu çalışmada değişikliklerin kooperatif faaliyetleri üzerindeki etkileri, Tokat Merkez İlçede faaliyet gösteren kooperatiflerle sınırlı olarak incelenmiştir.

Çalışma sonucunda;

Kooperatif ortaklarının, henüz yeniden hukuki yapılanma ve faaliyetlere etkilerini farkedemedikleri, hatta kaygılı göründükleri, kullanılan toplam kredilerin (reel) arttığı, ertelenmiş kredilerin (reel) azaldığı, temin ve tedarik edilen girdi miktarlarının önemli ölçüde arttığı, kooperatiflerin kârları ve özkaynaklarının büyüdüğü, personel sayılarının değişmediği ancak personel maliyetlerinin (reel) arttığı, belirlenmiştir.

Bu aşamada; yeniden yapılanmaya ilişkin Kanun Hükmünde Kararnamenin yürürlüğünün demokratik kooperatifleşmede meselenin halli değil, başlangıcı olduğu anlaşılmaktadır.

* Gaziosmanpaşa Üniversitesi Ziraat Fakültesi

** Bu makale GÖÜ. Fen Bilimleri Enstitüsü Tarım Ekonomisi Anabilim Dalı'nda yapılan aynı isimdeki yüksek lisans tezinin bir özetidir.

THE EFFECT TO THE COOPERATIVE BUSINESSES OF THE REORGANIZATION IN THE AGRICULTURAL CREDIT COOPERATIVE

ABSTRACT

553. number government order as law made at 28 June 1995 realized new board of directors selected from members in the cooperatives by changing the law of the agricultural credit cooperatives.

In this study, change effect on the cooperative business investigated in the cooperatives taking place central district of Tokat province.

In the study, it is determined that the total credit amount to be used increased, the amount of consolidated credit decreased, input amount to be used increased and profit and met source increased.

These developments were not distinguished by the cooperative members.

Government order as law related to the reorganization has not solved the problem in the democratic cooperatives but it is a kind of starting point.

1. GİRİŞ

Tarımsal üretimin özellikle de verimliliğin artırılması büyük ölçüde tarımsal işletmelerin ekonomik birimler haline dönüştürülmelerine bağlıdır. Bunun için verim artıncı girdi kullanımı, makinalaşma, ıslah edilmiş bitki ve hayvan türlerinin üretimde yer alması önem kazanmaktadır. Oysa Türkiye'de tarım işletmelerinin çoğunun küçük ölçekli işletmeler olması ve sürekli sermaye sıkıntısı içinde olmaları verim artıncı tarzda yapılanma imkanlarını kısıtlamaktadır (1, s.279).

Bu durum küçük ölçekli işletmelerin borçlanmalarını bir başka ifade ile kredi bulmalarını zorunlu hale getirmektedir. Kredi ihtiyacının giderilmesinde başlıca kaynaklardan birisinin kooperatiflerin oluşturduğu da bilinmektedir.

Kooperatif kredinin başlıca kaynaklarından birisi olan Tarım Kredi Kooperatiflerinin başlıca faaliyet konuları arasında; küçük, orta ölçekli tarım işletmelerinin kredi, girdi, makina ihtiyaçlarının karşılanması yer almaktadır (2, s.12).

Kooperatif kuruluşun, işletmelerin ihtiyaçlarını rasyonel biçimde karşılayabilmesi birçok etkene bağlıdır. Bu etkenlerden birisi de kooperatif kuruluşun yönetim organizasyonudur.

Haziran 1995 de yürürlüğe giren 553 sayılı Kanun Hükmünde Kararname, 3223 sayılı Kanunla değişik 1581 sayılı Tarım Kredi Kooperatifleri ve Birlikleri Kanununun kooperatif ve üst örgütlerinde yönetim kurullarının oluşumunu düzenleyen (4. madde) hükümlerini değiştirmiştir (3, s.1).

Yapılan değişikliklerle kooperatiflerde, bölge birliklerinde ve merkez birliği yönetimlerinde artık atanmış üyeler bulunamayacaktır. Yönetim kurullarında üyelerin tümü için ortaklar arasından seçimle gelme esası getirilmektedir.

Ayrıca kooperatif faaliyetler üzerindeki Tarım ve Köyşleri Bakanlığının düzenlenme yetkileri de sona erdirilmektedir. Bunun yerine Merkez Birliği yetkilendirilmektedir. Özetle denilebilirki; yapılan hukuki değişikliklerle kooperatifler ve üst örgütlerinde kamu görevlilerinin de ayklanmasıyla demokratikleşmeye-özerkleşmeye gidilmektedir (4, s.11).

Bu çalışma ile hem bir durum tespiti yapılmış, hem de düzenlemelerin etkilerinin yerel bazda araştırılmış olması çalışmayı önemli kılan başlıca nedendir. Düzenlemelerin kooperatif faaliyetleri nasıl etkilediğinin ortaya konulması ise ana amaç olmuştur.

Araştırma Tokat İli Merkez İlçe idari sınırları olarak sınırlandırılmıştır. Bu sınırlar içindeki kooperatifler, ortakları, yöneticiler çalışma kapsamına alınmış; 1991-98 yıllarına ait kooperatif kayıtları incelenmiş, ayrıca ortaklar ve yöneticilerle anketler yapılmış elde edilen veriler analiz edilmiştir.

Araştırmanın ana materyalini; kooperatiflerin resmi kayıtları, literatür ve yasal düzenlemeler oluşturmuştur. Ancak kooperatif ortaklarının ve yöneticilerinin konuya bakışlarını araştırmaya yansıtma çalışmanın ana yaklaşımı içerisinde olmuştur. Bu nedenle de örnekleme yoluna gidilmiştir. Yapılan ön çalışmada merkez ilçedeki kooperatiflere bağlı 6259 aktif ortak olduğu belirlenmiştir. Ortakların tamamı ile anket yapmanın güçlüğü örnekleme yapmayı zorunlu kılmıştır.

Kooperatif yönetim kurulu üyeleri (7x5=35 kişi) ile kooperatif müdürleri (7 kişi) sayıca yüksek olmadığından anketlerde tam sayım yolu izlenmiştir.

Ortak-kooperatif ilişkilerini ve ortakların konuya bakışlarını yansıtmak için yapılacak örneklemede kullanılacak en iyi kriterin ortakların sahip olduğu arazi büyüklüğü olduğu düşünülmüştür.

Ortakların arazi büyüklükleri bağlı oldukları kooperatiflerin kayıtlarından elde edilmiş, arazi büyüklükleri küçükten büyüğe doğru sıralanmıştır. Yapılan hesaplarda varyasyon katsayısının yüksek (ortakların sahip olduğu arazi dağılımının heterojen) olması gruplandırmayı zorunlu kılmıştır.

Bu nedenle ortakların sahip olduğu araziler dikkate alınarak (1-50) da, (51-100) da, (100-+) da şeklinde üç grup oluşturulmuştur. Ayrıca aynı bölgede daha önce yapılan araştırmalarda da benzer gruplandırmalara gidilmesi bu yöndeki eğilimi güçlendirmiştir. Bu şekilde gruplandırmanın önemli sebeplerinden birisi de farklı arazi büyüklüklerindeki ortakların konuya yaklaşımlarının farklı olabileceği ihtimalinin düşünülmüş ve çalışmaya yansıtılmak istenmiş olmasıdır.

Örnek hacminin belirlenmesinde her grup ayrı ayrı örneklemeye tabi tutulmuş ve aşağıdaki bağıntıdan yararlanılmıştır (5, s.62).

$$n = \frac{N \cdot S^2 \cdot t^2}{(N-1) \cdot d^2 + S^2 \cdot t^2} \text{ bağıntıda;}$$

n = Örnek hacmi

S = Standart sapma,

d = Kabul edilebilir hata, dir.

N = Populasyondaki ortak sayısı,

t = Belirli bir güven aralığı için t tablosundaki değer.

Araştırma örnek hacminin belirlenmesinde, %95 güven sınırları içinde ve ortalama %15 hata ile çalışılmıştır. Yapılan örneklemede belirlenen arazi genişliklerine göre populasyondaki ortak sayıları ve örneğe çıkan ortak sayıları çizelge 1.1'de verilmiştir.

Çizelge 1.1. Belirlenen Arazi Genişliklerine Göre Populasyondaki Ortak Sayıları ve Örneğe Çıkan Ortak Sayıları

Gruplar	Arazi Genişliği (da)	Populasyondaki Ortak Sayısı (Ad.)	Örneğe Çıkan Ortak Sayısı (Ad.)
1. Grup	1-50	4834	42
2. Grup	51-100	1297	38
3. Grup	101-+	128	20
Genel Toplam	-	6259	100

Anketlerin hangi ortaklarla yapılmasının belirlenmesinde araştırma bölgesinde yer alan kooperatiflerin ortak sayılarının populasyondaki payları dikkate alınmıştır.

Anket yoluyla elde edilen verilerin analizinde basit yüzde hesapları kullanılmıştır.

Zaman serisi halindeki kooperatif faaliyetlerin analizinde ise;

- Reel değerlerin hesaplanmasında 1994 yılı TEFE baz alınarak Cari Fiyat/TEFE x100 bağıntısı kullanılmıştır.

- Yıllık ortalama nisbi değişimlerin hesabında çift yıllık seriler için hesaplanan denklemlerden hareketle $2b/a \times 100$ bağıntısından yararlanılmıştır. Bağıntıda; b=trend denkleminde yıla ait katsayı a=ortalama değerdir.

Verilerin analizinde basit yüzde hesapları yapılmış, reel değerler hesaplanmış, yıllık ortalama nisbi değişimler hesaplanmış ve dönemsel karşılaştırmalar yapılmıştır.

2. ARAŞTIRMA BULGULARI

Araştırma bulguları kooperatif faaliyetlerine katılan beşeri unsurların sosyo-ekonomik özellikleri ile yeni hukuki düzenlemeleere ilişkin yaklaşımları ve gözlemleri yanında, kooperatiflerin 1991-1998 yılları faaliyetlerine ilişkin kaydi bilgilerle analizlerinden oluşmaktadır.

Araştırma bulguları aşağıdaki başlıklar altında tartışılacaktır.

2.1 Kooperatif Ortakları ve Yöneticilerine İlişkin Sosyo-Ekonomik Özellikler

Kooperatif ortaklarının genel yaş ortalaması 49.95' tir. Hanehalkı nüfus genel ortalaması ise 7.65 kişidir. İşletme büyüklüğü arttıkça hanehalkı nüfusu da artmaktadır. Kooperatif ortaklarının ancak %79.00'u bir eğitim kurumunu bitirmiştir, %5.00'i okur-yazar bile değildir. Ortaklarının çoğu 1. grup işletme sahiplerinden oluşmaktadır. Ortakların işletme arazisi büyüklüğü genel ortalaması 72.67 da'dır. Sulanan arazi büyük kısmı oluşturmaktadır (%60.94). İşletmelerde büyükbaş hayvan varlığı, işletme başına ortalama 10.47 büyükbaş, küçükbaş hayvan varlığı ise işletme başına 11.84 küçükbaşdır. İşletme büyüklüğü ile büyükbaş hayvan sayısı bir düzenlilik içinde görülmektedir. Ortakların genel olarak %84.00'ü kullarımlarına yeten alet-makinaya sahip olduklarını beyan etmişlerdir. 3. grup işletmelerde bu oran daha yüksektir. Ortakların genel olarak %22.00'si çiftçilik dışı gelir kaynaklarına sahiptir. Çiftçilik dışı gelir elde edenlerin oranı 1. grup ortaklarından, 3. grup ortaklara doğru yükselmektedir.

Kooperatif yönetim kurulu üyelerinin yaş ortalaması 48.23 tür. Hanehalkı nüfus genel ortalaması 6.69 kişidir. Yönetim kurulu üyelerinin %94.28'i ilkököl mezunudur. Daha uzun eğitim alanlar ancak %5.72 dir. Ortalama arazi varlıkları 54.80 da'dır. Yönetim kurulu üyelerinin çoğu (%65.71) 1. grup ortaklarından oluşmaktadır. Çiftçilik dışı gelir elde edenler ancak %17.14'tür.

2.2. Kooperatif Ortak ve Yöneticilerinin Kooperatifle Olan İlişkileri

Ortak ve Yöneticilerin kooperatifle ilişkilerinin anlamlılığını belirtecek kimi konudaki davranışları şöyledir.

Ortalama ortaklık süresi 15.78 yıldır: Bu süre 2. ve 3. grupta daha yüksektir.

Ortakların Genel Kurula katılma oranı %36,00 dir. Ortakların Yönetim Kurullarında görev alanlarının genel ortalaması %5.70 tir. Oran 1. grup ortaklarda daha yüksektir. Kooperatife uğrama sıklıkları ortalama 5.75 kez/yıldır. Yönetim Kurulu üyelerini ortaklar büyük ölçüde tanımaktadırlar (%86.00). Ortakların karşılaştıkları problemleri yönetim kurullarına aktarma oranı yüksektir (%97.00).

Ortakların %87,00 si açılan kredinin tamamını kullanmaktadır. Açılan kredinin tamamını kullanmayanların %92.31'i kredinin pahalılığını, %7.69'u fazla gelmesini gerekçe göstermişlerdir. Açılan kredinin ihtiyaçlarına yettiğini söyleyen ortaklar ancak %11.49 dur.

Kooperatif yönetim kurulu üyelerinin ortaklık süreleri ortalama 16.60 yıldır. Yönetim Kurulunda kalma süreleri ortalama 6.20 yıldır. Bir defadan fazla görev alanlar %28.57 dir. Genel Kurula düzenli katılma alışkanlığı oldukça yüksektir (%77.14). Oysa Yönetim kuruluna düzenli katılma alışkanlığı daha düşüktür (%65.71). Bu durumun kooperatif

faaliyetlerde isabetli kararlar alma yönünden sakıncalar doğurmaya açık olduğunu söylemek yanlış olmaz.

2.3. Kooperatif Ortak ve Yöneticilerinin Yeni Hukuki Düzenlemelerle Sonuçlarına İlişkin Yaklaşımları

Yeni hukuki düzenlemelerden ortakların ancak %15.00'i haberdardır. Düzenlemelerin içeriğini bilenler ise bunların ancak %40.00'ıdır. Denilebilir ki ortaklar geçen yıllara rağmen hukuki düzenlemelerden ve bunun ne anlama geldiğinden habersizdirler.

Yeni hukuki düzenlemelerden haberdar olma, Yönetim Kurulu üyelerinde %62.86'dır. Düzenlemelerin içeriğini bilenlerse bunların ancak %68.8'i dir. Bu durumda yeni düzenlemelere ilişkin bilgi akışının üzerinden geçen yaklaşık 4 yıla rağmen sağlanmadığı görülmektedir.

Kanun Hükmünde Kararnamenin yürürlüğünden sonra ortakların %92.00'si girdi fiyatlarında piyasaya göre bir ucuzlama olmadığı, %56.00'si girdi kalitesinde bir iyileşme olmadığı, %39.00'u girdi çeşitlerinde bir artma olmadığı görüşündedirler. Bu yaklaşım 1., 2. grup ortaklarda daha belirgindir. Kooperatifin faaliyetlerinden genel olarak yeter tatmini sağlayamayanlar ise ancak %4.00'tür.

Yeni hukuki düzenlemelerin kooperatif faaliyetler üzerindeki etkilerine ilişkin yaklaşımları ise şöyledir;

Kanun Hükmünde Kararnamenin yürürlüğünden sonraki süreçte Yönetim Kurulu üyelerinin %97.14'ü girdi kalitesinde bir iyileşme olmadığı, %71.43'ü girdi fiyatlarında bir ucuzlama olmadığı kanaatindedir. Kanun Hükmünde kararnamenin yürürlüğünün aynı süreç içinde Yönetim Kurulu çalışmalarındaki uyuma katkısı olmadığı (%57.14), siyasi müdahaleler azalmadı (%54.29), kooperatif müdürlerinin iş sahiplenmesinde değişiklik olmadığı (%97.14), ortaklara açılan kredilerin kontrolünde iyileşme olmadığı (%48.86), kredi alacaklarının vadesinde tahsilinde iyileşme olmadığı (%100,00) yolundaki görüş Yönetim Kurulu üyelerinin çoğunlukla paylaştığı tespitlerdir. Yönetim Kurulu üyelerinin çoğunlukla paylaştığı görüşler düzenleme sonuçlarının hala faaliyetlere yeter ölçüde yansımadağını göstermektedir.

2.4. Araştırma Yöresindeki Kooperatiflerin Faaliyetlerinin ve Kimi İç-Dış Bünye Göstergelerinin Durumu

İncelenen dönemde (1991-94, 1995-98) araştırma yöresindeki kooperatiflerde ortaklara kullanılan krediler çizelge 2.1'de verilmiştir.

Çizelge incelendiğinde kullanılan toplam (reel) kredilerle Kanun Hükmünde Kararnameden önceki döneme göre artma eğilimi gözlenmektedir (%16.56). Bu olumlu bir gelişmedir. Ancak ortakların %11.49'nun kredilerin ihtiyaca yettiğini ifade ettikleri hatırlandığında gelişmenin yetersiz olduğu söylenebilir. Diğer taraftan 1995-98 döneminde çevirme kredilerindeki azalmaya karşılık, donatım kredilerinde artma (%4 kadar) gözlenmektedir.

Çizelge 2.1. Yıllar İtibariyle Ortaklara Kullandırılan Krediler

Yıllık	Çevirme Kredisi			Donatım Kredisi			Toplam Kredi		
	Cari Milyon TL	Pay %	Reel** Milyon TL	Cari Milyon TL	Pay %	Reel** Milyon TL	Cari Milyon TL	Toplam %	Reel** Milyon TL
1991	15442	94,3	87242,9	931	5,7	5259,9	16373	100,0	92502,8
1992	22995	94,9	80402,1	1236	5,1	4321,7	24231	100,0	84723,8
1993	33694	93,1	74379,7	2504	6,9	5527,6	36198	100,0	79907,3
1994	63627	93,2	63627,0	4665	6,8	4665,0	68292	100,0	68292,0
1995	153880	90,7	81851,1	15749	9,3	8377,1	169629	100,0	90228,2
1996	326919	90,7	96407,8	33361	9,3	98381,1	360280	100,0	106245,9
1997	509789	90,7	809446,6	51900	9,3	8240,7	561900	100,0	89218,8
1998*	846812	89,7	84034,1	96724	10,3	9598,5	943536	100,0	93632,8

* Tahmini verilerdir. Tahminde ilk 11 ayın verileri ve toptan eşya fiyat endeksi rakamlarından yararlanılmıştır.

** Hesabında 1994 yılı TEFE baz alınmıştır.

Kaynak : - Araştırma Bölgesindeki Tarım Kredi Kooperatif (7 adet) Kayıtları (Çeşitli Yıllar), Tokat.
- Sivas Bölge Birliği (TKK) Kayıtları, (Çeşitli Yıllar), Sivas.

Ortaklara kullandırılan kredilerin süresi içinde ödenmesi kredi çarkının sağlıklı dönmesi açısından özel bir önem taşımaktadır. Zira açılan krediler süresi içinde geri ödenmez ise ekonomik bir işletme olan kooperatifin yaşaması ve ortaklara yararlı olabilmesi tehlike altına girebilecektir.

Çizelge 2.2 Yıllar itibariyle ertelenmiş kredileri göstermektedir.

Çizelge 2.2. incelendiğinde toplam ertelenmiş (reel) krediler incelenen dönem başından itibaren bir düşüş eğilimine girmişken (Yıllık ortalama %22.11), ikinci dilimde

Çizelge 2.2. Yıllar İtibariyle Donmuş (Ertelenmiş) Krediler

Yıllık	Donmuş Krediler				Donmuş Toplam Krediler		
	Çevirme Cari		Donatım Cari		Cari	Toplam	Reel**
	Milyon TL	%	Milyon TL	%	Milyon TL	%	Milyon TL
1991	8030	72.7	3006	27.3	11036	100.0	62350.3
1992	11251	68.7	5245	31.8	16496	100.0	57678.3
1993	14763	70.9	6067	29.1	70830	100.0	45982.3
1994	24091	80.0	6017	20.0	30108	100.0	30108.0
1995	44854	73.4	16531	26.2	61115	100.0	32507.9
1996	84380	73.5	30395	26.6	114775	100.0	33846.9
1997	170445	83.3	34147	16.7	204592	100.0	32485.2
1998*	330707	86.5	51760	13.5	382467	100.0	37954.4

* Tahmini verilerdir. Tahminde ilk 11 ayın verileri ve toptan eşya fiyat endeksi rakamlarından yararlanılmıştır.

** Hesabında 1994 yılı TEFE baz alınmıştır.

Kaynak : - Araştırma Bölgesindeki Tarım Kredi Kooperatif (7 adet) Kayıtları (Çeşitli Yıllar), Tokat.
- Sivas Bölge Birliği (TKK) Kayıtları, (Çeşitli Yıllar), Sivas.

yeniden artış (Yıllık %4.37) eğilimine geçmiştir. Aynı dönemde kullanılan kredilerin (Yıllık değişim %0.71) büyük ölçüde stabil kaldığı düşünülürse bu arzulanmayan bir durumdur.

İncelenen dönemde kullanılan kişisel kredi limitleri çizelge 2.3'de gösterilmiştir.

Çizelge 2.3. Çevirme ve Donatım Kredilerinde Yıllar İtibariyle Kişisel Kredi Limitleri

Yıllık	Kişisel Çevirme Kredileri Limiti			Kişisel Donatım Kredileri Limiti		
	Cari Milyon TL	Değişim (%)	Reel** Milyon TL	Cari Milyon TL	Değişim (%)	Reel** Milyon TL
1991	22.0	-	124.3	22.0	-	124.3
1992	30.0	26.6	104.9	30.0	26.6	104.9
1993	45.0	50.0	99.3	45.0	50.0	99.3
1994	65.0	44.4	65.0	65.0	44.4	65.0
1995	125.0	92.3	66.5	125.0	92.3	66.5
1996	250.0	100.0	73.7	250.0	100.0	73.7
1997	500.0	100.0	79.4	500.0	100.0	79.4
1998	1000.0	100.0	99.2	1000.0	100.0	99.2

** Hesabında 1994 yılı TEFE baz alınmıştır.

Kaynak : - Araştırma Bölgesindeki Tarım Kredi Kooperatif (7 adet) Kayıtları (Çeşitli Yıllar), Tokat.
- Sivas Bölge Birliği (TKK) Kayıtları, (Çeşitli Yıllar), Sivas.

