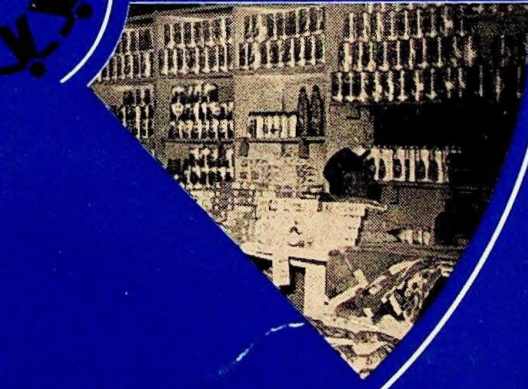




TÜRKİYE İŞÇİ SENDİKALARI KONFEDERASYONU



gelir dağılımı açısından

**TÜKETİM
ERATİFLERİ**

334.5
GEL
1977
1714

TÜRK-İŞ
Bilgi Merkezi

TÜRK-İŞ
TÜRKİYE İŞÇİ SENDİKALARI KONFEDERASYONU

Gelir Dağılımı Açısından T Ü K E T İ M KOOPERATİFLERİ

Hazırlayan :
Mahmut Celâlettin PEREK

TÜRK-İŞ YAYINLARI NO 117

TÜRK-İŞ
Bilgi Merkezi

Tarih:.....

Demirbaş No:.....

Tasnif No:.....

1977

Bilgi Sayısı: 1714

18-10-1918
18-10-1918

18-10-1918
18-10-1918

18-10-1918
18-10-1918
18-10-1918

18-10-1918
18-10-1918
18-10-1918

İ Ç İ N D E K İ L E R

<u>Konu</u>	<u>Sayfa No.</u>
Yazarın önsözü	1
Giriş	3

BİRİNCİ BÖLÜM

TÜRKİYE'DE GELİR DAĞILIMI

Genel olarak	8
Türkiye'de gelir guruplarına göre gelir dağılımı	9
Gelir dağılımının önceki bulgulara göre karşılaştırılması	10
Uluslararası karşılaştırma	11
Türkiye'de çeşitli mesleklere göre gelir dağılımı	11
Türkiye'de sosyal kesimlere göre gelir dağılımı	13
Türkiye'de gelirin tüketime göre dağılımı	13
Eşitsiz gelir dağılımının getireceği sonuç	16

İKİNCİ BÖLÜM

TÜKETİM HARCAMALARI VE GEÇİNME

Tüketici	17
Tüketicinin özellikleri	17
Tüketicinin beslenmesi	22
Gelir dağılımı - Tüketici	25
Gelir dağılımı - Ev kiralari	32

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TÜKETİM KOOPERATİFLERİ

Kooperatifin tanımı	39
Tüketim Kooperatifleri	40
Türkiye'de Tüketim Kooperatifleri	45
Türkiye'de Tüketim Kooperatiflerinin gelişmeme nedenleri	48

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

ARACI VE DAĞILIM KANALLARI

Tanımı	60
Aracıya ihtiyaç var mıdır?	60

Konu	Sayfa No.
Aracı işletmeler	61
Dağıtım kanalları	64

BEŞİNCİ BÖLÜM

KÂR VE GELİR İLİŞKİSİ

Kâr	66
Fiatlandırma	66
Fiatlandırma politikası	67
Fiatlandırma sistemleri	67
Dağıtım masrafları	69
Tüketim Kooperatiflerinde fiatlandırma politikası	72

ALTINCI BÖLÜM

TÜKETİM KOOPERATİFLERİNİN

GELİR DAĞILIMINA KATKISI

Genel olarak	76
Üreticilerin eline geçen para	79
Dağıtım kanallarında kalan para	80
Aracıların gelir dağılımında aldıkları pay açısından hesaplama	82
Sonuç	83

YEDİNCİ BÖLÜM

SONUÇ

Gelir dağılımı açısından	84
Tüketim Kooperatifleri açısından	86
Dağıtım kanalları açısından	91
Ulaşılması istenen hedef açısından	92

MİLLÎ GELİR KAVRAMI, HESAPLANMASI VE ÖNEMİ

Tanımı	93
Hesaplanması	93
Milli gelirle ilgili kavramlar	94
Milli gelirin hesaplanması	95
Milli gelirin önemi	96
Milli gelir dağılımını ülkeler arası karşılaştırmada ölçü alma niteliği	97
Tablolar ve atıflar	101