Kişisel kredi limitleri 1991-94 döneminde (reel yıllık ortalama %18.13 oranında azalma, 1995-98 döneminde ise (reel) yıllık ortalama %13.02 oranında artma eğiliminde olmuştur. Ancak yine de 1998 (reel) yılı kişisel kredi (reel) limiti, 1991 yılı (reel) limitinin altında kalmıştır. Bu durum 1995-98 döneminde özellikle 2., 3. grup ortakların kredi ihtiyacı yönünden kısıtlılıkların devam ettiği anlamına gelmektedir.

İncelenen dönemde Kanun Hükmünde Kararname öncesi kredi faizleri (%45.00) sabit kalırken, Kanun hükmünde Kararname sonrası kredi faizleri önemli artışlar göstermiştir (Yıllık ortalama %14.68). dönem sonunda da %67.00'ye ulaşmıştır. Kredi faizlerinin artışında başlıca neden kooperatif finansman kaynaklarının ana eksenini oluşturan ve T.C. Ziraat Bankası'na kullanılan plasmanların yaklaşık aynı oranda (Yıllık ortalama %15.27) pahalalmış olmasıdır.

İncelenen dönemde ortaklara kullanılan başlıca toplam girdiler çizelge 2.4'de verilmiştir.

Kullanılan zirai ilaç 1992, 1995, 1998 yılları istisna edilirse düzenli bir artış seyri izlemiştir. Kanun Hükmünde Kararname sonrası kullanılan toplam ilaç önceki dönemden yaklaşık 4 kat fazladır.

Tohumluk konusunda kooperatiflerin temel uğraş konusu buğday olmuştur. Bu nedenle çizelgede tohumluğa ilişkin veriler buğday içindir. Tohumluk temininde, Kanun

Çizelge 2.4. Yıllar İtibariyle Kullandırılan Toplam Girdi Alet-Makina

Yıllar	İlaç kg	Değişim %	Tohum kg	Değişim %	Suni Yem kg	Değişim %	Gübre kg	Değişim %	Alet-Makina		
									Cari Milyon TL	Değişim %	Reel* Milyon TL
1991	333	--	--	--	1301650	--	1566350	--	1050	--	5932.2
1992	235	-29.4	--	--	2187677	68.1	1439000	-8.1	1811	72.5	6332.1
1993	1970	738.3	70000	--	1721550	-21.3	2261800	57.2	3310	82.8	7306.8
1994	3170	60.9	80000	14.3	2592050	50.5	1931200	-14.6	4417	33.4	4417.0
1995	550	-82.6	152000	90.0	3610100	39.3	2624000	35.9	11976	171.1	6370.2
1996	4819	776.2	176925	16.4	3703850	2.6	4054750	54.5	30477	154.5	8987.6
1997	10838	124.9	142806	-19.3	4194500	13.2	3593850	-11.4	46150	51.4	7324.7
1998*	5301	-51.1	209680	46.8	4731912	12.8	4036392	12.3	97995	112.3	9724.7

* Tahmini verilerdir. Tahminde ilk 11 ayın verileri ve toptan eşya fiyat endeksi rakamlarından yararlanılmıştır.

** Hesabında 1994 yılı TEFE baz alınmıştır.

Kaynak : - Araştırma Bölgesindeki Tarım Kredi Kooperatif (7 adet) Kayıtları (Çeşitli Yıllar), Tokat.
- Sivas Bölge Birliği (TKK) Kayıtları, (Çeşitli Yıllar), Sivas.

Hükmünde Kararname sonrası dönemde yıllık ortalama artış %8.15 olmuştur. Düzenli artış seyri yalnızca 1997 yılında bozulmuştur.

Suni hayvan yeminde ise temel çeşit büyükbaş hayvan yemidir. Hayvan yeminde 1991-94 döneminde yıllık ortalama artış %17.45 iken, 1995-98 döneminde yıllık ortalama artış %2.74 tür. Ancak bu dönemde pazarlanan yem önceki dönemin yaklaşık iki katıdır.

Temin edilen kimyasal gübre miktarı genel bir artış trendinde olmuştur. 1992-94-97 yılları önceki yılların gerisinde olmakla beraber; gübre temininde 1991-94 döneminde yıllık ortalama %10.65, 1995-98 döneminde yıllık ortalama %10.55 artış olmuştur.

Kullandırılan girdi (ilaç, tohum, yem, gübre) miktarlarında gözlenen genel değişim trendine ayrık düşen yıllardaki düşüş ve artışlar için kooperatif müdürleri ile yapılan yüz yüze görüşmelerde başlıca;

- Kooperatif girdi fiyatlarıyla aynı dönem piyasa girdi fiyatları arasındaki fiyat farklılıklarının yarattığı tercihlerin,
- Yıllar itibariyle farklılık gösteren ürün desenindeki değişikliklerin,
- Üretici ortakların nakte olan ihtiyaçlarının başka şekilde karşılanamadığı durumlarda, ihtiyaç olmaksızın girdi alıp dışında nakte çevirme eğilimlerinin, etkili olabildiği üzerinde durulmuştur.

Alet-makina tedarikinde kooperatifin başlıca faaliyetlerini küçük aletler, küçük motorlu araçlar tedariki oluşturmuştur. Alet makina tedarikinde parasal (reel) olarak 1991-94 döneminde yıllık ortalama %5.95 azalma, 1995-98 döneminde ise yıllık ortalama %10.37 artış olmuştur.

Yıllar itibariyle T.C. Ziraat Bankasıncı kullandırılan plasmanlar çizelge 2.5'te verilmiştir.

Çizelge 2.5. Yıllık İtibariyle T.C. Ziraat Bankasına Verilen Plasmanlar

Yıllık	Çevirme Konulu Plasman			Donatım Konulu Plasman			Toplam Plasman		
	Cari		Reel**	Cari		Reel**	Cari		Reel**
	Milyon TL	Pay %	Milyon TL	Milyon TL	Pay %	Milyon TL	Milyon TL	Toplam %	Milyon TL
1991	16130	87,1	91129,9	2376	12,9	13423,7	18506	100,0	104553,6
1992	25203	85,2	88122,4	4387	14,8	15339,2	29590	100,0	103461,5
1993	37398	87,4	82556,3	5392	12,6	11902,9	42790	100,0	94459,2
1994	60675	87,8	60675,3	8424	12,2	8424,0	69099	100,0	69099,0
1995	148490	86,9	78984,0	22364	13,1	11895,7	170854	100,0	90879,8
1996	267527	87,6	78893,2	37785	12,4	11142,7	305312	100,0	90036,0
1997	477957	88,3	75890,3	63050	11,7	10011,1	541007	100,0	85901,4
1998*	826524	88,4	82020,8	108785	11,6	10795,4	93309	100,0	92816,2

* Tahmini verilerdir. Tahminde ilk 11 ayın verileri ve toptan eşya fiyat endeksi rakamlarından yararlanılmıştır.

** Hesabında 1994 yılı TEFE baz alınmıştır.

Kaynak: - Araştırma Bölgesindeki Tarım Kredi Kooperatif (7 adet) Kayıtları (Çeşitli Yıllar), Tokat.
- Sivas Bölge Birliği (TKK) Kayıtları, (Çeşitli Yıllar), Sivas.

Çizelge incelendiğinde, kullanılan (reel) plasmanlar 1991-94 döneminde yıllık ortalama %12.47 oranında azalırken, takip eden dönemde ise yıllık ortalama %0.18 artma ile stabil hale geldiği görülmektedir. Ne var ki 1998 yılı sonunda kullanılan (reel) plasmanları yine de 1991 yılının %11.2'si kadar gerisinde kalmıştır. Bu durum kooperatiflere devlet desteğinin azalma yönündeki tercihinin değişmediğini göstermektedir.

Plasman faiz oranları ise Kanun Hükmünde Kararname öncesi dönemde değişmezken (%42.5), sonraki dönemde yıllık ortalama %15.27 oranında artmıştır. Döneminin sonunda da %64.5 olmuştur.

Yıllar itibariyle kooperatiflerin öz kaynak, yedek akçe ve kâr-zarar durumu çizelge 2.6'da verilmiştir.

Çizelge incelendiğinde özkaynakların Kanun Hükmünde kararname öncesi dönemde (reel) azalma (Yıllık ortalama %8.7) eğilimi gösterdiği, sonraki dönemde ise (reel) artış eğilimine (Yıllık ortalama %10.33) geçtiği görülmektedir. Özkaynakların artış eğiliminde olması istenen bir durumdur. Özellikle yabancı kaynakların kısıtlılığının devam ettiği düşünüldüğünde bu durum daha da önem kazanmaktadır.

Özkaynaklar ile yabancı kaynaklar karşılaştırıldığında önceki dönem için ÖK/YK=0,15 iken, sonraki dönem ÖK/YK=0,18 olmuştur. Bu bir gelişme ise de hayli geçmişi olan bir kooperatif için yetersizdir.

Yedek alçedeki (reel) azalma eğiliminin Kanun Hükmünde Kararname sonrası dönemde arttığı görülmektedir (Önceki dönemde ortalama yıllık %8.47) azalma, sonraki dönemde ortalama yıllık %12.22 artma. Gelecek için bir sigorta anlamını taşıyan yedek alçedeki gelişme istenen bir durumdur.

Çizelge 2.6. Yıllar İtibariyle Öz Kaynak, Yedek Akçe ve Kâr-Zarar Durumu

Yıllık	Öz Kaynaklar			Yedek Akçe			Kâr-Zarar		
	Cari Milyon TL	Değişim %	Reel** Milyon TL	Cari Milyon TL	Değişim %	Reel** Milyon TL	Cari Milyon TL	Değişim %	Reel** Milyon TL
1991	2703	--	15271,2	211	--	1192,1	1505	--	8502,8
1992	3675	35,9	12849,6	378	79,1	1321,7	2741	82,1	9583,9
1993	6820	85,6	15055,2	621	64,3	1370,9	3231	17,8	7132,5
1994	10603	55,5	10603,0	842	35,6	842,0	4195	29,8	4195,0
1995	21480	102,5	11425,5	1253	48,8	666,5	7050	68,1	3750,0
1996	55410	157,9	16340,3	2408	92,2	710,1	41339	486,4	12208,5
1997	95129	71,7	15104,6	2483	3,1	394,3	90032	117,8	14295,3
1998*	171232	79,9	16992,4	5411	117,9	536,9	157556	75,0	15635,2

* Tahmini verilerdir. Tahminde ilk 11 ayın verileri ve toptan eşya fiyat endeksi rakamlarından yararlanılmıştır.

** Hesabında 1994 yılı TEFE baz alınmıştır.

Kaynak : - Araştırma Bölgesindeki Tarım Kredi Kooperatif (7 adet) Kayıtları (Çeşitli Yıllar), Tokat.
- Sivas Bölge Birliği (TKK) Kayıtları, (Çeşitli Yıllar), Sivas.

Kooperatiflerin (reel) kâr-zarar durumu ise şöyledir; Kooperatiflerin kân Kanun Hükmünde Kararname öncesi dönemde yıllık ortalama %20.90 azalırken, sonraki dönemde yıllık ortalama %32.89 oranında artmıştır. Kooperatiflerin çok kâr etmesi temel amaç olmamakla beraber, bunu olumlu bir gösterge saymak gerekmektedir. Ekonomik bir işletme olan kooperatiflerin öz kaynaklarını başka türlü güçlendirmeleri de beklenemez.

Araştırma yöresindeki kooperatiflerin Kanun Hükmünde Kararname öncesi ortak sayılarındaki azalma, Kanun Hükmünde Kararname sonrasında büyük ölçüde durmuş, istikrar bulmuştur (Yıllık ortalama %0,16).

Araştırma yöresindeki kooperatiflerin başlıca gider kalemleri ve bu kalemlerdeki yıllık giderler ile değişimleri çizelge 2.7'de gösterilmiştir:

Buna göre; personel giderleri gider kalemlerinin (%90 pay ile) en başında gelmektedir. Bunu sırasıyla diğer giderler (ısıtma, kira, temizlik v.b.) ile yönetim giderleri takip etmektedir. Personel giderleri Kanun Hükmünde Kararname sonrası dönemde yıllık ortalama %16.24 (reel) artışla önceki döneme göre daha hızlı büyümüştür. Aynı dönemde personel sayısının genel olarak değişiklik göstermediği dikkate alındığında bu durum daha yüksek ücret ödeme eğiliminin bir sonucu olarak görülmektedir. Bu durum kooperatif çalışanlarının refahını-verimliliğini yükseltmeye yönelik bir tasarruf olarak algılanabilir. Oysa aynı yaklaşım yönetim kurulu üyelerine ödenen ücret konusunda gösterilmemiştir.

Araştırma yöresinde kooperatif personelinin ana eksenini orta derecede eğitim alanlar olmuştur. Kanun Hükmünde Kararname sonrası personel tablosunda (personel sayısı, personel eğitim düzeyi) kayda değer bir değişim olmamıştır. Halen personelin ancak %20.0'si teknik insanlardan oluşmaktadır. Kooperatif başına ise birden daha az teknik adam düşmektedir.

Çizelge 2.7. Yıllar İtibariyle Kooperatif (Personel, Yönetim, Diğer) Giderleri

Yıllar	Toptan Personel Giderleri			Yönetim Giderleri			Diğer (Isınma, Kira, Temizlik vs.) Giderler			Toplam Giderler		
	Cari Milyon TL	Pay %	Reel** Milyon TL	Cari Milyon TL	Pay %	Reel** Milyon TL	Cari Milyon TL	Pay %	Reel** Milyon TL	Cari Milyon TL	Pay %	Reel* Milyon TL
	1991	954	86,5	5389,8	45	4,1	254,2	104	9,4	587,5	1103	100,0
1992	1849	88,3	6465,0	80	3,8	279,7	164	7,9	573,4	2093	100,0	7318,2
1993	3473	88,4	7666,6	144	3,6	317,8	313	8,0	690,9	3930	100,0	8675,4
1994	7154	91,6	7154,0	239	3,1	239,0	416	5,3	416,0	7809	100,0	7809,0
1995	13188	87,3	7014,8	1025	6,8	545,2	886	5,9	471,2	15099	100,0	8031,4
1996	26408	85,9	7787,6	1199	3,9	353,5	3134	10,2	924,2	30741	100,0	9065,5
1997	54346	86,6	8629,0	2924	4,6	464,2	5501	8,8	873,4	62771	100,0	9966,8
1998*	115470	90,5	114587	4150	3,2	411,8	7920	6,3	785,9	127540	100,0	12656,4

* Tahmini verilerdir. Tahminde ilk 11 ayın verileri ve toptan eşya fiyat endeksi rakamlarından yararlanılmıştır.

** Hesabında 1994 yılı TEFE baz alınmıştır.

Kaynak : - Araştırma Bölgesindeki Tarım Kredi Kooperatif (7 adet) Kayıtları (Çeşitli Yıllar), Tokat.
- Sivas Bölge Birliği (TKK) Kayıtları, (Çeşitli Yıllar), Sivas.

3. SONUÇ VE ÖNERİLER

3.1. Sonuç

Devlet, 1995 (28 Haziran) yılında yürürlüğe koyduğu 553 sayılı Kanun Hükmünde Kararname ile Tarım Kredi Kooperatifleri ve Birlikleri üzerindeki idari vesayetten (kontrol-müdahale) vazgeçme yönünde bir irade ortaya koymuştur. Tarım Kredi Kooperatifleri ve Birliklerindeki tüm Yönetim ve Denetim Kurullarında Devletçe atanmış üye uygulamasına son verilmiş, kurulların seçilmiş ortaklardan oluşması yönünde bir yapılanmaya gidilmiştir.

Bu araştırma ile Tarım Kredi Kooperatifleri ve Birliklerindeki yeniden yapılanmanın, kooperatif faaliyetleri üzerine etkileri analiz edilerek ortaya konulmaya çalışılmıştır. Ancak araştırma çerçevesi Tokat Merkez İlçedeki kooperatiflerle sınırlı tutulmuştur.

Araştırmadan elde edilen başlıca sonuçlar şöyle sıralanabilir;

- 553 sayılı Kanun Hükmünde Kararname ile getirilen hukuki düzenlemeler akademik çevrelerde ötedenberi tartışılan demokratik-özzerk kooperatifçilik anlayış ve beklentilerinin doğal bir sonucudur. Hatta benzer bir düzenleme daha önce (1992) bir Anasözleşme değişikliği ile Pancar Ekicileri Kooperatifleri ve Birliklerinde gerçekleştirilmiştir.

- Kooperatif ortaklarının ağırlıklı bölümünü 1. 2. grup işletme sahipleri oluşturmaktadır. Bu işletme sahipleri kendine yetmeye çalışan, ağırlıklı olarak gelirlerin tarımsal faaliyetlerden elde eden, büyük çoğunluğu ancak ilköğrenimi görebilmiş bir profil vermektedirler.

- Kooperatifin yönetiminde katılma konusunda oldukça isteksiz-ilgisiz ortaklar, kooperatif faaliyetlerinden yararlanma konusunda ise daha ilgilidirler. Geleneksel-devletçi

kooperatif anlayışındaki ortaklar her üç işletme grubunda da ağırlığı oluşturmaktadır. Bu yönüyle kooperatif ortak ilişkisi gelişmeye muhtaçtır.

- Kanun Hükmünde Kararnamenin yürürlüğünden sonra kooperatif faaliyetlerinde gelişme-iyileşme olduğu kanaatindeki ortaklar azınlıktadır (%11,00). Kooperatif yönetim kurulu üyeleri, hatta kooperatif müdürleri için de durum pek farklı değildir. Daha önemlisi yeniden yapılanmanın (özerk yönetimin) kooperatif faaliyetler üzerine olumlu etkileri olacağı konusunda kaygı ifade eden yaklaşımlardır. Bunu devletin vesayetinde, kolaycı kooperatif alışkanlığının bir sonucu olarak görmekte mümkündür. Kanun Hükmünde Kararnamenin yürürlüğünden sonra bile kooperatif üst yönetimindeki çekişmelerin yarattığı karamsarlık sonucu olarak da görmek mümkündür (11 Ağustos 1997 Milliyet Gazetesi: "Tarım Kredide Vurgun Yasa ve Yasak Dinlemedi", 17 Ağustos 1997 Milliyet Gazetesi; "Tarım Kredi Savaşları Sürüyor", 5 Ocak 1999 Milliyet Gazetesi; "Seçim Ekonomisi Tam Gaz"; başlıklı yazılar).

- Kanun Hükmünde Kararnamenin yürürlüğünden sonraki yaklaşık 4 yıl içinde, yürürlüğünden önceki aynı süreye göre;

* Ortaklara kullandırılan toplam (reel) krediler artmıştır (%16,56)

* Donmuş (ertelenmiş) krediler toplamı (reel) azalmıştır (%30,25).

* Ortaklara kullandırılan kredilerin limitlerinde (reel) bir gelişme olmamıştır.

* Ortaklara kullandırılan ilaç, yem, tohumluk gübre vb. girdi toplamı önemli ölçüde artmıştır (ilaç %363,52, tohumluk %354,27, yem %108,13, gübre %98,78, alet-makina %35,10).

* T.C. Ziraat Bankasınca kullandırılan toplam (reel) plasmanlarda bir azalma olmuştur (%2,77).

* Reel olarak özkaynaklar artmış (%59,43), kârlar artmış (%125,20), yedek akçe azalmıştır (%36,34).

* Aktif ortak sayısında çok sınırlı ölçüde azalma olmuştur.

* Kooperatif giderleri (reel) artmıştır (%32,24). Giderler arasında personel giderleri ana eksenini oluşturmıştır.

* Personel sayısında da sınırlı ölçüde artma gözlenmiştir (%10,00). Personel eğitim düzeylerinde ise sınırlı ölçüde iyileşme olmuştur.

3.2. Öneriler

- 553 sayılı Kanun Hükmünde Kararnamenin getirdiği düzenlemeler, demokrasi-özerk, devlet vesayetinden uzak kooperatifleşme yolunda meselenin halli olarak değil, bir başlangıç olarak algılanmalıdır.

- Özellikle başlangıçta vesayetten uzak, demokratik kooperatif oluşturmak da kooperatif ortaklarına büyük bir sorumluluk düşmektedir; Yönetime; yetenekli, dürüst ve cesur insanlar seçmek, sonra da onların ve icraatlarının arkasında durmak.

- Çeşitli aşamalarda yönetim kademelerine mutlaka katılmak, sorunları özellikle kurullarda tartışmak ve karar haline getirmek konusunda gayretli olmaları gerekmektedir.

- Kooperatiflerin kaynakları etkin kullanma -verimli olma- konusunda duyarlılıklarının yetersiz olduğu görülmektedir. Bu nedenle Kooperatif Merkez Birliği birim kooperatif ve birliklerde iç bünye verimliliği, dış bünye (piyasa) verimliliği konusunda gecikmeden etütler yapmalı ya da yaptırmalıdır. Sonra da bu etütler ışığında kooperatif faaliyetlerinin rehabilitasyonuna geçmelidirler.

- Bir yandan halihazır faaliyet alanlarını realize ederken, Kanun ve Anasözleşmede yer alan, bugüne kadar pratiğe geçememiş (mevduat toplamak, sigortacılık yapmak, müşterek makina pakı kurmak vb.) konuları pratiğe geçirmek yolunda da ciddi adımlar atmalıdırlar.

- Hükümetler de 1581 sayılı Kanunun kimi hükümlerinden (10. madde, Ek-2. madde) doğan teftiş ve denetleme yetkilerinin bir sonucu olarak kendilerine tanınan birlik yönetim kurulu üyelerini görevden almalarda daha duyarlı davranmalıdırlar. Amaç kooperatifin bir bütün olarak kendi ayakları üzerinde durabileceği iklimin -kurumsallaşmanın- yaratılması yolunda katkıda bulunmak olmalıdır. Devlet, vesayet yetkisini hem bırakmış hem sürdürüyor görüntüsü vermekten kaçınmalıdır.

KAYNAKLAR

- KARACAN, A.R., 1991. Tarım İşletmelerinin Finansmanı ve Tarımsal Kredi, E.Ü. Ziraat Fakültesi Yayını, Sayfa No:279, İzmir.
- ANONİM, 1983. Tarım Kredi Kooperatifleri ve Birlikleri Kanunu ve Anasözleşmeleri, Yürürlük 18.04.1972, Orkide Basımevi, Sayfa No:12, Ankara.
- ANONİM, 1995. Tarım Kredi Kooperatifleri ve Birlikleri Kanunu'nda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun Hükmünde Kararname, 22327 sayılı T.C. Resmi Gazete, Sayfa No: 1, Ankara.
- ERDOĞAN, Ş., 1995. "Bir Daha Değişecek", Karınca Kooperatif Postası, Türk Kooperatifçilik Kurumu Yayını Sayı: 705, Sayfa No:11, Ankara.
- ÇİÇEK, A., ERKAN, O., 1996. Tarım Ekonomisinde Araştırma ve Örneklemeye Yöntemleri, GOÜ. Ziraat Fakültesi Yayınları, No:12, Ders Notları Serisi No:6, Sayfa No:62, Tokat.
- ANONİM, Araştırma Bölgesindeki Tarım Kredi Kooperatif (7 adet) Kayıtları, (Çeşitli Yıllar), Tokat.
- ANONİM, Sivas Bölge Birliği (TKK) Kayıtları, (Çeşitli Yıllar), Sivas.
- ANONİM, Milliyet Gazetesi Haber Kúpürleri, (Çeşitli Yıllar), Ankara.

MİLLİ İHRACAT STRATEJİSİNİN TEMEL BİR UNSURLU OLARAK SEKTÖREL DİŐ TİCARET ŞİRKETLERİNİN ÜLKE EKONOMİSİNDEKİ ROLLERİ

Doç. Dr. İrfan SÜER*

ÖZET

Ülkemizin ihracat potansiyelini değerlendirme ve belirlenen ihracat hedeflerine ulaşma arzusu küçük işletmelerin de ihracata yönlendirilmesini gerekli kılmıştır. Bu amaca yönelik olarak oluşturulan Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDTŞ) ihracat modeli milli ihracat stratejisinin temel unsurlarından birisi olmuştur. Bu çalışmada, SDTŞ modelini Türkiye gündemine getiren nedenler ortaya konulmuş ve sözkonusu modelin ülkemiz ekonomisi ve işletmeleri açısından yararları belirlenmeğe çalışılmıştır.

THE ROLES OF SECTORAL FOREIGN TRADE COMPANIES AS A BASIC COMPONENT OF THE NATIONAL EXPORT STRATEGY ON THE COUNTRY'S ECONOMY

ABSTRACT

The evaluation of potential export and the desire to reach the export targets determined have rendered the small enterprises to be steered towards exportation. The model for the Sectoral Foreign Trade Companies designed appropriate to the goal has become a basic component of the national export strategy. This study attempts to put forward the causes of the existence of the model in question and to determine the advantages of the model with regard to our economy and the enterprises.

* G.Ü. Endüstriyel Sanatlar Eğitim Fak. Öğr. Üyesi

1. GİRİŞ

Ülkemizin kalkınması ihracat gelirlerinin artırılması ile yakından ilişkilidir. Ancak ülkemiz ihracat potansiyelinin değerlendirilmesi de güçlü ihracat organizasyonlarının varlığına ihtiyaç göstermektedir.

Ölçek büyüklüğü, işletmelerin ihracattaki başarısında önemli bir değişken olarak kabul edilmektedir. İmalat sanayiinde faaliyette bulunan işletmelerin %98.8'i Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmesi (KOSİ) niteliğinde olduğundan, bu işletmelerin tek başına ihracat yapabilmeleri ve başarılı olmaları mümkün görünmemektedir. Gerek işletmeler yönünden ve gerekse ülkemiz ekonomisi açısından belirlenen ihracat hedeflerine ulaşmada KOSİ'nin bu ihracat potansiyellerini değerlendirmek gerekmektedir. STDSİ ihracat modeli, ilk önce 14 Şubat 1992 tarihli Resmi Gazetede "Çok Ortaklı Dış Ticaret Şirketleri" adıyla, daha sonra, 29 Nisan 1994 tarihli Resmi Gazetede "Sektörel Dış Ticaret Şirketleri" olarak ülkemiz gündemine girmiştir. Bu tarihten itibaren günümüze kadar, SDTŞ'nin kuruluş ve işleyişleri konusunda birçok değişiklikler yapılmıştır. Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın (DTM) bu konuda yayınladığı en son 96/39 sayılı tebliği hüküm ifade etmektedir.

SDTŞ, KOSİ niteliğindeki üretici işletmelerin, finansal, teknik, pazarlama, yönetim vb. imkanlarını sadece ihracat pazarlaması için bir araya getirerek, tek başlarına ulaştıkları performans boyutlarının üzerine çıkmalarını sağlamak ve dış piyasalarda etkin bir rekabet gücü oluşturmak amacı ile kurdukları, gönüllü işbirliğine dayanan ihracat şirketleridir. Bu ihracat modelinde, işletmelerin birleşmesinden çok, ihracat için ortak bir amaca ulaşılması söz konusudur. Bu sebeple, SDTŞ'ne ortak işletmelerin şahsi hüviyetleri ve yapıları devam etmektedir.

Bu çalışmada, "Milli İhracat Stratejisi"nin temel bir unsuru olan SDTŞ'nin ortaya çıkış nedenlerinin belirlenmesi ve bu şirketlerin gerek ülke ekonomisine ve gerekse ortak işletmelere sağlayacağı faydalar yönünden bir değerlendirmenin yapılması amaçlanmıştır.

1. MİLİ İHRACAT STRATEJİSİNİN TEMEL UNSURLARI

Türkiye, 1980'li yıllarda şekillenen "ihracata dayalı kalkınma" stratejisi ile birlikte dış ticaretini liberalleştirme konusunda büyük mesafeler kaydetmiştir. Bunun sonucu, ihracatta ürün kompozisyonu tarım ürünlerinden sanayi ürünlerine doğru gelişmiş, imalat sanayiindeki atıl kapasiteler kullanılmış ve ihracat artmıştır. Bugün, ihracatını artırmak isteyen Türkiye'nin, imalat sanayiindeki üretim kapasitesini ve verimlilik artışını, yani, yeni sabit sermaye yatırımı ve teknolojik değişme ve ilerlemeyi gerçekleştirmesi, ayrıca, teknoloji ve bilgi yoğun sektörlerde yoğun yatırım hamlesine başlaması gerekmektedir (DTM, 1998b: 27).

Türkiye'nin 1996 yılında Gümrük Birliği'ne girmesi ve 1999 yılında Avrupa Birliği'ne aday ülke olması yanında dünyadaki küreselleşme hareketleri de ülkemizin bazı

ekonomik, siyasal ve sosyal değerlerini uluslararası normlara uygun hale getirmeyi gerekli kılmaktadır. Dolayısıyla, küreselleşme hareketleri Türkiye'ye hem fırsatlar ve hem de tehditler (zorluklar) sunmaktadır. Bu bağlamda, milli ihracat stratejimizin temel hedefi, kaynak ve kabiliyetlerimizi gözönünde bulundurarak, dünya ekonomisinin sunduğu fırsatları en iyi şekilde değerlendirmek, tehditleri ortadan kaldıracak politikalar uygulamak ve uluslararası ticaretten daha fazla pay almaktır. Bu hedefe ulaşmada Milli İhracat Stratejisinin temel unsurları;

- Katma değeri yüksek, bilgi yoğun ürünleri ihraç etmek,
- Sürdürülebilir ihracat artışını sağlamak,
- Alım gücü yüksek, genç nüfuslu, dinamik pazarlara yönelmek,
- Nihai tüketiciye ulaşmak,
- İhracatı, organize olmuş kuruluşlar (SDTŞ ve Dış Ticaret Sermaye Şirketleri gibi)

vasıtasıyla gerçekleştirmektedir (DTM, 1998b:28).

Bu çalışmada Milli İhracat Stratejisinin temel bir unsuru olarak SDTŞ üzerinde durulacaktır.

2. SDTŞ İHRACAT MODELİNİN ORTAYA ÇIKIŞ NEDENLERİ

SDTŞ'yi Türkiye gündemine getiren nedenler; ihracatın artırılması ve geleneksel ürünler dışına taşarak çeşitlendirilmesi hedefleri, ihracat teşvik sistemindeki değişiklikler, KOSİ'nin ülke ekonomilerinde artan önemi, mevcut ihracat modelinin yetersizlikleri, düşük ölçekli ihracat yapan çok sayıda işletmenin etkinliğinin artırılması ve diğer nedenler başlıkları altında incelenebilir.

2.1. Ülkemiz İhracatının Artırılması ve Çeşitlendirilmesi Hedefleri

SDTŞ, küçük ve orta ölçekli üretici işletmeleri bir araya getirerek, güçbirliği yapılması ve ihracatını doğasından kaynaklanan zorlukların bu modelle aşılması mantığına dayanmaktadır.

Türkiye'nin ihracatındaki gelişmeler yıllar itibariyle incelendiğinde, hem toplam ihracatın hem de ihracat içerisinde sanayi ürünleri payının arttığı görülmektedir (Tablo1).

Tablo 1. İhracatın Sektörlere Göre Dağılımı (Milyon \$)

Yıllar	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Sektörler									
Tarım, Orman ve Balıkçılık	2.284	2.613	2.161	2.313	2.323	2.154	2.482	2.712	2.717
Madencilik ve Taşocakçılığı	326	285	267	233	263	391	369	405	364
İmalat Sanayi	10.349	10.686	12.286	12.794	15.518	19.089	20.358	23.116	23.873
Diğer	0.4	10	0.4	4.2	1.5	1.8	16.4	11.8	
TOPLAM	12.959	13.594	14.715	15.345	18.106	21.637	23.224	26.245	26.974

Kaynak : DİE, Türkiye Ekonomisi ve İstatistik Yorumlar, 1998, s. 180.

1998 yılı itibariyle toplam ihracat içerisinde sanayi ürünleri %89, tarım ürünleri %10 ve madencilik ürünleri %1 paya sahiptir (DİE, 1998:180). Toplam ihracat içerisinde sanayi ürünlerinin payındaki artış olumlu bir gelişme olarak değerlendirilmesine rağmen, bu sektördeki ihracatın %50'sinden fazlasını dokuma, hazır giyim, demir ve çelik gibi geleneksel ürünler oluşturmaktadır (DTM, 1998a). Ayrıca, ihracatımız OECD ülkelerine, özellikle Avrupa Birliği (AB) ülkelerine yönelik olup, "tek pazar bağımlılığı" olarak nitelendirilebilecek bir olgu ortaya koymaktadır. SDTŞ modeli ile, ihracatın tüm ülkeye yayılması, geleneksel ürünler ve pazarlar dışına taşarak pazar ve ürün çeşitlendirmesine gidilmesi mümkün olacaktır (Süer, 1995:111).

2.2. İhracat Teşvik Sistemindeki Değişiklikler

Ülkemizin ihracat artışında önemli rol oynayan mali teşvikler, uluslararası ticarete haksız rekabet yarattığı düşüncesiyle özellikle AB ülkeleri tarafından şikayet konusu yapılmıştır. Oysa, gelişmiş veya gelişmekte olan ülkelerde de (Örneğin; Güney Kore, Fransa, İtalya, İspana gibi) bu teşvikler uygulanmaktadır. Fakat, Türkiye'nin verdiği teşviklerin üretim aşamasından başlamaması ve doğrudan ihracata verilen parasal prim şeklinde olması GATT'ın itirazlarına neden olmuştur (Alpar ve Pirali, 1993: 4, 5). İhracatın AB ve GATT normlarına uygun olarak üretim bazında sağlanacak desteklerle önünün açılması gerekmektedir. Bu da ülkemizdeki toplam sanayi işletmelerinin %98.8'ini ve bu alanda çalışanların da %45.6'sını oluşturan KOSİ için uygun ihracat modelinin belirlenmesi gerekliliğini ortaya koyan nedenlerden birisi olmaktadır.

Günümüzde artık mali teşviklerden kaynaklanan herhangi bir paylaşım sözkonusu olmadığına göre, bu kez pazarlama, finans ve hizmete yönelik olarak, imalatçı/ihracatçıları sektörel bazda bir araya getirecek bir şirketleşme, ihracatın gelişmesine önemli katkılar sağlayacaktır. Diğer taraftan, ihracatın geliştirilmesinde devletten sadece mali teşvik talep etmek, kaynakları kıt olan bir ekonomide olumsuz sonuçlar yaratacaktır (Alpar ve Pirali, 1993:8).

2.3. KOSİ'nin Ülke Ekonomisinde Artan Önemi

Değişen dünya ekonomik konjonktüründe ve AB'nde KOSİ'nin önemli her geçen gün artmakta, yeni politika ve hedefler geliştirilmektedir. Ülkemizde de KOSİ'nin geliştirmeye ve etkinleştirmeye yönelik çalışmalar Kalkınma Planları çerçevesinde ele alınarak yürütülmektedir. 6. Beş Yıllık Kalkınma Planı ile birlikte, küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansman, pazarlama, organizasyon ve insan gücü sorunlarının çözümüne yönelik çalışmaların hızlandırılması, ihracat potansiyellerinin ve toplam ihracat içindeki paylarının artırılması ve yurtdışı yatırımlarının desteklenmesi, bu işletmeleri geliştirmeye yönelik hedefler arasında yer almaktadır.

Ülkemiz ihracat potansiyelinin artırılması ve 1998 yılı itibariyle 26.974 milyon \$ olan ihracatın 2000 yılında 28.250 Milyon \$'ın, 2002 yılında ise 52 milyar \$'ın üzerine

çıkarılması hedef alınmıştır. Belirlenen hedeflere ulaşmada KOSİ'nin etkili ihracat organizasyonları oluşturmasının payı büyük olacaktır.

2.4. Mevcut İhracat Modelinin Yetersizlikleri

1980 yılında, ülkemizde dış ticaret rejimini yeniden düzenlemek ve belirli bir kurumsal temele oturtulmasını sağlamak amacıyla "İhracatçı Şirketleri Teşvik" kararları alınmış ve gerekli koşulları sağlayan ihracat şirketleri 1984 yılına kadar "İhracatçı Sermaye Şirketi" adı altında faaliyet göstermiştir. 1984 yılından sonra ise fonksiyonları genişletilerek "Dış Ticaret Sermaye Şirketi" (DTSS) adı altında faaliyetlerini sürdürmüşlerdir.

Bu şirketleri Türk ihraç ürünlerine pazar bulma, ihracat işlemlerini tek elden yürütme, ambalajlama, paketleme, depolama ve ulaşım gibi alanlarda birçok hizmeti ölçek ekonomileri ilkesi içerisinde daha etkin ve verimli bir şekilde yapabilecekleri düşünülmüştür. Nitekim, özellikle 1983-1989 yılları arasında, ülkemiz, ihracatını bu şirketler aracılığıyla sağlamağa çalışmıştır.

DTSS'ne verilen ayrıcalıklı teşvikler ve munzam vergi iadeleri, bu şirketlerin ülkemiz toplam ihracatının yaklaşık yarısını yapar hale gelmesine sebep olmuştur. Ancak, Türkiye'nin GATT sözleşmesini kabul etmesi nedeniyle, parasal teşvikleri, başta vergi iadesi olmak üzere indirmeye başlaması, DTSS'nin ihracattaki etkinliği azaltmıştır. Bu şirketlerin 1988 yılında %50'ye varan ihracat payları giderek azalmış ve 1993 yılında %28'e kadar gerilemiştir (Tablo 2). Şirket sayısı olarak 1988 yılında 35'e yükselen DTSS, sonraki yıllarda giderek azalmış ve KOSİ'nin organize olmaya başladığı 1993 yılında 25'e kadar düşmüştür. Tabii bu konuda altyapısı pek sağlam olmayan şirketlerin elenmesinin de etkisi olmuştur.

Tablo 2. Dış Ticaret Sermaye Şirketleri İhracatındaki Gelişmeler (Milyon \$)

İhracat	Yıllar									
	1985	1986	1987	19878	1989	1990	1997	1992	1993	
DTSS İhracatı	2.774	3.167	4.336	5.790	4.955	4.704	3.967	4.169	4.252	
Genel İhracat	7.958	7.457	10.190	11.662	11.625	12.959	13.594	14.715	15.349	
DTSS/Genel İhracat (%)	35	42	43	50	43	36	29	28	28	
DTSS Sayısı	24	26	33	35	29	22	21	25	25	

Kaynak : Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı Kayıtları, 1993.

Türkiye, Orta Doğuda'ki elverişli siyasi konjonktür ve belli ürünler için gelişen talepten de yararlanarak ihracatını tekstil, demir, çelik ve diğer metaller gibi ürünlerde önemli ölçüde artırmıştır. DTSS ihracatı da bu ürünlerle, konjonktüre bağlı olarak sınırlı kalmıştır. Ayrıca, DTSS modeli yanlış yönlendirilmiş ve kendisinden beklenen başarıyı sağlayamamıştır. Uygulanan teşvik sistemi ile üretime dayalı olmayan bir ihracatın yürüyemeyeceği de anlaşılmış, ihracatı sağlam ve sürekli bir yapıya kavuşturacak yeni bir model Türkiye'nin temel sorunu olmuştur (Erem, 1989: 258).

Bugüne kadar gerçekleşen uygulama sonuçları değerlendirildiğinde DTSS şu konularda eleştirilmiştir (Oktav vd., 1992: 92; Dicle, 1992: 71):

1. İlk yıllarda, ihracat pazarlarında bu şirketler arasındaki yoğun fiyat rekabeti ihracatın karlılığını olumsuz yönde etkilemiştir.

2. DTSS, organizasyon yapılarını günün şartlarına göre geliştirememiştir, bir kısmı büyük sanayi kuruluşlarının (holdinglerin) pazarlama kuruluşu olduklarından, organizasyon yapılarında fonksiyonlarına uygun değişiklikleri yapamamışlar ve çağdaş pazarlamanın gerektirdiği yapıya kavuşamamışlar (Üner, 1993: 32), sadece pazarlama ve teşvik paylaşma amacına yöneldiklerinden, varlıklarını güçlendirerek sürdürememişlerdir. İhracat için önemli olan işgücünün ve ihracatçıların eğitiminde bilinçli bir çaba göstermemişlerdir.

3. DTSS, organizasyon yapılarında aktif bir araştırma-geliştirme bölümü kuramamış, dolayısıyla dünya ticaretindeki gelişmelere göre faaliyet alanlarını yönlendirici, ileriye yönelik araştırmalara girememişlerdir. Özellikle, yeni pazarların bulunması, yeni ürünlerin geliştirilmesi, teknoloji transferi, tutundurma, fiyatlandırma ve dağıtım konularında küçük ve orta ölçekli işletmelerle iyi bir diyalog ve bağ oluşturamamışlardır.

4. Küçük ve orta ölçekli işletmelerce yapılan ihracata yalnız kağıt üzerinde aracılık ederek "pasif ihracat"a sebep olmuşlar ve bu yönden çok eleştiri almışlardır.

Yukarıda belirtilen dört konu dışında, ayrıca şu iki uygulama da küçük ve orta ölçekli imalatçı ve ihracatçıların tepkisine neden olmuştur (İlkin, 1993: 19, 20):

1. 1984 yılı başından itibaren dış ticareti devletleştirilmiş ülkelere ithalat yapma hakkı, bazı istisnalar dışında, DTSS'ne verilmiştir. İthal hakkının "tekel" şeklinde DTSS'ne verilmesi, bu alanda uzmanlaşmış, ithalat ve ihracat işlemlerini birlikte yürüten, çok sayıda orta büyüklükteki dış ticaret şirketinin tepkisini almıştır. Küçük ihracatçılar, büyük şirketlerin satış elemanı durumuna düştüklerinden yakınlıkla, yıllarca süren gayretler sonucu elde edilen çıkarları kaybetmek ve DTSS ile paylaşmak istememişlerdir. Bir araya gelerek örgütlenme çabası içerisine girmişlerdir.

2. Başta AB olmak üzere ABD, Kanada ve İsveç, Türkiye sanayi ihracatının yaklaşık üçte birini oluşturan tekstil ve konfeksiyon ürünleri ihracatını kotalar koyarak kısıtlamışlardır. Kotalar, firmaların geçmiş yıllardaki ihracat performanslarına göre dağıtılmaya başlanmıştır. Bu durum, pasif ihracat (by-pass) uygulamaları dolayısıyla küçük ve orta ölçekli üretici ve ihracatçıları kota dışında bırakırken, DTSS'nin lehine sonuçlar yaratmıştır. Böyle bir sonuç, özellikle giyim sanayiinde faaliyette bulunan KOSİ'nin organize olmalarına neden olmuştur.

Sonuç olarak, SDTS şeklinde yapılanmaya DTSS'nin yeterli organizasyonu kuramamaları yanında, küçük işletmeleri ihmal etmelerinin de neden olduğu söylenebilir.

2.5. Düşük Ölçekte İhracat Yapan Çok Sayıda İşletmenin Etkinliğinin Artırılması

Ülkemiz ihracatının büyüklük ölçeğine göre dağılımı incelendiğinde (Tablo 3), toplam 26.258 milyon \$'lık ihracatın;

- %10.3'ünün, ihracatçı işletmelerin %86.8'i,
- %54.3'ünün, ihracatçı işletmelerin %13'ü,
- %35.3'ünün, ihracatçı işletmelerin %03'ü,

tarafından gerçekleştirildiği görülmektedir. Düşük ölçekte ihracat yapan önemli sayıdaki işletmenin etkinliklerinin artırılması gerekmektedir. Fakat, günümüzde bu işletmelerin tek başına uluslararası pazarlarda rekabet edebilmeleri; finansman, pazarlama vb. sorunları aşarak ihracata sıçrama yapmaları mümkün görünmemektedir (Alpar ve Pirali, 1993: 7). Ayrıca, toplam firmaların %98.8'i, toplam istihdamın %45.6'sı, toplam üretimin %37.7'si gibi önemli bir kısmını temsil eden KOSİ'nin toplam ihracat içerisinde payı %8 düzeyinde kalmaktadır. (KOSGEB, 1999). Oysa, küçük işletmelerin ihracat payı İngiltere'de %22.2, Fransa'da %23, Amerika Birleşik Devletleri'nde %32, Japonya'da %38, Hindistan'da %40 (KOSGEB, 1999) ve İtalya'da %63.1 düzeyindedir (Varaldo, 1987:206). Türkiye'deki KOSİ'nin ihracat payının %8 gibi çok düşük bir düzeyde kalması, KOSİ'nin rekabet gücünün bulunmamasından çok, bu işletmelerin ihracatlarını büyük ölçüde DTSS üzerinden yapmalarına (Müftüoğlu, 1989: 166) ve ihracat için organize olamamalarına bağlanabilir. Diğer ülkelerde oranın yüksekliği, KOSİ'nin dış açılma derecesini ve uluslararası pazarlarda rekabet gücünün yüksekliğini ifade etmektedir.

Türkiye ekonomisinde de bu ölçekteki işletmelerin ihracat gücünün gerçek konumuna getirilmesi gerekmektedir. Gerek düşük ölçekte ihracat yapan işletmelerin etkinliğinin artırılması, gerekse KOSİ'nin ihracata yönlendirilmesi için güçlü ihracat organizasyonlarına ihtiyaç vardır. Söz konusu işletmeleri biraraya getirerek oluşturulacak SDTŞ biçimindeki örgütlenmeler, AB ülkelerindeki gelişme ve destekler de gözönünde bulundurulduğunda anlamlı bir yapılaşma olacaktır.

2.6. Diğer Nedenler

Diğer ülkelerdeki uygulamalar da dikkate alındığında, SDTŞ biçiminde ortak bir ihracat organizasyonunun ortaya çıkışına şu nedenler de eklenebilir (Bradley, 1985:83):

1. Üretimde sınırlı ölçek ekonomilerinin bulunması,
2. Pazarlama ve dağıtımda daha büyük ölçek ekonomilerine ulaşılması,
3. Ortak dış tehditlere karşı koyma ihtiyacı,
4. İşbirliği konusunda, düşünce ve davranışlarda olumlu gelişmeler,
5. İşbirliğini kolaylaştıran ve kurumsal yapılaşmaları teşvik eden tarihi olaylar,
6. İşbirliği için kamu politikalarının etkisi ve baskısı.

3. SDTŞ'NİN SAĞLAYACAĞI FAYDALAR

SDTŞ'nin sağlayacağı faydalar, ülke ekonomisi ve SDTŞ'ne ortak işletmeler açısından incelenebilir.

3.1. SDTŞ'nin Ülke Ekonomisine Sağlayacağı Faydalar

Bu ihracat modelinin, diğer ülkelerdeki benzer uygulamaları da dikkate alındığında, ülke ekonomisine şu katkıları yapacağı söylenebilir (Lanzara vd., 1991: 222, 223; Ünlü 1978: 7-9; Kıldırıcı ve Çekinmez, 1993: 4, 5; Cinel, 1993; Süer, 1995: 117-119):

3.1.1. Döviz Gelirlerini Artırması

Kurulacak SDTŞ, sektörü iyi bilen, uzmanlaşmış işletmeler tarafından kurulacağından çok kısa zamanda ihracata yönelecek ve döviz gelirleri artacaktır. Ayrıca, dış pazarlara ayrı ayrı girildiğinde karşılaşılan gereksiz rekabet (fiyat kırmalar) ortadan kalkacağından, döviz girdisi artışı olumlu yönde etkilenecektir.

3.1.2. Üretim Hacminin Genişlemesi ve Çeşitlenmesi

Döviz ihtiyacı içindeki kalkınmakta olan ülkeler, ihracatlarını artırabilmek için, geleneksel ürünlerin ötesine gitmek, ürün ve ülke çeşitlenmesi yapmak zorundadırlar. Bu nedenle, bu ülkelerde çeşitli üretim alanlarında faaliyette bulunan küçük ve orta ölçekli işletmelerin kurdukları SDTŞ benzeri organizasyonlar, geleneksel ürün ve geleneksel pazarlar kalıbının dışına çıkma konusunda dinamizm getirecektir. Daha önce yurtdışı siparişleri tek başına karşılayamayan işletmeler, güçlerini birleştirerek bu siparişleri kolaylıkla karşılayacaklar ve dolayısıyla ülke düzeyinde üretim hacmi artacak ve ihracatta ürün çeşitlenmesi sağlanacaktır.

3.1.3. İstihdama Katkısı

İhracat nedeniyle üretim hacmindeki genişleme, gerek ilgili üretim sektöründe, gerekse hizmet sektöründe yeni istihdam alanları sağlayacaktır.

ABD'nde yapılan bazı araştırmalara göre (Korth, 1991: 20; Pilcher, 1985: 19), ihracatta her 1 Milyar \$'lık artış küçük ve orta ölçekli işletmelerde 25.000 adet ek istihdam alanı yaratmaktadır. Bu durum, her 40.000 \$'lık ihracatın bir istihdam alanına eşit olduğu anlamındadır. İthalattaki azalma ise, yeni istihdam alanları yaratma konusunda destek sağlamamaktadır. ABD Ticaret Dairesi de, her 1 Milyon \$'lık ihracatın 23 adet doğrudan ve 12 adet dolaylı iş yarattığını ve dolayısıyla 1 Milyar \$'lık ihracatın 23.000 doğrudan ve 12.000 dolaylı istihdam alanının açılmasına sebep olduğunu tahmin etmektedir (South Carolina General Assembly, 1985:108).

3.1.4. Teknik Bilgi (Know-How) Oluşumunun Kolaylaşması

İlgili sektör üretiminde uzmanlaşmış işletmeler ihracata yönelediklerinde, bu alanda da bilgi birikimine sahip olacaklardır. SDTŞ'nin her ortağı bu teknik bilgileri ve önceki tecrübelerini paylaşma imkanına kavuşacaktır.

3.1.5. Ülke Düzeyinde Kalitenin Yükselmesi

SDTŞ ortağı işletmeler üretecekleri ürünlerde belirli bir kalite düzeyine erişmek için daha fazla çaba harcaacaklardır. Bunun gereği olarak da iyi bir kalite kontrol sistemi, kalifiye eleman ve ambalaj sistemine sahip olacaklardır. Bu şirkete katılmayan diğer üretici işletmeler de yerel pazarda rekabetini sürdürebilmek için ihraç edilen malların standardında üretim yapabilme çabası içerisinde olacaklardır.

3.1.6. Devlet Desteğindeki Etkinliğin Artması

Devlet veya devlet kuruluşları, dağınık halde olan işletmelerin ihracatını destekleme konusunda büyük çaba içerisinde. Bu çabalara rağmen arzulanan hedefe varılamamaktadır. Kurulacak olan SDTŞ türü ihracat organizasyonu ile teknik, eğitim, finansal vb. konularda yapılacak yardımlar az sayıda ve gerçek muhatabını çok daha kolay ve etkili bir şekilde bulacaktır. Bu durum ihracatta sık sık söz edilen "bürokratik işlemler" engelini de azaltmasına katkı sağlayacak, Devlet-Sanayi diyalogu anlam kazanacaktır.

3.1.7. Diğer Gruplara (Sektörlere) ve Sanayicilere Örnek Teşkil Etmesi

Diğer sanayi grupları, bu tür organizasyonların devlet imkanlarından çok daha etkin yararlandıklarını ve sanayilerinin hızla geliştiğini görerek, kendi grupları için de aynı tür organizasyonların kurulması gerektiğini hissedeceklerdir.

3.1.8. İhracatın Kurumsallaşması

Çeşitli sektörlerde organize olmuş işletmelerin ihracata yönelmesi, ihracat bilgi ve kültürünün artmasına paralel olarak yeni kurumların oluşmasına (Örneğin, Kredi Garanti Fonu, İhracat Kredi Sigortası gibi), ihracat modelinin daha işler hale gelmesi için gerekli altyapının oluşturulmasına katkı sağlayacaktır.

3.1.9. Ana ve Yan Sanayi Bütünleşmesinin Sağlanması

SDTŞ'nin sağlayacağı diğer bir pratik fayda da, ülkemizde eksikliği hissedilen, ana sanayi ile yan sanayi ve ihracatçıyı bütünleştirecek olmasıdır.

3.2. SDTŞ'nin Ortak İşletmelere Sağlayacağı Faydalar

KOSİ'nin gerek temel sorunlarının, gerekse ihracat ile ilgili sorunlarının üstesinden tek başına gelemedikleri bilinmektedir. SDTŞ türü bir örgütlenme, katılımcı işletmelerin üretim, pazarlama, finansman, mevzuat, ihracat vb. sorunlarına çözüm bulmanın yanında, aşağıda belirlenen bazı ilave faydalar da sağlayacaktır (Süer, 1995: 119-122).

3.2.1. Yeni İhracat Pazarlarına Girme ve Yeni Alıcılara Ulaşma

SDTŞ, üye işletmelerin gücünü kendisinde toplayacağından, önceleri küçük işletmelerin tek başına grimeye cesaret edemediği pazarlara çok daha kolay ve güçlü bir şekilde girecekler ve pazarda yayılacaklardır.

Dış pazarlara girebilmek için, işletmelerin dış pazar talebini gözönünde bulundurarak genellikle ürünlerinde değişiklik yapmaları gerekir. Oysa, küçük ve orta ölçekli işletmelerin

tek başlarına, yapılması gereken değişiklikleri belirleme ile belirlenen değişiklikler yine bu ihracat örgütü uzmanlarının teşviki, önerisi ve denetimi altında uygulanacak ve ürünün girilecek pazardaki beğeni, standart ve spesifikasyonlara uyarlanması sağlanacaktır.

Sonuç olarak, mamulün kalitesi yükseltilerek veya pazara uyumu sağlanarak yeni alıcılara da ulaşılabilecektir. Asıl mamüllerle pazarda tutunan SDTŞ, "tamamlayıcı" türden mamuller de sunarak belirli bir talebi karşılayacaklardır.

3.2.2. Güven Ortamının Yaratılması

En az on ortakla oluşan SDTŞ, güçlü orgnaizasyon yapılar ile ve tüzel kişiliği ile ihraç pazarlarına güven verecektir.

Kuruluş dönemindeki güçlükleri aşip, başarıyla ihracat yapmaya başlayan SDTŞ, üye işletmelere de güven sağlayacaktır. İşletmeler, ihracat yapan işletme olmanın sağladığı itibardan iç pazarda da yararlanacak, durumlarını güçlendireceklerdir.

3.2.3. Modern İşletme Tekniklerinin Yaygın ve Etkin Kullanılması ve Rekabetin Güçlendirilmesi

İhracat yoluyla uluslararasılaşma sürecine giren işletmeler, rekabette üstünlük sağlamak için gerekli olan modern işletme tekniklerinin kullanımında daha duyarlı davranacaklardır. Örneğin; uzun vadeli planlama, stratejik yönetim, verimliliğin ve karlılığın artırılması, maliyet düşürme tekniklerinin kullanılması, çalışma hayatının kalitesinin yükseltilmesi, çevreye karşı duyarlılığın artması vb. gibi konular işletmenin her zaman ilgi alanında olacaktır.

SDTŞ üye firmalara sadece ortak çıkarlar ve dinamizm getirmekle kalmayacak, aynı zamanda koordine edilmiş bir işletme politikası da sağlayacaktır (Erem, 1989; 255).

3.2.4. Uluslararası Pazarlama Konusunda Bilgi ve Tecrübe Birikimi

İşletmeler, ihracat pazarlamasının inceliklerini öğrenme imkanı bulacaktır. İhracat işlemleri, ambalajlama teknikleri, manipulasyon, taşıma vb. gibi ihracatta başarıyı getiren konularda bilgi ve tecrübeye sahip olacaktır. Bağımsız çalışmayı planladıklarında, uluslararası piyasalarda ayakta durabilme becerisini göstereceklerdir.

3.2.5. İhracatta "Ölçek Ekonomileri"nden Yararlanma

Güçlü bir organizasyonla uluslararası pazara giren SDTŞ sayesinde, ihracat destek hizmetlerinde "ölçek ekonomileri"nden yararlanılacak ve pazara giriş için daha az bir yatırım gerekecektir. Dış büro, araştırma ve danışmanlık, nakliye ve depolama, reklam vb. gibi yurtdışı yönetim ve pazarlama maliyetleri katılımcı firmalara paylaşılacağından maliyetler düşecektir.

SDTŞ üyesi her küçük işletme, birleştirilen gücü paylaşarak kendi kimliği ve egemenliğini yakalayacak, büyüyen ekonomide yeni iş fırsatlarını değerlendirerek gerek

iç gerekse dış pazarda daha etkin faaliyette bulunabilecek, büyüklüğün sağladığı avantajlardan yararlanacaktır (Paliwoda, 1993: 128).

3.2.6. Uluslararası Fuar ve Sergilere Katılma

İhraç ürünlerinin tutundurulması ve satış bağlantılarının kurulması açısından önem taşıyan uluslararası fuar ve sergilere katılmada SDTŞ güçlü bir organizasyon oluşturacaklardır.

3.2.7. Sektörde Etkinliğin Artması

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin tek başlarına ihracatta karşılaştıkları sorunları yetkili makamlara iletip çözüm istemeleri çok güçtür. Oysa, benzer sorunları olan işletmelerin biraraya gelerek SDTŞ kurmaları halinde taleplerini ilgili yerlere iletmeleri de kolaylaşmaktadır.

SDTŞ devletle olan ilişkilerde üye işletmeleri temsil edecek tek muhatap olacağından, sektörde ağırlığını hissettirecek, ihracat politikalarının oluşturulmasında etkinliğini gösterecektir.

3.2.8. Kaynak ve Riskleri Paylaşma

Daha iyi şartlarla sağlanan finansal ve teknik yönlü kaynaklar ve faaliyetlerden doğabilecek riskler paylaşılacaktır (Hibbert, 1989:124).

SONUÇ

Türkiye'de 24 Ocak kararları ile uygulamaya konulan dışa açılma politikalarının en önemli amaçlarından birisi ihracatı artırmaktır. İşletmeler büyümek için ihracata önem vermek, hükümetler ise teşvik tedbirleriyle ihracatı özendirmek durumundadır. Çünkü, ihracat, sağlam kaynaklara dayalı sanayileşme ve kalkınmanın temelidir.

İhracatta başarılı olmak herşeyden önce güçlü ihracat organizasyonlarının oluşturulmasına bağlıdır. Etkili bir ihracat organizasyonu kurmak da tecrübe, bilgi, sermaye, nitelikli eleman vb. faktörlerin varlığını gerektirir. Ülkemiz imalat sanayii işletmelerinin %98.8'ini, toplam istihdamın %45.6'sını, toplam üretimin %37.7'sini, ve toplam ihracatın %8'ini temsil eden KOSİ'nin herbirini ayrı ayrı bu unsurlara yeterli düzeyde sahip olması oldukça zordur. Diğer yünden, bu tür işletmelerin tek başına ihracat yapmaları ekonomik de olmayacağından, ortak ihracat organizasyonlarının kurulmasına ihtiyaç vardır. SDTŞ ihracat modeli böyle bir ihtiyaca cevap vermeğe yönelik bir yapılanmadır.

Ülkemiz ihracatının artırılması, sabit bir ürün ve pazar bağımlılığından kurtularak çeşitlendirmeye gidilmesi hedefleri; ihracat teşvik sistemlerinde AB ve GATT normlarına uyum sağlamak amacıyla değişiklikler yapılması ve KOSİ'nin tüm ülke ekonomilerinde artan önemi SDTŞ ihracat modelini ülkemiz gündemine getiren nedenler arasındadır. Ayrıca, mevcut ihracat modelinin (DTSS) yetersizlikleri ve düşük ölçekte ihracat yapan

çok sayıdaki işletmenin etkinliğinin artırılması düşüncesi de bu nedenler arasında sayılabilir.

SDTŞ; döviz gelirlerini ve istihdamı artırarak, üretim hacmini genişletip çeşitlendirerek, teknik bilgi oluşumunu kolaylaştırarak, ülke düzeyinde kaliteyi yükselterek, devletin desteğini etkinleştirerek, ihracatı kurumsallaştırarak, ana ve yan sanayii bütünleştirerek ülke ekonomisine katkılar sağlamaktadır. SDTŞ'nin kendisine ortak olan işletmelere de şu faydaları bulunmaktadır: Yeni ihracat pazarlarına girme, dış pazarlarda ve ortak işletmeler arasında güven ortamı yaratma, modern işletme tekniklerinin etkin ve yaygın kullanımını sağlama, bilgi ve tecrübe birikimi yaratma, ihracatta ölçek ekonmilerinden yararlanma, uluslararası sergi ve fuarlara katılma, kaynak ve riskleri paylaşma.

KOSİ'nin %8 olan ihracat payının ve dolayısıyla ülkemiz ihracatının KOSİ'ler arasında gerçekleştirilecek SDTŞ türü örgütlenmeler ile artırılması, 2000'li yıllarda uygulanacak milli ihracat stratejisinin temel unsurlarından biri olmalıdır. Ancak, Türiye'nin dünya ihracatımızda önemli rol oynamış olan DTSS'nin gözardı edilmesi gerektiği anlamı çıkarılmamalıdır. Örgütlenmeden kastedilen, hangi çatı altında olursa olsun, işletmelerimizin, rekabet gücü kazanmak açısından, birlikte hareket etmelerinin sağlanmasıdır.

KAYNAKLAR

Alpar, Cem ve Fuat Pirali; "İhracatımızın Genel Bir Değerlendirmesi ve Çok Ortaklı Dış Ticaret Şirketleri", Birlik Dergisi, Sayı 1, Nisan 1993, s. 4-10.

Bradley, Frank; "Market and Internal Organization in Exporting for SMEs", Developing Markets for New Prdoucts and services Through Joint Exporting by Innovative SMEs, Proceedings of a Symposium Held by the Commission of the European Communities, 06-07 March 1985, Luxemburg, s.81-89.

Cinel, Kayaalp; Yeni İhracat Orgnaizasyonları, Çok Ortaklı Dış Ticaret Şirketleri, Türkiye'de KOBİ'ler ve İhracat Politikamız, BİS Yayını, 1993, İstanbul.

DİE, Türkiye Ekonomisi İstatistik ve Yorumları, 1998.

DTM, İhracat Kayıtları, 1998a.

DTM, İhracat Stratejisi 1998-2005, Dış Ticaret Müsteşarlığı Yayın No: 139, Haziran 1998b.

Dicle, İ. Atilla ve Ülkü Dicle; "Effects of Government Export Policies on Turkish Export Trading Companies", International Marketing Review, Vol 9, No.3, 1992, s.62-76.

Erem, Tunç; "İhracatta Yeni Bir Model: Ortak İhracat Kuruluşları ve Konsorsium Pazarlaması", 3. Ulusal İşletmecilik Kongresi, 30 Kasım-03 Aralık 1989, Kapadokya, s. 254-259.

Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı Kayıtları, 1993.

Hibbert, Edgar P; Marketing Strategy in International Business, Mc Graw-Hill Book Company (İJK), 1989.

İlkin, Selim; "1980 Sonrasında Büyük İhracatçıların Örgütlenmesi ve Türkiye Dış Ticaret Derneği", Durum, Temmuz 1993, s.4-25.

Kıldırıcı, Emine ve Vural Çekinmez; Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri İhracata Yönlendirilmesi, (Yayınlanmamış Araştırma Raporu), İGEMA, Kasım 1993.

Korth M., Christopher; "Managerial Barriers to U.S. Exports", Business Horizons, Vol. 34, No.2, March-april 1991, s. 18-26.

KOSGEB, Çeşitli Ülkelerde Küçük İşletmelerle İlgili Ekonomik Göstergeler, 1999.

Lanzara, Riccardo; Riccardo Varaldo ve Patrizia Zagnoli; "Public Support to Export Consortia; The Italian Case"; Export Development and Promotion: The Role of Public Organizations, Ed: F. H. Rolf Seringhaus, Philip J. Rosson, Kluwer Academic Publishers, 1991, s.217-241.

Müftüoğlu, Tamer; Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Sorunlar, Öneriler, Üçüncü Baskı, Desen Ofset A.Ş., Ankara, 1989.

Oktav, Mete; Alican Kavas ve Mustafa Tanyeri; İhracatın Geliştirilmesi ve Ortak Pazarlama Grupları, TOBB Yayını No.229, Ankara, 1992.

Paliwoda, Stanley; International Marketing, Second Edition, Butterworth-Heinemann Ltd., Oxford, 1993.

Pilcher, Dan; "State Roles in Foreign Trade", State Legislatures, Vol.11, No.4, April 1985, s.15-27.

South Carolina General Assembly; Legistlave Audit Council, Review and assesment of the States Economic Develoipment Activities, Colombia S.C. General Assembly, 1985.

Süer, İrfan; Küçük ve Orta Ölçekli Mobilya Sanayiinde Sektörel Dış Ticaret Şirketleri İhracat Modelinin Uygulanabilme İmkanları, Gazi Üniversitesi Endüstriyel Sanatlar Eğitim Fakültesi, (Yayınlanmamış Doçentlik Tezi), Ankara, 1995.

Üner, Nergis; ortaklaşa İhracat Kuruluşları Araştırma Raporu, İGEME Enformasyon Bülteni Eki, Ocak 1978.

Varaldo, R., "The Internationalization of Small and Medium-Sized Italian Manufacturing Firms", Managing Export Entry and Expansion Concepts and Practice, Ed: Philip J. Rosson and Stanley D. Reid, Prager Publishers, 1987, s.203-222.

Küçük sektör KOOPERATİFÇİLİK

KIRSAL KALKINMADA "AGRIBUSINESS"İN ROLÜ: BAZI ÜLKELERDEKİ VE TÜRKİYE'DEKİ GELİŞMELERE GENEL BİR BAKIŞ

Dr. Nevin DEMİRBAŞ*

ÖZET

Bu çalışmada, kırsal kalkınmada agribusiness'in rolü tartışılmaktadır. Bunun için, agribusiness kavramının tanım ve kapsamı üzerinde durulmuştur. Tarım sektörüne üretim öncesinde ve sonrasında hizmet veren agribusiness sektörleri, kırsal ortamlara refahın taşınmasında doğrudan ve dolaylı bir etkiye sahiptir. Etki derecesi ise, ülkeler itibarıyla farklılıklar göstermektedir. Bu çalışmada konu, Türkiye açısından da incelenmiştir.

THE ROLE OF AGRIBUSINESS ON RURAL DEVELOPMENT : A GENERAL VIEW ON IMPROVEMENTS IN SOME COUNTRIES AND TURKEY

ABSTRACT

In this study, the role of agribusiness on rural development is discussed. The sectors of agribusiness servicing to agricultural sector, before and after agricultural production, is effective transferring welfare to rural areas both in directly and indirectly, But the level of the effect differs throughout countries. These subjects are also examined for Turkey.

1. GİRİŞ

Ekonomilerinde tarım sektörünün ağırlıklı ve/veya önemli bir paya sahip olduğu, az gelişmiş yada gelişmekte olan ülkelerin gelişmesi, ekonomik gelişme tüm ekonomik sektörlerin gelişimine dayalı bir süreç olduğu için, sadece tarım kesiminin gelişmesine bağlı değildir. Bunun gibi, hangi düzeyde olursa olsun, kırsal kalkınmanın sağlanması

* Ege Üniversitesi, Ziraat Fakültesi, Tarım Ekonomisi Bölümü..

Bu çalışma, Türk Sosyal Bilimler Derneği, 6. Ulusal Sosyal Bilimler Kongresi'nde bildiri olarak sunulmuştur.

da tek başına tarım sektörünün gelişimine bağlanamamaktadır. Aksine, ekonomik ve kırsal kalkınma ancak; tarım, sanayi ve hizmet kesimlerinin dengeli bir şekilde geliştirilmesini gerektirmektedir. Her iki gelişmede de, önemli olan, ilgili sektörlerin yatay ve dikey ilişkilerinin sağlanması ve özellikle kırsal kalkınma için, çeşitli grupların çıkarlarının dağılımında dengenin oluşturulabilmesidir.

Bugün gelişmiş ülkelerin ekonomilerine tarım sektörü, sadece doğrudan üretim yönüyle değil, tarıma girdi tedarik eden, tarımın ürettiği hammaddeyi işleyen (özellikle gıda ve tekstil), tarıma hizmet sunan (sigortacılık ve bankacılık) ve tarım ticareti şeklinde ortaya çıkan (tarımsal ürünlerin pazarlanması, taşınması, dağıtımı ve diğer pazarlama hizmetleri) alt (bağlı) sektörleri aracılığıyla, dolaylı olarak da büyük bir katkı sağlamaktadır.

Bu çalışmada, kırsal kalkınmada rolü bakımından, tarım sektörünün diğer sektörlerle olan ilişkilerine yönelik farklı bakış açıları doğrultusunda, **agribusiness kavramı** irdelenmiştir.

Konu, gelişmiş ülkelerden ve ekonomik gelişmenin farklı düzeylerindeki bazı ülkelerden örnekler verilmek suretiyle ortaya konulmaya çalışılmıştır. Konu ile ilgili çeşitli, yeterli ve ülke karşılaştırmalarında kullanılmaya elverişli istatistikî verilerin mevcut olmayışı, ulaşılabilen bazı verilerin ise, kullanıma uygun olmayışı, konunun kantitatif analizlere yer verilmek suretiyle incelenmesini olanaksızlaştırmıştır. Bu nedenle, dünyadaki gelişmelerle birlikte, Türkiye'de mevcut durum ve gelişmelere de, elde edilebilen verilerin sınırları ölçüsünde, genel hatlarıyla, değinilmiştir.

Sözü edilen amaçlar doğrultusunda, yazılı kaynaklara dayalı olarak hazırlanan bu çalışma, bir literatür araştırması niteliği taşımaktadır.

2. KIRSAL KALKINMA OLGUSU VE EKONOMİK KALKINMA İLE İLİŞKİSİ

Kırsal kalkınma, kısaca, kırsal alanların yaşamak ve çalışmak için daha iyi bir yer haline gelmesi olarak tanımlanabilir(1). Yani kırsal kalkınma kırsal ortamlarda yaşayan insanların (arazi sahibi olup da büyük kasabalarda yada şehirlerde yaşayanlar hariç) refahının gelişmesini ifade etmektedir(2). Buna göre, kırsal alanların kalkındırılması, kişi başına reel gelirden bir artış ile bağlantılı olabilir yada olmayabilir(1).

Önceleri, kırsal kalkınma kavramı, tarım işletmelerinin ve ekonomik olarak güçsüz kırsal ortamlardaki koşulların geliştirilmesiyle sınırlandırılmıştı. Kırsal kalkınma ile günümüzde vurgulanan hususlar ise, tüm kırsal nüfus için gelir, barınma, sağlık koşulları ve diğer mal ve hizmetlerin sağlanmasında iyileşmenin yanısıra adil bir dağılıma ulaşılmasını içermektedir(1). Bugün, gelişmiş ülkelerde, kırsal alanlarda yaşayan ve çalışanlar genellikle toplam ülke nüfusunun küçük bir kısmını oluşturmaktadır. Buna karşın, dünyanın az gelişmiş alanlarının çoğunda, bu alanlarda yaşayan ve çalışanlar hâlâ büyük bir çoğunluktadır. üstelik, gelecek yıllarda hızlı bir oranda artması beklenen

kentleşme sürecine rağmen, büyük küresel bir kırsal nüfusun varlığını sürdüreceği de ifade edilmektedir(3). İşte bu nedenle, 1979 yılında yapılan Tarım Reformu ve Kırsal Kalkınma Dünya Konferansında (WCARRD), kırsal kalkınmanın temel amacı, yoksulluğun ve kötü beslenmenin yok edilmesi olarak ilan edilmiştir. Buna katkıda bulunacak yardımcı temel amaçlar ise, eşitlik içinde büyüme, ulusal kendine yeterlilik (özellikle gıda üretiminde), ekolojik denge ve doğal kaynakların korunmasını kapsamaktadır(4).

Bilindiği gibi, kalkınma bir süreçtir ve ekonomik, toplumsal ve kültürel boyutları bulunmaktadır. Ekonomik, toplumsal ve kültürel oluşumlar ise, etkileşimli süreçlerdir. Başka bir deyişle, hem dikey hem de yatay olarak birbirlerinden etkilenmektedirler. Diğer yandan, sözkonusu süreçler, herhangi bir biçimde tanımlanmış yöresel konumlarla sınırlandırılmayacak türdendir. İşte bu nedenle, kalkınma, ne kırsal ve/veya kentsel, ne bölgesel ve de ülkesel olarak tanımlanmış ve birbirlerinden soyutlanmış ortamlar özelinde açıklanabilecek bir süreç değildir.

Kısacası, kalkınma sürecinin özellikleri ve dinamikleri, ancak yöresel ve olgu itibarıyla bütünleşik yaklaşımlarla kavranabilmektedir. Halbuki, "kırsal kalkınma", sadece kırsal sayılan ortamların kalkındırılması anlamında ele alındığında da, gerçekçi yaklaşımlara olanak verebilecek bir tanımlama olamamaktadır. Çünkü bu tanımlama, kalkınma sürecinin, kırsal yollarla (yada yöntemlerle) sağlanmasını çağırılmaktadır. Bu anlatımla ilgili bir sorun değildir, çünkü, sürecin sadece tarımsal üretime dayandırılmış uygulamalarla gerçekleştirilmesiyle eşanlamlı olarak algılanması gibi stratejik yönden son derece önemli yanlışlara yol açmaktadır. Oysa amaç, kırsal sayılan ortamların kalkındırılması ise, bu açıktır ki, tarımın yanısıra yada bu uygulamalara hiç gereksinme duyulmaksızın da gerçekleştirilebilmektedir(4).

Yine, kırsal kalkınmaya ilişkin birçok çalışma yaşam standartlarının geliştirilmesi hedeflenen bir ortama, sanayinin nasıl çekileceği konusuna odaklanmaktadır. Oysa, bu kırsal kalkınmanın sadece bir parçadır. Kırsal kalkınma ile ilgili diğer unsurlar ise, açlık sorunu, nüfus dağılımı, kırsal barınma, kamu hizmetleri ve istihdam fırsatlarıyla yani kısaca yaşam kalitesi ile ilgilidir(1). İşte bu nedendir ki, kırsal kalkınma, disiplinlerarası iyi bir bütünleşmeyi ve birçok kuruluşun aynı anda hizmet sunmasını gerekli kılmaktadır.

Aslında, kırsal kalkınmanın, bir bütün olarak ulusal kalkınmanın bir parçası olmasına rağmen, tarımsal gelişmeden farklı olduğu da vurgulanmaktadır(2). Son yıllarda, kırsal kalkınmanın önemi konusunda, hem kırsal nüfusa yararlı ve yine kırsal nüfusun üstleneceği uygun değişmelerin, hem de kaynak ve altyapıyla ilgili gelişmelerin sağlanması için, gerek ulusal, gerekse bölgesel yatırım planlarındaki önemi açısından uzlaşmıştır. Geniş anlamda, bu bir tarımsal gelişme meselesidir; fakat kırsal kalkınma bütününde, gıda ve diğer tarımsal ürünlerin üretim ve dağıtımındaki gelişmelerden oldukça fazlasını kapsamaktadır. Bir bütün olarak kırsal kalkınmanın kapsadığı, tüm kırsal nüfusun

ekonomik, sosyal, kültürel ve hatta psikolojik refaha nasıl ulaşacağı ile ilgili temel konulardır(3). Bir başka tanıma göre, kırsal kalkınma, bir ülke tarımının mütemediyen daha üretken hale gelmesi ve sosyal ve politik yapıdaki değişimler ve bunun sonucunda verimli süreç ve değerlerdeki değişimlerle ortaya çıkan, modern endüstriyel bir yapının uygun bir şekilde organize edilmiş bir parçası haline gelmesi sürecidir(2). Buna göre, kırsal kalkınma, statik bir durum değil, aksine, bir ülkede değişen ve gelişen ekonomik, sosyal, politik ve hatta kültürel unsurlarla uyum halinde değişim ve gelişim sürecidir. Bu anlamda da, ekonomik kalkınma ile karşılıklı bir etkileşim halindedir.

Nasıl ki, ekonomik kalkınma, ekonominin tümünü oluşturan sektörlerin dengeli bir şekilde geliştirilmesine bağlı ise, kırsal kalkınma da kırsal ortamda yaşayan insanların ana faaliyet alanı olması itibarıyla, tarım sektörü ve diğer sektörlerin, özellikle tarım sektörüyle, yatay ve dikey ilişkileri ve etkileşimleri bulunan sektörlerin, birlikte ve dengeli gelişimine bağlıdır. Bu görüş, her ülke ve bir ülkenin her bölgesi için hazır bir reçete olarak düşünülmemelidir. Yukarıda da ifade edildiği gibi, kırsal kalkınmanın birçok unsurunu sağlamak anlamında, bazen bir kırsal ortamın kalkınması için tarımla doğrudan ilgisi olmayan, örneğin bir maden yatırımı yada kırsal turizm ile ilgili bir girişim yeterli olabilir. Ancak, birçok gelişmiş ve gelişmekte olan ülkenin kırsal ve ekonomik kalkınma sürecinde izlenen eğilim, tarım sektörünün çekici sektör rolü ile doğrudan ilgilidir. Aslında, bu çalışmanın amacı, ekonomik kalkınma sürecinde sektörlerin önceliği gibi, uzun yıllardır tartışılan ve birçok farklı fikirlerin bulunduğu bir konuya yeniden değinmeksizin, sadece tarım sektörüyle doğrudan ilgili ve kısaca "agribusiness" kavramıyla ifade edilen olgunun tartışılması ve kırsal kalkınma ile olan ilişkisini incelemesidir. Bu amaca ulaşılmasında netlik sağlanması açısından öncelikle, "agribusiness" kavramı ve tarım sektörü ilişkisi üzerinde durulmasında yarar görülmüştür.

3. AGRIBUSINESS KAVRAMI VE TARIM SEKTÖRÜ İLE İLİŞKİSİ

3.1. Agribusiness'in Tanım ve Kapsamı

Geçtiğimiz 20 yılda, tüm dünyada kalkınma program ve politikalarının odağında birçok değişimler ortaya çıkmıştır. Gelişmekte olan ülkeler ve uluslararası destekleyici kuruluşların çoğu, ekonomik kalkınmanın sağladığı yararların dağıtımı konusunda daha fazla ilgilenmeye başlamıştır. bu yeni odak, küçük ölçekli kırsal girişim ve **agribusiness**'e olan ilginin büyümesine ve dolayısıyla, kırsal istihdam konusuna ilgiyi artırmıştır. Son zamanlarda **agribusiness** ve kırsal girişimlerin tüm şekilleri, artan kırsal istihdam ve gelirin kaynağı olarak temel ilgiyi oluşturmaktadır(5).

Kırsal ortamlarda yaşayanlara istihdam ve gelir sağlayan "agribusiness" nedir ve hangi bileşenleri kapsamaktadır? bu sorunun yanıtı kısaca aşağıdaki gibidir.

Agribusiness;

1. Ürettikleri ürünleri çiftçilere satma amacıyla olan yem, tohum, gübre, makina v.b. girdileri üreten firmalar;
2. Tarım sektörüne kredi, sigorta, elektrik v.b. hizmetleri sunan firmalar ve
3. Tarımsal ürünlerin pazarlanması, taşınması, işlenmesi ve dağıtımı ile ilgili firmaların tümünü ifade etmek için kullanılan bir terimdir(6).

Yukarıdaki basit sınıflandırmadan da görüldüğü üzere, agribusiness girişim; bitkisel ve hayval ürünleri, ormancılık ve balıkçılığı kapsayan birincil sektörün, yani tarım sektörünün, ürünlerini işleyen, depolayan veya pazarlayan veya sektöre girdi sağlayan girişimler olarak tanımlanmaktadır. Ancak, bu tanım ve kapsamın her yerde uygulanabilir yada uygulanması zorunlu bir şablon olarak alınmaması da önerilmektedir. Her ülke ve hatta her program yönlendirici farklı bir tanıma ihtiyaç duyabilir, yada en azından farklı bir tanım ortaya koyabilir.

Ancak, daha önceki ifadelerde, agribusiness ve kırsal girişim terimlerinin birlikte kullanıldığına dikkat edilmelidir. Fakat, çoğu hallerde bu iki terimin aynı anlama gelmediği de fark edilebilir. Nitekim, **agribusiness**'in bazı tarımsal ürünlerin pazarlanması veya işlenmesi veya girdi teminini gerekli kılan yukarıdaki sınıflamayla birlikte, birçok küçük ölçekli kırsal girişimin, agribusiness olmadığını ifade edilmesi de gerekir. Belirtilmesi gereken bir diğer önemli husus, birçok agribusiness'in da kırsal olmadığıdır.

Bu iki kavramın farkının belirlenmesinin önemi, her iki girişim biçiminin de kırsal kalkınmayla olan ilgisinden kaynaklanmaktadır. Kırsal olmayan agribusiness'e örnek olarak şehirlerdeki gıda ve lif işlemeyi, agribusiness olmayan küçük ve orta ölçekli kırsal girişimlere örnek olarak ise, madeni eşya pazarlayan veya gıda dışı yöresel malları işleyen küçük kırsal dükkanları göstermek mümkündür.

Bu nitelikleri atşayan agribusiness girişimleri buldukları alan şehir bile olsa, kırsal kalkınmanın anahtarı olarak gösterilmektedir. Agribusiness dışı bir faaliyete ilişkin kırsal küçük ve orta ölçekli girişimlerin ele alınmasının gayesi, kırsal yoksulluğun ve özellikle bu grubun en yoksul kesimi olarak gösterilen topraksızların istihdamı ve geliri ile doğrudan ve net bir bağlantısının olmasıdır(5).

Kırsal kalkınmayla ilgisi açısından, bu çalışmada asıl üzerinde durulması amaçlanan konu, sadece agribusiness ve tarım sektörü arasındaki ilişkilerin kırsal kalkınma açısından önemini tartışılmasıdır.

3.2. Tarım sektörü-Agribusiness İlişkilerinin Önemi

Tarım-sanayi bütünleşmesi son yıllarda üzerinde en çok tartışılan konuların başında gelmektedir. Tarım ile tarıma girdi sağlayan ve tarımsal ürünleri değerlendiren kesimler arasında, (bunlara tarım sektörüne hizmet götüren kesimler de ilave edilmelidir)

sağlanacak etkili bir işbirliğinin ulusal ekonomilere önemli katkılar sağlayacağı, genellikle kabul edilmektedir. Konu özellikle gelişmekte olan ve dengeli gelişmeyi gerçekleştirecek bir model arayışı içinde bulunan ülkeler açısından büyük önem taşımaktadır.

Dünya nüfusunun giderek artması ve kentlerde yoğunlaşması, çalışan kadınların sayısındaki artış ve bunun sonucunda, daha fazla işlenmiş ve hazırlanması zaman almayan ürünlere olan talep, ekonomik gelişmeyle birlikte artmaktadır.

Bu süreç sadece beslenme amacından hareket edildiğinde bile, tarım sektörünün üzerine ağır bir yük getirmektedir. Tarım alanlarının daha fazla artınlamadığı yerlerde, tarımsal üretimi artırmanın yolu, birim alandan elde edilen ürün miktarının, yani verimliliğin artırılmasıdır. Verimliliğin yükseltilmesi ise, bilindiği gibi, tarımda çeşitli modern girdilerin ve teknolojinin kullanılmasına bağlıdır(7). Etkin bir teknik danışma servisinin desteğiyle, işletmelerde modern girdilere kolay erişimin, tarımsal ve kırsal kalkınma için hayati önem taşıdığı belirtilmektedir(8). Ancak tarımsal üretimi artırmanın zamanla değişen ve çeşilenen insan ihtiyaçlarını gidermek için yeterli olacağını söylemek güçtür. Tarım ürünlerine yer, şekil, zaman ve mülkiyet faydaları kazandırarak, bunları değerlendiren faaliyetlerin etkin şekilde yürütülememesi durumunda, tarımsal üretimi artırmak için harcanan çabalar boşa gitmiş olacaktır. Önemli olan, bu ürünleri ihtiyaç duyan insanlara istedikleri zaman ve şekilde sunabilmektir. Bu görevi ise, tarım ürünlerini doğrudan veya çeşitli şekillerde işledikten sonra pazarlayan kesimler üstlenmişlerdir(7).

Birleşmiş Milletler istatistikleri (1983), **agribusiness** kapsamında ele alınan sektörlerden sadece biri olan gıda işleme sanayiinin, gelişmekte olan ülkelerde, özellikle görece daha yoksul ülkelerde, tek başına istihdamın en büyük kaynağını oluşturduğunu ve çalışanların %20-30'unu barındırdığını göstermektedir. Bu rakamlar, belki de kamu istatistiklerini yansıttığı için, gerçek oranların altında olabilir. Gelişmekte olan ülkelerin, hemen tüm köy, kasaba ve şehirlerinde mevcut, küçük ölçekli ve şahıslara ait çok sayıda gıda ve pazarlama işletmeleri bu rakamlara yansıtılamamıştır(9).

Dünyanın birçok gelişmiş ekonomisinde de tarım sektörünün görece öneminin azalmasına rağmen, agribusiness girişimlerin ekonomiye katkıları giderek artmaktadır. Bu sektörde tarım ürünlerini alan, işleyen ve dağıtan firmalar hem katma değer ve hem de istihdamın büyük ve giderek artan bir oranını oluşturmaktadır. Nitekim, 1991 yılı itibariyle Avrupa Topluluğu'nda* sadece gıda sektörü GSMH'nin yaklaşık %10'unu oluştururken, aktif nüfusun %20'sine istihdam olanağı sağlamıştır. Yine, Topluluk üyelerinden biri olan İngiltere'de, tarım toplam aktif nüfusun sadece %1.4'üne istihdam yaratabilirken, gıda işleme %2.5 ve gıda dağıtımını %2.7'sini istihdam etmektedir. Bu ülkede, gıda sanayileri tarım ürünlerinin en önemli alıcısıdır. Nitekim, tarım ürünlerinin

* Burada AB, sözü edilen dönemdeki hukuksal adıyla anılmıştır.

%80'i nihai tüketicilere ulaşmadan önce işlenmektedir(10). Yine, Avrupa Birliği'nde tarıma dayalı sanayii grubundan gıda, içki ve tütün sanayii, 1994 yılında 108 milyar ECU ile en fazla katma değer yaratan sanayi grubu olmuştur. Bu miktarla toplam sanayi katma değerinin yaklaşık %27'sini oluşturmaktadır(11).

Gıda işleme sanayii, Birleşik Devletler ekonomisinde de en büyük imalat sektörüdür. Nitekim, toplam imalat sanayii üretiminin yaklaşık %14'ünü (1994 yılı) oluşturmaktadır. Gıda sanayii ürünlerinin, üretildikleri fabrikalardan sadece yurtiçindeki toptancı, perakendeci, diğer fabrika ve ihraç araçlarına kadar olan taşıma hizmetleri son yılda düzenli bir şekilde artmıştır. Sadece taşımacılık faaliyeti ile yaratılan değer 1987 yılında 330 milyar \$, 1992 yılında 404 milyar \$ ve 1994 yılında ise 430 milyar \$'dır. Buna karşılık, tarım sektöründe hayvansal ve bitkisel üretimden elde edilen peşin satış hasılatı (1995) 200 milyar \$'dan daha azdır.

Gerçekte, gıda pazarlama sistemindeki üç ana faaliyetin (gıda işleme, gıda toptan ve perakende satışı ile gıda hizmetleri) toplam katma değerinin GSMH'ya katkısı, tarım sektörünün yaptığı katkının dört katı olmuştur(12).

Görüldüğü gibi, ekonomik gelişmenin başlangıcında, tarım sektörü ile agribusiness arasındaki karşılıklı ilişkiler, hem tarım hem de etkileşim halinde olduğu agribusiness girişimlerin gelişimini bir ölçüde gerekli kılarken, ekonomik gelişmenin daha sonraki aşamalarında, hızla gelişen agribusiness karşısında tarım sektörü görece önemini yitirmektedir. Bu gelişme trendi ile agribusiness, tarımsal faaliyetin gerçekleştirdiği, kırsal alan ve ortamların gelişmesiyle de yakından ilgilidir.

4. KIRSAL KALKINMADA "AGRIBUSINESS"İN ROLÜ

İşbölümü yada değişim ekonomisinin sözkonusu olduğu her sosyo-ekonomik ortamda üretim kesimleri içe kapanık bir üretim biçiminden çıkarak, arz ve talep cephelerinde birbirlerine muhtaç duruma girerler, dolayısıyla kesimlerarası ilişkilere bir tamamlayıcılık ve bütünlük olgusundan sözedilebilir(13). Bu durum tarım sektörü için de geçerlidir ve özellikle gelişmekte olan ülkeler açısından son derece önemlidir.

Toprağın ekim ve dikime hazırlanmasından, ürünlerin hasat ve harmanı ile ürünlerin pazarlamasına kadar üretim sürecinin her aşamasında, sanayi kesiminin tarıma sağladığı girdilerin rolü, tarımsal üretim kapasitelerinin değerlendirilmesi için ne kadar önemli ise, tarım kaynaklı gıda maddelerinin piyasada değerlendirilmesi de o denli stratejik bir önem taşımaktadır. Bu nedenle, tarım ve "agribusiness" kesimin birbirlerine yönelmeleri, üretimleriyle birbirlerini desteklemeleri, bu süreç içinde kesimlerarası ilişkiler ağında etkin kanalların açılması ve genişletilmesi gerekmektedir.

Birbirleriyle bağıntılı ve entegre bir şekilde gelişen her iki kesim, çiftçilerin bireysel yada ortak bir organizasyon bazında (kooperatifler gibi), örneğin kendi ürünlerini

işlemesiyle, bir yandan kırsal alanda yeni ve alternatif üretim kapasiteleri ve istihdam olanakları yaratırken, aynı zamanda, tarımda gizli ve mevsimlik işsizliğin azaltılmasını sağlayabilecektir. Üstelik, ürünlerin işlenmesiyle yaratılan katma değer üreticilere kalacak ve bu ise, üreticilerin ekonomik pozisyonlarının güçlendirecektir. Kırsal ortamlarda özellikle "agribusiness" girişimlerin kurulmasıyla, kırsal kesimin giderek piyasa ekonomisi kapsamına girmesi, yerel üretim birimlerinin bölgesel yada ulusal piyasalar ile bütünleşmesinde de önemli bir rol oynayacaktır. Kırsal kesimde yer yer ortaya çıkan "geçim ekonomisi" adacıklarının pazar ekonomisi mekanizmasının kapsamına girmesi, geçimlik kesimin giderler azalması, ulusal piyasanın genişlemesi ile eşanlı olarak değerlendirilmektedir(3).

Hemen belirtmelidir ki, kırsal kalkınma için, agribusiness kapsamında faaliyetler, sadece direkt bir şekilde gelir ve istihdam sağlamamakta, fakat belki de en az direkt etkileri kadar, çiftçilerin ürünlerini satın almaları ve girdi ile hizmet sağlamaları itibarıyla, çiftçiler üzerinde dolaylı etkilere de sahip olmaktadır. Bu nedenle, agribusiness'ın büyümesinin, her seviyedeki kırsal kalkınmanın uyarılmasında katalitik bir faktör olabildiği belirtilmektedir.

Kırsal kalkınma konusunda son yıllarda üzerinde önemle durulan hususların bir çoğu, kalkınma ve buna bağlı olarak ortaya çıkan faydaların dağılımında adaletin sağlanması ile ilgilidir. Bu noktada, "agribusiness" olarak tanımlanan faaliyetlerin en önemli potansiyellerinden birinin, adalet boyutunu feda etmeksizin kalkınma olanakları sağlaması olduğu belirtilmektedir. Bu görüşe göre, işgücü yoğun, küçük ölçekli ve nispeten yeterli girişim sistemleri (kırsal girişim dahil) çoğu ülkelerde mevcuttur, ve bu girişimlerin büyümesi, küçük tarım işletmeleriyle uygun bağlantılarda olduğu gibi, aynı ortamda yaşayan tarım dışı yoksulların ve kırsal topraklıların istihdam ve gelirleri üzerinde de elverişli etkilere sahip olabilir.

Ancak, bu potansiyellerin tümünün varlığına rağmen, onları ortaya çıkarmanın basit olmadığı da belirtilmektedir. Bu nedenle, hem kalkınma ve hem de eşitliğe önemli katkılar sağlamak için, kırsal kalkınma ile ilgili projelerde, tanım, amaç ve yürütmenin dikkate alınmış olması önerilmektedir. Bu arada vurgulanan bir diğer önemli husus, gelişmekte olan ülkelerde agribusiness girişim sistemleri konusunda ve kalkınma yardımının en etkin ve başarılı şekilde nasıl sağlanacağı konusunda henüz fazla bir mesafe katedilemediğidir(5).

Buna rağmen, agribusiness'ın tarım ürünlerini değerlendiren ve pazarlayan, küçük ölçekli agroendüstri girişimleri, özellikle, imalat sanayiindeki istihdamın ana kaynağını oluşturması itibarıyla, düşük gelirli ülkeler için son derece önemlidir. Bu girişimler, çoğunlukla, kadınlar için hem işleme hem de dağıtım aşamalarında istihdam fırsatları sağlamaktadır. Örneğin, Hindistan'da gıda ve içki sanayii çalışanlarının %25'i, bütün

sanayii çalışanlarının ise %60'ı kadın işçilerdir. Sri Lanka'da da gıda ve içki sanayiindeki iş gücünün %42'si kadınlardan oluşmaktadır. Ayrıca, gelişmekte olan ülkelerde gıda üretim birimlerinin %80'den fazlası çok küçük ölçekli aile işletmeleridir. Bu küçük işletmeler lokal hammaddeleri kullanmakta, lokal istihdam sağlamakta ve nüfusun büyük kısmı için uygun fiyatla ve popüler gıdalar sunmaktadır(9).

Gerçekten de, kırsal kesimde agribusiness girişimlerin kurulmasıyla önemli ekonomik ve toplumsal gelişmelerin sağlanması mümkündür. Öncelikle, yeni istihdam ve alternatif çalışma olanaklarının yaratılması, kırsal kalkınmaya doğrudan bir katkı sağlayacaktır. Üstelik kırdan kente göçen ana etkenlerini ortadan kaldırmasıyla, göç nedeniyle ortaya çıkan birçok sorun da kaynağında çözümlenebilecektir.

Pazar ekonomisi kapsamına giren geçimlik kesim, altyapı ve işlek piyasa kanallarının desteğinde, dışlanmış kesim olma yerine, katılan kesim olacak, dolayısıyla ulusal bütünleşme süreci organik bir kalkınma içine girebilecektir. Bu şekilde, ekonomik ve sosyal refah göstergelerinin bir üst düzeye sıçraması, refah olgusunun süreç içinde daha geniş daireler çizerek tarım kesiminde yaygınlaşması olasıdır. Ne var ki, kırsal kesimde bireysel gelişimciliğin cıvıllığı ve yetersizlikleri, üretken birikimindeki dağınıklık, kopukluk ve ürkeklik kırsal kesim ile agribusiness arasındaki ilişkiler ağının kurulmasında önemli bir engel oluşturmaktadır(13).

Etkileşimdeki yetersizliklerin büyük bir kısmı tarımın kendine özgü özelliklerine bağlı olmakla birlikte, bu konuda doğrudan tarım sektörüyle ilgili olmayan sorunlar da mevcuttur. Bu sorunların nitelik, boyut ve büyüklüğü ise, ülkeden ülkeye, hatta bir ülkedeki bölgeler arasında bile farklılıklar gösterebilmektedir.

5. KIRSAL KALKINMA-AGRIBUSINESS İLİŞKİSİ AÇISINDAN BAZI ÜLKELERDEKİ VE TÜRKİYE'DEKİ GELİŞMELERE GENEL BİR BAKIŞ

Kalkınma, daha önce de vurgulandığı gibi, ekonomik, toplumsal, kültürel ve siyasal bir süreçtir. Böylesi bir sürecin tasarlanması, planlanması ve uygulanmasına ilişkin ilke ve araçların seçimi, çoğu durumda siyasal seçimleri gerektirmektedir.

Örneğin, planlı ve sosyalist ekonomilerde, kırsal kalkınma olgusu yaygın bir biçimde ortaya çıkmıştır. Ancak, kırsal kalkınma olgusunu, ideolojik olarak köyden kalkınma olarak kabul eden Yugoslavya ve Çin gibi ülkelerde bile, kalkınma hedef, yöntem ve yaklaşımları birbirinden farklılık göstermekte ve yine zaman içinde ekonomik, toplumsal ve siyasal gelişmelere bağlı olarak tercihler değişebilmektedir. Örneğin Çin'de 1960'lardan sonra yaşanan kültür devrimi döneminde kırsal kesimde sanayileşmenin başlatılmasına büyük önem verilmiş, bu amaçla son derece ilkel yöntem ve teknolojilerle çalışan küçük tarım aletleri ve gübre fabrikaları kurulmuştur. Ancak ülkede 1970'li yılların ortalarında yaşanan siyasal değişimlerin de etkisiyle, daha çok kırsal alanlarda lokalize olan bu

küçük ölçekli girişimler, yerini daha büyük ölçekli ve kent merkezli büyük işletmelere bırakılmıştır(14). Görüldüğü gibi, çin'de tarımsal üretimin artırılmasına ilişkin öncelikli hedef değişmemiş olmakla birlikte, kırsal alanlara hizmet götüren agroindustry teşebbüslerin ölçek ve kuruluş yerleri zaman içinde değişime uğramıştır.

Türkiye'de de son 25 yıldır, il, bölge yada konu bazında tarımsal üretimi geliştirmeyi ve üretim tekniklerinde değişimi öngören ve önemli bölümü dış kaynaklardan sağlanan tarımsal projeler uygulanmaktadır. Erzurum Kırsal Kalkınma Projesi, Damızlık Süt Sığınağı İthalat Programı ve Iğdır-Aksu-ereğli-Erciş Sulama projesi gibi Türkiye genelini, bölge ya da il özelini kapsayan bu projelerle, üreticilerin gelir ve refah düzeylerinin artırılması hedeflenmiştir. Bu projelerde, zaman zaman entegre bir yaklaşımla, elde edileceği planlanan çeşitli ürünlerin yerinde işlenmesi de öngörülmüştür. Bu hedeflerin gerçekleştirilmesinde bazı tıkanıklar yaşandığı belirtilmekte ise de,(4) burada, bugüne kadar uygulanan kırsal kalkınma amaçlı projelerin başarı derecelerinin ölçülmesi tartışmasına girilmeden, Türkiye'de kırsal alanlara bağlı ve yönelik faaliyetlerin büyük bir kısmını kapsaması itibarıyla, imalat sanayiinin ülke istihdamına ve GSMH'ya olan katkısının aranmasıyla yetinilmiştir. Buna göre, Türkiye'de imalat sanayii (1994) toplam istihdamda %14.6'lık bir paya sahiptir. Bu oran, 1997 yılında %17.3'e yükselmiştir. Yine, aynı yıllar için, imalat sanayiinin GSMH'ya yaptığı katkı %22 civarındadır(15).

1989/1991 yılları ortalamasıyla, sadece gıda, içki ve tütün sanayii ile dokuma., giyim eşyası ve deri sanayiinin, imalat sanayii toplam katma değerine yaptığı katkı ise %32 civarındadır(16). Orman ürünleri, kağıt ürünleri, kimyasal gübre, tarımsal ilaçlar ve veteriner ilaçları sanayii ile yine bu grupta yer alan tarım aletleri ve makinaları sanayileri gibi alt imalat sanayii faaliyetleri de dikkate alındığında, bu oranın daha da artacağı tahminlenebilir. Özellikle, küçük ve orta boy işletmeler ile özel girişimin hakim olduğu, gıda ve tekstil sanayiinin toplam katma değere yaptığı katkı daha da fazladır. Nitekim, aynı yılların ortalaması itibarıyla, 10-24 işçi çalıştıran özel sektör imalat sanayii grubunun toplam katma değerine, sadece gıda ve tekstil sanayii %48 civarında bir katkıda bulunmaktadır. Bu değerlendirmelere agribusiness sektörün, pazarlama yönünde faaliyet gösteren firmalar ile kooperatif faaliyetlerin dahil edilmediği de gözönüne alınmalıdır. Sözü edilen göstergeler, Türkiye'de kırsal alanlarda yaşayanların refah artışı konusunda doğrudan bir fikir vermemekle birlikte, agribusiness olgusunun Türkiye ekonomisi için de son derece önemli olduğunu göstermektedir. Özellikle gıda ve tekstil sanayii bunun en güzel örneğidir. Bu gelişmelerin sektörler arasında daha önce sözü edilen, bağlantı ve etkileşimler nedeniyle, kırsal alanların kalkınmasına kanalize edilebilmesinin güç olmayacağı düşünülmektedir.

6. SONUÇ VE ÖNERİLER

Tarım sektörü özellikle insan beslenmesi açısından sahip olduğu stratejik önem nedeniyle, tüm dünya ülkeleri için hayati önemi olan bir sektördür. Dünya nüfusunun giderek artışı, açlık sorununun global bir sorun olarak gündemde olması, tarımsal faaliyetin sürekliliğini ve geliştirilmesini gerekli kılmaktadır. Sadece bu nedenle bile, tarım sektörü, ekonominin diğer kesimleriyle, gelişimini sağlayacak ve hızlandıracak yatay ve dikey bağlantılar içinde olmak zorundadır. Bu bağlantıların sağlanması ve etkinliği, tarımsal gelişme sürecinin başlangıcında bir zorunluluk iken, daha sonraki aşamalarda hem tarımsal, hem ekonomik ve hem de kırsal kalkınma açısından hızlandırıcı bir etken olmaktadır. Tarım sektörüne üretim öncesinde ve sonrasında hizmet veren, "agribusiness" sektörleri, buldukları yerler ister kırsal, ister kentsel olsun, tarımın iç dinamiklerini harekete geçirmeleri itibarile, kırsal ortamlarda yaşayanlara ekonomik, sosyal ve kültürel refahın taşınmasında son derece önemli bir role sahiptirler.

Ancak, Türkiye'de olduğu gibi, bu sürecin sağlıklı işleminde, gerek tarım sektörü ile agribusiness sektörlerin kendi sorunları, gerekse de birbirleriyle olan bağlantılardaki eksiklik ve yetersizlikler, agribusiness'in genel ekonomiye olduğu gibi, kırsal alanların kalkınmasına da gereken katkıyı yapmasını engellemekte ya da geciktirmektedir.

Bu noktada, ortaya çıkan en belirgin sorun, üretim potansiyelinin harekete geçirilmesindeki ve ürünlerin değerlendirilmesindeki altyapı ve organizasyon yetersizliğidir. Tarım sektörü, bünyesinden gelen sorunlarla, teknoloji uygulama ve pazarlama açılma konusunda yeterince esnek değildir. İşte bu nedenle, agribusiness kesimdeki yatırımlar genellikle ticari ve sanayi sermaye tarafından yapılmaktadır. Tarımın bu süreçten yararlanabilmesi bu sürecin dışında değil, aksine içinde olmasına bağlıdır. Öyleyse, tarımsal sermayenin, belli organizasyonlarla, özellikle kooperatifler aracılığıyla bu sürece girmesi zorunluluk arzemektedir.

KAYNAKLAR

1. CRAMER, G.L., C. W.JENSEN, Agricultural Economics&Agribusiness: An Introduction, Montana State University, USA; 1979, 440 p.
2. VELAZQUEZ, G., "The State of Rural Development: Time for Action", Communication Strategies for Rural Development, Proceedings of the Cornell-CIAT International Symposium, Colombia, 17-22 March 1974, p.2-10.
3. JONES, G.E., M.J. Rolls, Progress in Rural Extension and Community Development, Vol. I: extension and Relative Advantage in Rural Development (Collected Works), Edited by G.E. Jones and M.J. Rolls, University of Reading, UK, 1982, 336 p.
4. DPT., VII. BYKP, Kırsal Sanayi ÖİK Raporu, Yayın No: DPT:2356-ÖİK:424, Ankara, 1994.
5. KINSEY, B.H., Agribusiness and Rural Enterprise, Croom Helm in association with Methuen, Inc., New York, USA, 1973, 228 p.

6. WILLS, W. J., An Introduction to Agri-business Management, The Interstate Printers and Publishers, Inc., USA, 1973, 237.
7. ÇIKIN, A., Ş. YILDIRIM, "Tarım-Sanayi Bütünleşmesi ve Kooperatiflerin Bu Bütünleşmedeki Rolü", EÜZF Dergisi, cilt:20, sayı:2, 1983, s.62-74.
8. IŞIKLI, E., "The Marketing of Agricultural Inputs", The Management and Marketing of Agricultural Enterprises, Specialised Course, İzmir/Turkey, 21 November-2 December, 1994, p.68-87.
9. WEBER, E. J., "Understanding Third World Food Systems", Canadian Institute of Food and Technology Journal, Volume:20, Number:4, 1987, p.216-219.
10. MARSH, J., "Food Industries and Agricultural Policy", The Changing Role of the Common Argicultural Policy: The Future of Farming in Europe, London, 1991, p.102-111.
11. PANORAMA of EU INDUSTRY 97, Volume 1, Brussel-Luxembourg, 1997.
12. HENDERSON, D.R., C. R. Handy, S. A. Neff, Globalization of the Processed Foods Market, US Department of Agriculture, Agricultural Economic Report, Number: 742, Washington, DC, September 1996, 217 p.
13. DUYMAZ, İ., "Ekonomik Kalkınma Sürecinde Tarım-Sanayi İlişkileri", EÜİF Dergisi, Yıl:3, Sayı:4, Kasım 1992, s.171-202.
14. PERKINS, D., S. YUSUF, Rural Development in China, The John Hopkins University Press, (Published for The World Bank), USA, 1984, 234 p.
15. DPT, Türkiye İstatistik Yıllığı 1998, Yayın No:2240, Ankara, Mayıs 1999.
16. DİE., Yıllık İmalat Sanayi İstatistikleri, Ankara, Çeşitli Yıllar.

TÜRKİYE'DE İNEK SÜTÜ ÜRETİMİNİN EKONOMETRİK ANALİZİ

Halil FİDAN¹

ÖZET

Bu araştırmada, toplam süt üretiminin %84,76'sını oluşturan inek sütü üretiminin analizi yapılmıştır. İnek sütü üretiminin ekonometrik analizinde, üretime etkili olan 5 bağımsız değişkenin üretime tesir dereceleri araştırılmıştır. Bu değişkenler inek sütü fiyatı, sığır eti fiyatı, süt yemi fiyatı, toplam sığır popülasyonu içinde kültür ve melezlerinin oranı ve süt teşvik primi ödemeleridir. Doğrusal olarak tahmin edilen modelden arz elastikiyeti 0,439, çapraz elastikiyet -0,782, girdi elastikiyeti -0,332, teknoloji elastikiyeti 0,891 ve destekleme (sübvansiyon) elastikiyeti 0,656 olarak hesaplanmıştır. Regresyon modelinden elde edilen sonuçlara göre, bir birim inek sütü fiyatlarının üretime etkisi 829,25 birim olmaktadır. İnek sütü üretiminin uzun vadede artırmak için teknoloji üzerinde önemle durulması gerekir.

THE ANALYSIS OF COW MILK PRODUCTION IN TURKEY

ABSTRACT

In this study, cow milk including 84,76 Per cent of total milk production were analysed. In econometric analysis of cow milk, effect rate of five independent variables effecting on the production were investigated. Those variables are cow milk price, cattle meat price, milk feed price, the rate of pure and crossbred cattle in total cattle population, and the premium payment of milk incitement. It is calculated from mathematical model that own-price elasticity is 0,439, cross-price elasticity is -0,332, technological elasticity is 0,891, and price-induced elasticity is 0,656. According to results obtained the regression model, the effect of 1 unit cow milk price on the production is 829,25 unit. In long-run, technology is carried weight import in order to increase production of cow milk.

¹ Yrd. Doç. Dr. A. Ü. Ziraat Fakültesi Tarım Ekonomisi Bölümü

1. GİRİŞ

Türkiye'de çiğ süt üretimi inek, manda ineği, koyun ve keçiden sağlanmaktadır. Toplam süt üretimimizin büyük bir bölümünü inek sütü oluşturmaktadır. Yıllar itibariyle süt üretimimizin miktarı, elde edilen hayvan kaynakları bakımından incelendiğinde, toplam süt üretimimiz içinde inek sütü üretiminin payının arttığı görülebilir. Örneğin, 1984 yılında toplam süt üretimimizin %84,76'sı ineklerden (manda ineği hariç) sağlanırken, bu oran 1996 yılında %87,96 olmaktadır(1). Süt üretimimiz içinde inek sütü üretim miktarının fazla olması ve haliyle bunun da toplam süt üretimimizi etkileyen en önemli faktör olması nedeni ile bu sektörün üretim yapısının incelenmesi ve bu yapının iyi bilinmesi, süt üretimimiz hakkında daha gerçekçi önlemlerin alınabilmesi açısından araştırılması konu olarak seçilmiştir.

İnek sütü üretimi içinde, üretimi etkileyen önemli faktörlerin, üretimi etkileme tesirlerinin bilinmesi süt üretimimizin geliştirilebilmesi ve bu konuda daha uygun önlemlerin alınabilmesi bakımından, inek sütü üretiminin ekonometrik analizinin yapılması, daha isabetli karar almada yardımcı olacaktır. İnek sütü arzının (üretim=arz olarak kabul edilmiştir) ekonomik analizi ile inek sütü arzı (üretim), inek sütü fiyatı, diğer ürün fiyatları, teknoloji, girdi fiyatı, destekleme politikası gibi değişkenlerin zaman içindeki değişimleri ve bunların karşılıklı etkileşimleri incelenmekte olup, bunların sonuçlarının uygulamada kullanılması, süt üretimimizin etkin bir şekilde yürütülmesine olanak sağlayacaktır.

Ucuz girdi, ıslah çalışmaları, teşvik ödemeleri vb. politika araçları ile hükümetler süt üretimini yönlendirmektedirler. Bu politakalarla uygulamaya gidilirken, değişkenlerin üretime tesir derecelerinin bilinmesinde yarar vardır.

Bu çalışmada, Türkiye'de inek sütü üretiminin mevcut durumu incelenecek ve üretim üzerine etkili olan başlıca faktörlerin tesir dereceleri araştırılarak elastikiyetler hesaplanacaktır.

2. MATERYAL VE METOT

2.1. Materyal

Bu çalışmada, çoğunluğunu istatistikî verilerin oluşturduğu ikincil kaynaklar kullanılmıştır. Bu veriler Devlet İstatistik Enstitüsü (DİE), Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı, Tarım ve Köyişleri Bakanlığı, Devlet Planlama Teşkilatı (DPT) yayınlarından ve internet web sayfalarından sağlanmıştır.

2.2. Metod

Türkiye'de makro düzeyde inek sütü üretimine etkili faktörlerin; süt fiyatı, süte alternatif olarak üretilen diğer ürünlerin fiyatları, teknolojik gelişme, girdi fiyatları ve destekleme (teşvikler), üretime tesir derecelerinin ve elastikiyetlerinin uzun dönem istatistikî veriler ile tespit edilmesi amacıyla yapılan bu çalışmada, planlı dönemin başlangıcı olan 1963 den 1997'ye 35 yıllık zaman serisi verileri kullanılmıştır.

İnek sütü üretim miktarı ile arz miktarı arasında anlam bakımından küçük bir fark vardır. Üretim, girdilerin ürüne dönüştüğü, belli bir üretim sürecinde sağlanan ürün miktarını ifade etmektedir. Arz ise üretim miktarından daha geniş kapsamlı olup, üretim sürecinde elde edilen ürün miktarı ile daha önceki üretim sürecinden kalan ürün miktarını da kapsamaktadır(2). İnek sütünde üretim süreci çok kısa olup, bir yıllık toplam üretim laktasyona yayılmaktadır. Bu nedenle çiğ sütün depolama vb. işlemleri çok kısa sürede gerçekleştirilmektedir. Daha çok süt işlendikten sonra saklama durumu ortaya çıkmaktadır. Burada inek sütü arzı ile ilgili verilerin elde edilememesi nedeniyle, inek sütü üretimi, inek sütü arzı olarak kabul edilebilir.

İnek sütü arzı ile onu etkileyen değişkenlerin arasındaki ilişkiler arz fonksiyonu ile açıklanabilmektedir.

Arz fonksiyonu(3):

$$S = f(P, P_n, I, T, D)$$

S = arz miktarı

p = ürün fiyatı

P_n = öteki malların fiyatı

I = üretim faktörlerinin fiyatı

T = üretim teknolojisi

D = dışsal etkenler

Arz fonksiyonunun tahmin edilmesinde aşağıdaki doğrusal regresyon eşitliği kullanılmıştır.

$$S = b_0 + b_1 P + b_2 P_n + b_3 I + b_4 T + b_5 S_t$$

Burada :

S : inek sütü arz miktarını (ton)

P : inek sütü fiyatını (TL/kg) (ürün fiyatı)

P_n : Sığır eti fiyatını (TL/kg) (Diğer ürün fiyatları)

I : Süt yemi fiyatını (TL/kg) (girdi fiyatı)

T : Toplam sığır varlığı içinde melez ve kültür ırkı sığırların payı (%) (Teknoloji)

S_t : Süt teşvik primi ödemelerini (milyon TL) (Sübvansiyon)

Modelin tahmin edilmesinde SPSS paket programı kullanılmıştır.

Regresyon doğrusundan elastikyetlerin hesaplanmasında b parametreleri ve örnek değerleri ortalaması ($\bar{S}, \bar{P}, \bar{P}_n, \bar{I}, \bar{T}, \bar{S}_t$) kullanılmaktadır(4).

Buradan eleastikyetler şu şekilde hesaplanmaktadır.

$$\text{Arzın fiyat elastikiyeti } (S_e) = b_1 \bar{P} / \bar{S}$$

$$\text{Çapraz elastikiyet } (S_{çe}) = b_2 \bar{P}_n / \bar{S}$$

$$\text{Girdi elastikiyeti (girdi fiyatı) } (S_{fe}) = b_3 \bar{I} / \bar{S}$$

$$\text{Girdi elastikiyeti (girdi fiyatı) } (S_{fe}) = b_3 \bar{I} / \bar{S}$$

$$\text{Teknoloji elastikiyeti } (T_e) = b_4 \bar{T} / \bar{S}$$

$$\text{Destekleme (Sübvansiyon) elastikiyeti } (S_{te}) = b_5 \bar{S}_t / \bar{S}$$

3. ARAŞTIRMA BULGULARI VE TARTIŞMA

3.1. Türkiye'de İnek Sütü Arzının Analizi

Türkiye'de inek sütü üretimi 1963 yılında 2.350.590 ton iken, 3,79 kat artarak, 1997 yılında 8.914.176 tona ulaşmıştır. Sağılan inek sayısı ise 1.34 kat (4.024.000 baştan, 5.594.000 başa) artmıştır. Buradan da anlaşılacağına göre bu yıllar arasında inek sütü üretimindeki artış sağılan inek sayısındaki artıştan fazla olmuştur. Bu hayvan başına verimin arttığını göstermektedir. 1963 yılında inek başına laktasyon süt verimi ortalama 600 kg dan 1997 senesinde 1.500 kg'a çıkmıştır. İnek başına süt verimindeki artışın en önemli etkisi düşük verimli yerli ırkların sığır popülasyonu içinde azalması, bunun yerine kültür ırkı ve melezlerinin artması olmuştur. 1963 yılında sığır popülasyonumuzun içinde yerli ırkların payı %42,8 kültür ırklarının payı %15,3, kültür melezlerinin payı %41,9 olmuştur(5). Bununla beraber, mevcut yerli ırkların bakım ve besleme koşullarının iyileştirilmesiyle süt verimleri de artmıştır(6). Yerli ırkların süt verimleri (laktasyon) 1.020 kg'a çıkarılmıştır(6). Öte yandan, kültür ırkı ve melezlerinin süt verimi de artmaktadır. 1980'li yıllarda kültür ırklarının süt verimi(laktasyon) 2.803 kg'dan, melezlerinin 1.756 kg'dan(7), kültür ırklarının 3.300 kg'a, melezlerinin 2.175 kg'a çıkmıştır.

İnek sütü üretiminin 1990 yılı verilerine göre %19,41'i kültür, %48,72'si kültür melezleri %31,87'si yerli ırklardan sağlanırken, 1997 yılı verilerine göre kültür ırklarının %29,09'a ve melezlerinin %51,46'a çıkarken, yerlilerin ki %19,45'e düşmüştür(5).

Sığır popülasyonumuz içinde kültür ve melezlerinin payının artmasında tohumlama çalışmaları ve ithal damızlık düve temini önemli yer tutmaktadır. 1969 yılında aşım yoluyla tohumlanan inek sayısı 70.487, suni tohumlama sayısı 88.681 iken, 1997 yılından aşım yoluyla tohumlanan inek sayısı 82.250, suni olarak tohumlanan inek sayısı 725.461 olmuştur(8). Suni tohumlama kapasitesi artarken, tabii tohumlama kapasitesinde önemli bir artış olmamıştır. Son yıllarda melezler ve saf ırk yetiştiriciliğine damızlık düve ithalatı ile ulaşılmaya çalışılmaktadır. Damızlık düve ithalatı hükümet tarafından ilk olarak 1987 yılında gerçekleştirilmiştir. 1987 yılı itibariyle Tarım, Orman ve Köyişleri Bakanlığı kanalıyla 9.427 düve ithal edilerek yetiştiricilere dağıtılmıştır. Daha sonraki yıllarda özel şirketlerin bu alana girmesiyle ithal edilen düve sayısı artmıştır. Gebe düve dış alımı Tarım ve Köyişleri Bakanlığı ve özel sektör alımlarıyla devam etmiştir. Son yıllarda Bakanlığın ithalattaki payı azalmaktadır.

Süt üretiminde inek başına verimin artırılmasında ırk özelliği yanında, hayvanların sağlıklı bakım ve beslenmesi de önemlidir. Hayvancılıkta en önemli girdi yemdir. Yem üretim masraflarının yaklaşık %65'ini oluşturmaktadır(6). Ekstansif yetiştiricilikte besleme daha çok meraya bağımlıdır. Özellikle ülkemiz nüfusunun artması, işletmecilikteki teknik gelişmeler entansif yetiştiriciliği geliştirmektedir.

Ülkemizde karma yem üretimine 1950 yılında başlanmış olup, hayvanların dengeli beslenebilmesi ve birim hayvan başına verimi artırmada beslenmenin önemi arttığından

karma yem üretimi de artmıştır. Yem fiyatlarının üreticinin satın alamayacak düzeyde artması, yem üretimini etkilediği gibi, dengesiz beslenmeden dolayı süt üretimini de etkilemektedir. 1963 yılında 0.70 TL/kg olan süt yemi fiyatları, 1997 yılına kadar 44.285,7 kat artarken, 1.2 TL/kg olan inek sütü fiyatları 26.666,7 kat artmıştır. Buna göre yem fiyatlarındaki artışlar, ürün fiyatları artışından daha fazla olmuştur.

Süt ineklerinde verimi olumsuz yönde etkileyen önemli faktörlerden birisi de hastalıklardır. Hastalıklarla mücadelede önlem alınmazsa, önemli ölçüde verim kayıpları olmakta ve hayvan ölümleri çoğalmaktadır. Bununla en etkin mücadele, hastalık vuku bulmadan hayvanların aşılansarak kontrol altına alınmasıdır. Aşılamada 1985 yılından itibaren düşüş söz konusudur(6). Şap, brucellosis, tüberkülozis, sığır vebası ve paraziter hastalıklar inek sütü üretimini azaltmaktadır.

1987 yılına kadar inek sütü üretimine yönelik herhangi bir destekleme faaliyeti görülmemektedir. Özellikle inek sütü üretimine yönelik destekleme faaliyeti 1987 yılından sonra gerçekleşmiştir. 1987 yılından sonra süt üretimini desteklemek için süt teşvik primi ödemeleri başlatılmıştır. 1987 yılında süt teşvik primi için yapılan toplam ödeme 17.795 milyar TL çıkarılmıştır(7). 1985 yılında hem hayvansal üretimi desteklemek hem de karma yem kullanımını üreticilere benimsetmek için başlatılan yem fatura bedelinin %20 iadesi, 1987 yılında %25'e çıkarılmış, daha sonra 1988 de bir kg yeme 40 TL'lik destek verilmiş, 13.8.1989 yem iadesi kaldırılmıştır. Öte yandan 26 Ocak 1994 ten itibaren daha çok süt fiyatlarındaki dalgalanmaları önlemek ve üretimi desteklemek amaçlı olan süt teşvik priminden belge karşılığında satış yapan 1.360 süt işletmesi faydalanmış ve bugün ise Lt başına 5000 TL süt teşvik primi ödemesine devam edilmektedir. Yurt dışından getirilen düveler için CİF bedelinin %25'i, yurt içinden sağlanan safkan ırk sığırlar için CİF bedelinin %35'i TL karşılığında sübvansede edilmesi uygulamasına başlanmıştır.

Ülkemizde süt pazarlaması karmaşık bir yapıdadır. Süt üreticisi ile tüketici arasında çok sayıda aracı bulunmaktadır. Aracı sayısının fazlalığı ile süt tüketiciye daha yüksek fiyatta ulaşırken, üreticiye daha düşük fiyatlarda yansımakta, bu fiyat değişikliği de üretimi olumsuz etkilemektedir. 1997 yılı itibariyle bir önceki yıla göre, çiğ süt satış fiyatları %43 artarken tüketicinin ödediği fiyatlar %99 artmıştır. Sütün %40'ü üretim kaynağında tüketilmekte %60'ı pazara arz edilmektedir. Pazara arz edilen sütün de %45'i sokakta satılmakta, %40'ü, mandıralarda, %15'i işletme tesislerinde işlenmektedir. Büyük ve küçük işletmelerde üretilen inek sütü, süt toplayıcıları tarafından toplanmakta ve bu toplayıcılar bu sütü mandıralara ve/veya süt toplama merkezlerine ulaştırmaktadırlar. Süt toplama merkezine gelen sütler süt sanayinde işlenmekte, diğer taraftan mandıralarda işlenen sütle birlikte tüketicilere ulaşmaktadır. Büyük işletmeler süt sanayine de süt pazarlarken, küçük işletmeler sokak satıcılarına pazarlamaktadırlar(19).

Bunun yanında diğer alternatif ürün fiyatlarındaki değişiklikler (artışlar) düşük fiyattan süt üretim üreticileri kendi sahasına çekmektedir. 1963-1997 yılları arasında inek sütü ile diğer hayvansal ürünler fiyat değişimleri incelenecek olursa 1963 yılında 12 TL/kg olan inek sütü fiyatı 26.666,7 kat, koyun sütü fiyatı 1,2 TL/kg dan 29.666,7 kat, sığır eti fiyatı 4 TL/kg dan 64.183,5 kat yapağı fiyatı 8,08 TL/kg dan 22.423,14 kat, kıl fiyatı 5,08 TL/kg dan 20.174,8 kat, tiftik fiyatı 12,76 TL/kg dan 31.889,76 kat, tavuk eti fiyatı 8,0 TL/kg dan 28.139,0 kat, yumurta fiyatı 0,25 TL/Adet den 40.740 kat artmıştır. Buradan da görülebileceği gibi en fazla artış sığır eti fiyatındadır. Besi yemi fiyatına bakıldığında ise 62.500 kat artış olmuştur. Sığır eti fiyatındaki artış yem fiyatındaki artıştan da fazladır. İnek sütü üretiminden, sığır besiciliğinden kayma söz konusu olabilir. Ancak besi materyalinin de süt sığırcılığından sağlanması, bazı işletmelerin besi hayvanı sağlama amacıyla, süt üretimini yan faaliyet olarak yapması ve bu durumda da süt üretimine fazla önem vermemesi durumu ile karşılaştırılması, süt üretimini azaltmaktadır.

İşletme büyüklükleri de üretime etki etmektedir. Türkiye’de süt sığırcılığı yapan işletmelerin %70’inde inek sayısı, 5 baştan az, %2 sinde 20 baştan fazladır. İşletmelerin küçük olması sütün toplu halde taşınmasını etkilediğinden, pazara arz edilmesi azalmaktadır.

Süt üretimi yatırım için gerekli olan sermayeden de etkilemektedir. 1963 yılında yerli ineklerin fiyatı 384 TL/baş iken 16.276,04 kat artarken, 1 m2 inşaat maliyeti 267 TL/m2’den 90.874,74 kat artmıştır. İnşaat maliyetindeki bu artışla ahır yapma olanağı bulunmayan ve damızlık hayvan alamayan üreticiler bu sahaya yatırım yapmakta zorlanmaktadır. Yatırım için Ziraat Bankası kredileri incelendiğinde, süt ineği alımında vade 2 yıl ödemesiz 8 yıldır. Süt sığırcılığına ait araç gereç kredilerinde vade 7 yıldır. Faiz oranları 1997 yılı itibariyle yatırım ve üretim kredileri için %59’dur. KKDF ile projeye dayalı yatırım yapan kalkınma öncelikli yerlerde %30, diğer yörelerde %25 destekleme primi ödemesi getirilmiştir ve 45.408 proje uygulaması yapılmıştır. Daha sonra 1995 tarihinde bu uygulama yürürlükten kaldırılmıştır(11).

3.2. İnek Sütü Üretiminin Ekonometrik Analizi

Metotda da belirtildiği gibi inek sütü arzu üzerine etkili olan başlıca 5 bağımsız değişken dikkate alınmıştır. Yapılan incelemeler sonucunda verilere en uygun kalıbın doğrusal olduğu belirlenmiştir. Örneğe ait parametreler regresyon modeli ile tahmin edilmiştir (SEK uygulaması). Bu modelle araştırılmak istenen başlıca konular şu şekilde açıklanabilir:

a) Uzun dönem verileri ile inek sütü üretiminin fiyatlardan ne derecede etkilendiği ve ürün fiyatlarındaki değişikliklerle üretimi nasıl yönlendirebileceğimizi,

b) İnek sütü üretimi, diğer ürün fiyatlarının uzun dönem verileri ile değişmesi durumunda azalmakta mıdır? yoksa artmakta mıdır? Diğer ürün fiyatlarındaki değişmelerle inek sütü üretimi nasıl değişecektir?

- c) Girdi fiyatlarındaki değişimin inek sütü üretimine etkisi nedir?
d) İnek sütü üretimini artırmada en çok hangi faktör etkilidir?
e) İnek sütü üretimini artırabilmek için fiyat desteklemesi yapılmalı mıdır? Bu destekleme üretimi tek başına yönlendirilebilir mi?

1963-1997 yılları için zaman serileri verilerinden hareketle parametreler tahmin edilmiştir. 35 yıllık sürede ele alınan değişkenlere ait model sonuçları Tablo 1'de gösterilmektedir.

Modele 5 bağımsız değişken alınmıştır. Yatırım elastikyetini belirlemek için kullanılan inek fiyatı, 1 m² inşaat maliyeti endeksi değişken olarak modele dahil edilmiştir. Ancak bağımsız değişkenler arasında çoklu bağlantı problemi ortaya çıktığından, yatırımı tahmin değişkeni model dışında bırakılmıştır. Bu değişkenle inek sütü fiyatı arasında çoklu bağlantı oluşmasıyla regresyonun determinasyon katsayısı yüksek bulunmasına rağmen, bağımsız değişkenler arasındaki standart hataların büyümesi hipotezin reddedilmesini gerektirmiştir. Bu değişkenler arasındaki kolerasyon katsayısı da 0.99 bulunmuştur. Bu çoklu bağlantı nedeniyle yatırım parametresinin tahmin edilmesi amaçlanmasına rağmen, bu değişken modelden alınmıştır(2).

Tablo 1'de b katsayıları incelendiğinde, inek sütü fiyatının inek sütü üretimini pozitif yönde etkilediği görülmektedir. Bu durum arz kanununa uygun gerçekleşmektedir(2). Arz elastikyeti kısa ve uzun dönem elastikyeti olarak hesaplanmaktadır. Kısa dönemde arz bir yıl fiyatının diğer bir yılın üretim miktarına ($y=f_t-1$) etkisidir. Uzun zaman arz elastikyeti uzun dönemdeki iki fiyat arasındaki farkın yarattığı arz değişikliği olarak açıklanmaktadır. Uzun dönem arz elastikyeti faktörlerdeki bütün değişimlere uyabilen yeter uzunluktaki bir zaman döneminde arzın tepkisini ve duyarlılığını tahmin etmektedir(2). İnek sütü üretimini fiyatlara bağlı olarak çok kısa ve kısa dönemde artırmak (kısa dönemde değişkenin girdiler değiştirilebilir ve ancak 1 inekten süt, ineğin optimum verimine kadar artırabilir) mümkün değildir. Çünkü çok kısa dönemde ve kısa dönemde süt üretimi için yatırım yapılması ineklerin döllenmesi, bunların doğum yaparak süt vermeye başlaması için hatta 1 dişi damızlığın sürü yenilemede artan miktarda üretime girebilmesi için 2-3 yıl süre gerekmektedir. O halde çok kısa dönem ve kısa dönemde fiyatlara bağlı olarak süt üretimini artırmak ancak ineklerden optimum süt alınabilmesi için girdilerin değiştirilmesi ile mümkün olmaktadır. Bununla birlikte Türkiye şartlarında (enflasyonun yüksek olduğu ortamda) üreticiler üretimde bir kaç yıl önceki fiyatları veri olarak alamayacaklarından, bu modelde fiyatlar gecikmeli olarak alınmamıştır. Özellikle uzun dönemde tüm üretim faktörlerinin değiştirilmesi mümkün olup, üretim teknolojisi de değiştirilebilir. Yeni işletmeler bu alana girebilir veya bazı işletmeler üretimden vazgeçebilir. Bu dönemde her işletme normal karla çalışır, piyasa fiyatı ortalama maliyete eşittir. Eğer fiyat ortalama maliyetin altına düşerse firmaların bir kısmı sektörü terk eder. Fiyat ortalama maliyete eşit olana dek sürer(3).

Tablo 1. İnek Sütü Arzının Ekonometrik Analiz Sonuçları

Tahmin Sonuçları/Değişkenler	S	P	Pn	I	T	S1
Katsayılar	b_0	b_1	b_2	b_3	b_4	b_5
(Standardize Edilmemiş)	652.153,04	829,25	-190,17	-720,51	109.474,34	9,75
Standart Hata	263.106,97	485,35	115,74	385,24	7.189,44	4,60
Standartize edilmiş katsayılar		2,18	-4,12	-1,64	1,04	3,77
t istatistiği	2,48	1,71	-1,64	-1,87	15,23	2,12
Önemlilik derecesi (%)	1,9	9,8	11,1	7,2	1,0	4,3
Örnek ortalamaları	5.120.671,4	2.709,66	21.042,98	2.362,21	31	344.767,03
Örnek ort standard hatası	2.840.734,33	7.466,55	61.511,02	6.476,41	27	1.097.074,35
elastikiyetler		0,439	-0,782	-0,332	0,891	0,656

R	0,971	
R ²	0,944	
Düzeltilmiş R ²	0,934	
Tahminin Standart Hatası	729.932,82	
Durbin-Watson (d*)	1,693	
F	97,19	önemlilik derecesi : 1,00

Hata İstatistikler Özeti

	Tahmin Değeri	Hata	Standardize edilmiş tahmin değeri	Standardize edilmiş hata
Minimum	1.846.932,8	-2.133.525,0	-1,186	-2,923
Maksimum	9.764.697,0	2.100.018,0	1,683	2,877
Ortalama	5.120.671,4	---	---	---
Standart hata	2.759.587,44	647.128,09	1,000	0,924

(Uzun dönem verileri ile tahmin edilen denklemin sabit terimi 652.153,04 tür. Burada bağımsız değişkenlerin 0 olduğu durumda inek sütü üretimi 652.153,04 tondur. Türkiye’de inek sütü fiyatı 1 TL artırıldığından üretim 829,25 ton artacaktır.

İnek sütü fiyatının, üretim etki derecesi arzın fiyat elastikiyeti (arz elastikiyeti) olarak bilinmektedir(2). Modelin tahmini sonucu bulunan arz elastikiyeti 0,439 dur. $0,439 < 1$ olduğu için arz gayri elastiktir. İnek sütü fiyatında %100'lük değişme inek sütü üretimini %43,9 değiştirecektir. Uzun dönemde tarımsal ürün arz elastikiyeti, çok kısa ve kısa dönemde daha büyük çıkmaktadır(2). Washington’da yapılan bir çalışmada uzun dönem arz elastikiyeti (inek sütü) 0,8932 olarak bulunmuştur(13). Gelişmiş ülkelerde teknolojiyi değiştirmek, gelişmekte olan ülkelere daha kısa sürede gerçekleşmektedir(3).

Ahır yatırımı yapmış bir inek sütü üreticisi, özellikle sığır yetiştiriciliği konusunda deneyim kazanmış bir yetiştirici, inek sütü fiyatından memnun olmayıp başka ürünlerin üretimine geçmeyi planlaması ile diğer ürünlerin fiyatlarını incelerken öncelikle besiciliği

tercih edecektir. Besicilikten başka bir faaliyete geçmesi için yetiştiricinin hem başka alanda yatırım yapması gerekecek hem de bilgi ve tecübesi olanağı bir başka alana geçmiş olacaktır.

Bu nedenle modele alternatif ürün olarak sığır besiciliği (sığır eti) dikkate alınmış ve sığır eti fiyatı modele dahil edilmiştir. İnek sütü üretimi ile sığır eti fiyatı arasındaki ilişki negatif yönlüdür. Yani sığır eti fiyatı 1 TL arttığında, süt üretimi 190,17 ton azalmaktadır. Bu durumda bazı üreticiler kaynaklarını süt üretiminden sığır beciliğine veya diğer malların üretimine kaydırabilir. Bu geçiş emek yoğun teknolojilere araç gereçler fazla ihtisaslaşmış olduklarından daha kolayken, sermaye yoğun üretim teknolojisinde daha zordur(3).

Ürünlerin fiyatları arasındaki göreceli değişmelerin arz üzerindeki etkisinin derecesini çapraz elastikiyetle (sığır eti fiyatlarını, inek sütü üretimine etkisi) ölçmek mümkündür(3). Modelde arzın çapraz elastikiyeti 0,782 bulunmuştur. Sığır eti fiyatındaki %100 değişme arzı %78.2 değiştirecektir. Yukarıda da görüldüğü gibi sığır eti fiyatının inek sütü üretimini değiştirme oranı, inek sütü fiyatından daha fazla olmaktadır. Et fiyatının süt fiyatından fazla olması durumunda, bazı üreticiler süt üretiminden vazgeçerek sığır besiciliği yapabilecekleri gibi sürü yenilemek için gerekli olan düveleri (damızlık hayvanları) bile daha fazla canlı ağırlık artışı sağlamak için et üretimine yönelik besleyebilecekler ve hatta süt üretim kaynağı olan hayvanları (inekleri) kesim için hemen elden çıkarabileceklerdir.

Bir ürünün üretilebilmesi için gerekli olan mallar ve hizmet ödemeleri o ürünün maliyetini oluşturmaktadır. Hayvansal ürünlerin üretiminde en önemli girdi yemdir. Bu nedenle modele süt yeni fiyatı dahil edilmiştir. Modelde süt yemi fiyatının 1 TL artması, inek sütü üretimini 720,51 ton azalmaktadır. Süt yemi fiyatının arz üzerine etkisi (gibi fiyat elastikiyeti) - 0,332 bulunmuştur. Süt yemi fiyatının %100 artması inek sütü üretimini %33,2 azalmaktadır. Diğer faktörler sabit kalmak şartıyla, inek sütü fiyatları 1 birim arttığında (TL), süt yemi fiyatları 1,32 birim artarsa inek sütü üretimi değişmeyecektir. Yapılan başka bir çalışmada karma yemlerin süt üretimine etkisi -0,4434 olarak bulunmuştur(13).

Üretim tekniğindeki gelişmeler üretim artışına neden olurken, maliyetleri de azaltmaktadır. Bir taraftan maliyetlerin düşmesi diğer taraftan üretim teknolojisinin etkisi üretimde önemli artışa neden olmaktadır. Tarımsal ürünlerde üretimi artıran en önemli faktörün teknoloji olduğu vurgulanmaktadır(2). Modele, inek sütü üretiminde teknolojinin etkilerini ölçmek için, sığır populasyonu içinde kültür ırkı ve melezlerinin payı bağımsız değişken olarak konulmuştur. Modelin tahmin edilmesiyle teknolojinin inek sütü üretimine etkisi pozitif yönlü bulunmuştur. Sığır populasyonumuz içinde kültür ırkı ve melezlerinin oranı %100 arttığında inek sütü üretimi 109.474,34 ton artacaktır. Ülkemizde 1990 yılında inek sütü üretimi içinde yerli ırkların payı %31,87 iken 1997 yılında %19,45(5)'e düşmüştür. Burada şu ifade edilebilir ki, Türkiye'de inek sütü

üretimindeki artışlar daha çok teknolojik değişimle verimlilik artışından sağlanmaktadır.

Modelden teknoloji elastikiyeti 0,891 olarak hesaplanmıştır. Teknolojideki %100 değişime inek sütü üretimini %89,1 değiştirmektedir. Modelde hesaplanan elastikiyetlerin inek sütü üretim üzerine etkisi incelendiğinde, bunlardan inek sütü üretimi üzerinde en fazla teknolojinin etkili olduğu görülmektedir.

İnek sütü üretimini etkileyen değişkenlerden biri de hükümetin üretime yönelik yaptıkları desteklerdir. Hükümetler bir ürünün üretimini kısıtlayıcı ve üretimi artırıcı yönde politikalar uygulayarak üretime yön vermektedirler. Bu üretime yönelik uygulamalarda faizsiz kredi, satın alma garantisi (destekleme alımları), üretim teşvikleri vb. politik araçlardan yararlanılmaktadır. Türkiye'de süt üretimini artırmaya yönelik olarak uygulanan en belirgin destekleme programı süt teşvik primi ödemesidir. 1987 yılında başlayan uygulama hala devam etmektedir.

İnek sütü arz fonksiyonuna bağımsız değişken olarak alınan süt teşvik primini ödemeleri, inek sütü üretimini pozitif yönde etkilemektedir. Süt teşvik priminin artırılmasında 1 milyon TL prim ödemesinde inek sütü üretimi 9,75 ton artmaktadır. Modelden hesaplanan destekleme elastikiyeti 0,656 olup, desteklemede %100 artış yapıldığında inek sütü üretimi %65,6 artacaktır.

Model istatistiki sonuçları bakımından anlamlı olup, ($F=97,19$) $R^2=0,944$ tür. Yani modele dahil edilen bağımsız değişkenler, bağımlı değişkeni (inek sütü üretimi)'nin %94,4 ünü açıklamaktadır. Geri kalan 5.4'ü bu regresyon doğrusuyla açıklanamamakta ve U hatta teriminin içerdığı etmenlerle belirlenmektedir(14). modelde DW istatistiği 1,693 olarak tespit edilmiştir. %5 önem düzeyinde ($n=35$ ve $k=5$ için $d_L = 1.16$ ve $d_U = 1,80$) $d_L < d^* < d_U$ olduğu için sınama sonuçsuzdur (kararsızlık durumu) (15).

4. SONUÇ VE ÖNERİLER

İnek sütü arzının ekonometrik olarak yapılan analizinde 5 bağımsız değişkenin arz üzerine etkisi araştırılmıştır. Yapılan tahmin sonucunda inek sütü fiyatı, teknoloji, süt teşvik primi ödemeleri arzı pozitif, süt yemi fiyatı ile sığır eti fiyatı arzı negatif yönde etkilemektedir.

İnek sütü üretimini artırmada daha çok iki değişken göze çarpmaktadır. Bunlar teknoloji ile süt teşvik primi ödemeleri (sübvansiyon) dur. Özellikle yerli ırkların birim hayvan başına daha fazla süt veren kültür ırkı ve melezlerine dönüştürülmesi uzun zaman gerektirir. Bu nedenle uzun vadede inek sütü üretimini artırmada bu değişken üzerinde durulması önerilmektedir.

Regresyon modelinden elde edilen sonuçlara göre, 1 birim inek sütü fiyatının üretime etkisi 0,439 olup, üretimi pozitif yönde etkilemektedir. Bunun yanında sığır eti fiyatı ve süt yemi fiyatının inek sütü üretimine etkisi negatif yöndedir. İnek sütü fiyatında 100 birim değişme inek sütü üretimini %43,9 artırmaktadır. İnek sütü fiyatının kısa vadede

değişmesiyle inek sütü üretimini hemen artırmak mümkün değildir. Ancak mevcut sağılan ineklerden verimde artış sağlanarak kısa vadede inek sütü üretimini artırmak mümkün olabilir. Fiyat artışlarının inek sütü üretimini artırması uzun vadede süt sığırcılığına yapılacak yatırımlarla da mümkün olmaktadır. Makro düzeyde inek sütü fiyatının artması bazı işletmelerin inek sütü üretimine girmesi ve daha yüksek verim için verimli hayvanları üretime alması ile gerçekleşebilir. Öte yandan, damızlık yeni bir hayvanın süt verimine ulaşabilmesi için 2-3 yıl gibi bir zamana gereksinim vardır. Bu nedenle kısa vadede fiyat değişimleri üretimi çok fazla etkilemeyecektir.

Süt yemi fiyatı üretimi negatif etkilemekte olup, 100 birim artması inek sütü üretimini %33,2 azaltacaktır. Süt üretimine etkisi bakımından süt yemi fiyatı ve sığır eti fiyatı negatif yönde iken, inek sütü fiyatı pozitif yönlüdür. Bu bakımdan süt yemi fiyatı ve sığır eti fiyatı, inek sütü fiyatı ile üretime etkisi bakımından ters istikamettedir. Modeldeki katsayılar dikkate alındığında arzın fiyat elastikiyeti, girdi elastikiyetinden yüksektir.

KAYNAKLAR

1. Fidan, H., Türkiye'de Süt Üretimi Tüketimi ve Dış Ticaret Yapısı, Ziraat Mühendisliği Dergisi, Sayı: 320, Mart-Nisan 1999.
2. Güneş, T., Tarımsal Pazarlama, A.Ü.Z.F. Yayın No:1467 Ders Kitabı:435, Ankara 1996.
3. Zeynel D., Tarım Ekonomisi, Uludağ Üniversitesi Güçlendirme Vakfı Yayın No: 3, U.Ü.İ.İ.B. F İşletme İktisadi ve Muhasebe Araştırma ve Uygulama Merkezi Yayın No:3, Uludağ Üniversitesi Basımevi, 1988.
4. Koutsoyiannis, A., (Çevirenler: Ümit Şenesen, Gülay Günlük - Şenesev) Ekonometri Kuramı, Ekonometri Yöntemlerinin Tanımına Giriş, Verso Yayıncılık, Ekim 1989.
5. Anonim, Tarım İstatistikleri Özeti 1997. DİE Yayınları No:2137, Ankara 1998.
6. Anonim, Ziraî ve İktisadi Rapor 1994-1996, Türkiye Ziraat Odaları Birliği Yayınları No:178, Ankara.
7. Anonim, Büyükbaş Hayvan Yetiştirme ve İslah, DPT, OİK Çalışma Grubu Raporu,
8. TKB Kayıtları 1999.
9. WWW.HDM.gov.tr.
10. Soydan, F., Türkiye'de Et ve Süt Sanayinin Ortak Tarım Politikaları Düzenleme (Uyum ve Gümrük Birliğinin Gerçekleşme Koşulları Üzerine Bir Araştırma, Doktora Tezi (Yayınlanmamış), Ankara 1999.
11. Sayın, C., Türkiye'de Hayvancılığa Yönelik Destekleme ve Dış Ticaret Politikalarının Ülke Hayvancılığına Etkileri Üzerine Bir Araştırma, Doktora Tezi, (Yayınlanmamış) 1998.
12. İşyar, Y. Ekonometrik Modeller, Uludağ Üniversitesi, Güçlendirme Vakfı Yayın No:92, U.Ü.İ.İ.B.F. İşletme İktisadi ve Muhasebe Araştırma ve Uygulama Merkezi No:93, Bursa 1994.
13. Blayney, D.P., Mittelhammer, R.C., Tachonolgy and Price-Induced Effects on Aggregate Milk Supply.In WASHINGTON State, Washington State University (İntencetten alınmıştır).
14. Edwards, A.L. An Introduction to Linear Regression on Correlation Washington 1984.
15. Özçelik, A., Ekonometri, A.Ü. Ziraat Fakültesi Yayınları No:1323, Ders kitabı:382, Ankara 1994.

TÜRK KOOPERATİFÇİLİK EĞİTİM VAKFI ORGANLARI

YÖNETİM KURULU

- Başkan** : **Kamil ÖZDEMİR**
Şekerbank A.Ş. Genel Müdürlüğü Yönetim Kurulu Başkanı
- Başkan Vekili** : **M. Nedim YILMAZ**
TİGEM - Müşavir
- Muhasip Üye** : **Yrd. Doç. Dr. Nurettin PARILTI**
G.Ü.İİBF Öğretim Üyesi
- Üye** : **Prof. Dr. Rasih DEMİRCİ**
G.Ü.İİBF İşletme Bölümü Öğretim Üyesi
- Üye** : **Sadir DURMAZ**
Tarım Kredi Kooperatifleri Merkez Birliği Genel Müdür Yardımcısı
- Üye** : **Prof. Dr. Celal ER**
A.Ü. Ziraat Fakültesi Öğretim Üyesi
- Üye** : **Turhan GEVREK**
Pankobirlik Genel Müdürlüğü Muhasebe Müdürü
- Üye** : **Nurettin HAZAR**
Türk Kooperatifçilik Kurumu Eski Başkanı
- Üye** : **Yavuz KOCA**
Toprak Mahsulleri Ofisi Genel Müdür Yardımcısı

DENETLEME KURULU

- Başkan** : **Özdemir ÜNSAL**
T.C. Ziraat Bankası Genel Müdürlüğü
- Üye** : **Doç. Dr. Nevzat AYPEK**
G.Ü. Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi Öğretim Üyesi
- Üye** : **Hüseyin Turgut ÖZDENER**
Emekli Bankacı

TÜRK KOOPERATİFÇİLİK KURUMU'NUN YAYINLARI

KDV DAHİL FİYATI
(2000 Yılı İçin)

1.	1163 Sayılı Kooperatifler Kanunu Uygulanmasında Kooperatiflerin Durumu ve Sorunları (VI. Milletlerarası Türk Kooperatifçilik Kongresi Tebliğler)	900.000.-
2.	Kooperatif Şirteler (Yayın No. 30)	450.000.-
3.	Çeşitli Ülkelerde Toprak Reformu Uygulamaları (Yayın No. 34)	900.000.-
4.	Kooperatifçilik ve İlkokul (Yayın No. 38)	450.000.-
5.	Kooperatifçilik Bilgisi (Yayın No. 40)	600.000.-
6.	Büyük Mağazacılık ve Tüketim Kooperatifçiliği (Yayın No. 41)	900.000.-
7.	Ekonomik ve Sosyal Gelişmeler Karşısında Türkiye'de Kooperatifçilik Politikası IX. Milletlerarası Türk Kooperatifçilik Kongresi-Tebliğler (Yayın No. 42)	600.000.-
8.	Türk Kooperatifçiliği Üzerine Düşünceler (Yayın No. 43)	900.000.-
9.	X. Milletlerarası Türk Kooperatifçilik Kongresi-Tebliğler (Yayın No. 44)	900.000.-
10.	Atatürk ve Kooperatifçilik (Yayın No. 45)	400.000.-
11.	The Cooperative Movement In Turkey and Its Expected Development (Yayın No. 46)	600.000.-
12.	Türkiye Ekonomisinde Tarımsal Amaçlı Kooperatifçilik İşletmeleri (Yayın No. 48)	1.200.000.-
13.	Kooperatiflerin Dış Ticaret Açısından Milli Ekonomiye Katkıları (Yayın No. 49)	1.200.000.-
14.	Köy Kalkınma Kooperatiflerinde Yönetim (Yayın No. 50)	900.000.-
15.	Çorlu İlçesi Seymen Köy Kalkınma Kooperatiflerinde Grup Tanımının Ekonomik Analizi (Yayın No. 52)	900.000.-
16.	Vakıflar Tüzüğü (Yayın No. 53)	450.000.-
17.	Karınca Dergisi Kooperatifçilikle İlgili Bibliyografya (Yayın No. 55)	900.000.-
18.	XI. Milletlerarası Türk Kooperatifçilik Kongresi-Tebliğler (Yayın No. 57)	1.200.000.-
19.	XI. International Turkish Cooperative Congress-Papers (Yayın No. 59)	1.200.000.-
20.	Türkiye'de Kooperatiflerin Verimli Çalışmaları Açısından Yatay ve Dikey Bütünleşme Hareketleri (Yayın No. 60)	1.200.000.-
21.	Tarımsal Üretimde Kooperasyon ve Türk Tarımına Uygulanabilirliği (Yayın No. 61)	900.000.-
22.	Marketin Functions On Foreign Trade In Turkey and In The United States Of America (Yayın No. 63)	1.200.000.-
23.	"Dünyada Mekan" Konut Kooperatifleri - Seminer - Tebliğleri (Yayın No. 64)	900.000.-
24.	"Altın Bilezik" Esnaf ve Sanatkarlar Kefalet Kooperatifleri - Seminer Tebliğleri (Yayın No. 65)	900.000.-
25.	"Bir Lokma Bir Hırka" Tüketim Kooperatifleri - Seminer Tebliğler (Yayın No. 66)	900.000.-
26.	XII. Milletlerarası Türk Kooperatifçilik Kongresi - Tebliğler (Yayın No. 67)	1.200.000.-
27.	XII. International Turkish Cooperative Congress - Papers (Yayın No. 68)	1.200.000.-
28.	Türkiye'de Tüketim Kooperatiflerinin Bugünkü Durumu, Alınması Gereken Tedbirler - Araştırma (Yayın No. 70)	1.200.000.-
29.	Anadölu Basınında Kooperatifçilik (Yayın No. 71)	1.200.000.-
30.	Bütün Değişiklikleriyle Kooperatifler Kanunu (Yayın No. 72)	1.100.000.-
31.	Türkiye'deki Sendikal Faaliyetler İçindeki Tüketim Kooperatiflerinin Durumu ve Gelişme İmkânları - Araştırma (Yayın No. 73)	1.200.000.-
32.	Yeni Seminer Tebliğleri - (Kooperatifçilik Dergisi Özel Sayısı)	900.000.-
33.	Türkiye'deki Kooperatiflerin Avrupa Topluluğu Bünyesine Entegrasyonu - Seminer Tebliğleri (Yayın No. 74)	900.000.-
34.	"Kooperatifler ve Özelleştirme" Seminer Tebliğleri (Yayın No. 75)	900.000.-
35.	XIII. Milletlerarası Türk Kooperatifçilik Kongresi Türkçe Tebliğler (Yayın No. 76)	1.200.000.-
36.	XIII. Milletlerarası Türk Kooperatifçilik Kongresi İngilizce-Almanca Tebliğler (Yayın No. 77)	1.500.000.-
37.	Kooperatif Yönetim Kurulu Üyelerinin Hukuki Sorumluluğu (Yayın No. 78) (1991 Yılı)	1.500.000.-
38.	1992 Kooperatifçilik Yıllığı (Yayın No. 80)	1.800.000.-
39.	XIV. Milletlerarası Türk Kooperatifçilik Kongresi Türkçe Tebliğleri (Yayın No. 81)	1.800.000.-
40.	XIV. Milletlerarası Türk Kooperatifçilik Kongresi İngilizce-Almanca Tebliğleri (Yayın No. 82)	1.800.000.-
41.	Milli Hakimiyetin İktisadi, Sosyal ve Kültürel Temelleri Sempozyumu Tebliğler (Yayın No. 83)	1.200.000.-
42.	1983 Kooperatifçilik Yıllığı (Yayın No. 84)	3.000.000.-
43.	1994 Kooperatifçilik Yıllığı (Yayın No. 85)	3.000.000.-
44.	XV. Milletlerarası Türk Kooperatifçilik Kongresi Türkçe Tebliğler (Yayın No. 86)	3.000.000.-
45.	XV. Milletlerarası Türk Kooperatifçilik Kongresi İngilizce-Almanca Tebliğler (Yayın No. 87)	3.000.000.-
46.	Türkiye'de Kooperatifçilik (Yayın No. 88)	900.000.-
47.	XVI. Milletlerarası Türk Kooperatifçilik Kongresi Türkçe Tebliğler (Yayın No. 89)	3.000.000.-
48.	XVI. Milletlerarası Türk Kooperatifçilik Kongresi İngilizce-Almanca Tebliğler (Yayın No. 90)	3.000.000.-

Not : Türk Kooperatifçilik Kurumu Yayınları, öğrenci, öğretmen ve öğretim üyelerine %25 iskontolu olarak satılır.

DERGİLER	KARINCA	KARINCA KARDEŞ	KOOPERATİFÇİLİK	COOPERATION IN TÜRKİYE
Adet (TL)	1.500.000	Karınca'nın Eki	2.500.000	5.000.000
Adet (\$)	2	olup parasızdır.	4	8
Adet (DM)	3		7	12
Yıllık (TL)	15.000.000		10.000.000	10.000.000
	(12 sayı ve Karınca Kardeş)		(4 sayı)	(2 sayı)

Yayın İsteme Adresi : Türkiye Kooperatifçilik Kurumu, Mithatpaşa Caddesi No. 38/A 0642

Tel : (312) 431 61 25 - 431 61 23

Faks : (312) 434 06 46

Yayın bedeli yatırmak için Banka Hesap No.: T.C. Ziraat Bankası Kızılay Şubesi 217051 - ANKARA

Not : PTT ile kitap yayın isteyenlerin; PTT masrafı dahil, yayın bedelini hesabımıza yatırdıklarına dair makbuzlarını talep dilekçelerine eklemeleri halinde yayınlar ödemesi olarak gönderilir.