Ö N S Ö Z

Konfederasyonumuz, Asya - Amerika Hür Çalışma Enstitüsü ile müştereken yürüttüğü kooperatifcilik çalışmalarında tüketim kooperatiflerine büyük önem vermektedir. Sendika üyesi işçilerin tüketim kooperatifleri ve üst kuruluşları altında örgütlenerek satın alma güçlerini geliştirebilecekleri inancındayız. Tüketim kooperatifleri ile sendikalar arasında kurulacak ilişki, hem toplu sözleşmelerin amacına ulaşmasını sağlayacak, hem de sendika kaynaklarının bu kooperatifler ve birlikleri kanalı ile işçi yararına kullanılması olanaklarını yaratacaktır.

Ülkemizde tüketim kooperatifleri ile ilgili yayınlarda, bu kooperatiflerin gelir dağılımı açısından taşıdıkları önem üzerinde hiç durulmadığı görülmektedir. Ankara İktisadi ve Ticarî İlimler Akademisi kooperatifcilik lisans üstü bilim uzmanlığı tezi olarak «Gelir Dağılımı Açısından Tüketim Kooperatifleri»ni her yönü ile ve bilimsel biçimde inceleyen Sayın **Mahmut Celâlettin PEREK**, bu alanda ilk yararlı çalışmayı yapmış bulunmaktadır.

Eserin Türk Kooperatifçiliğine ve işçi hareketimize yarar getireceği inancı içinde, yazarını bu değerli çalışmasından dolayı kutlarız.

Ankara, Haziran 1977
TÜRK - İŞ
İCRA KURULU

Her şeyini çocuklarına
vakfeden Muhterem Annem
Zehra Peker'e...

YAZARIN ÖNSÖZÜ

Tüketim Kooperatiflerinin gelir dağılımı açısından önemini tezime konu seçtim. Bunun nedeni nüfusun en az % 72,5 nisbetinin yalnızca yeterli beslenmesini dahi yapamamasıdır. Geliri zaruri ihtiyaçlarına yetmiyen büyük bir kitlenin içinde yaşayanlar olarak onların gelirini artırma yollarını aramakta karınca kaderince bizimde katkımız olsun istedik. Araştırmamızda gördük ki dar gelirliilerin gelirlerinin yükseltilmesinde, yeni oluşan servet paylaşılırken bunların lehine payın artırılmasında en büyük etkenin dar gelirli vatandaşlarımızın «Tüketim Kooperatifi» şeklinde örgütlenmesi olmaktadır. Bu konuda faydalı olabilmişsem güç koşullarla tamamladığım bu Lisans Üstü Bilim Uzmanlığı öğreniminin bedelini mutluluk duyarak almış olacağım.

Türkiye için yeni bir çığır açacak kooperatifçilik örgütlenmesinin en büyük eksikliğinden biri olan eğitim ve lider konusunda böyle bir olanağı sağlayan sayın Kurucu Prof. Dr. Necdet ÖZDEMİR'e; bir öğretim devresi takatlarını zorlayarak bizlere yararlı olmak için çırpınan öğretim üye ve görevlilerine; özellikle tezim konusunda yardım, gözetim ve denetimlerini esirgemeyen tez hocam Sayın Doç. Dr. Ali ÇUBUK'a; öğrenimimde ve tez çalışmalarımda toleranslarını esirgemeyen Sayın Hâkim Tuğgeneral Muzaffer KUCUR ve Hâkim Albay Erdoğan BAŞEKİM'e; kaynak ihtiyacımı karşılamada büyük yardımlarını gördüğüm Sayın Kooperatif Uzmanı Hüseyin POLAT, DPT Koordinasyon Dairesi Müşaviri Sayın Doğan OLCAY, Ticaret Bakanlığı Konjektür ve Yayın Müdürü Sayın Orhan YARDIM'a, DİE. Yayın ve Enformasyon Müdürü Sayın Tomris OKMAN'a, tüm çalışmalarımdestekci olan ve sıkıntılarıma katlanan Eşim Ayşe, çocuklarım Hakan ve Zehra Gülden'e; burada teşekkürlerimi sunmayı borç bilirim.

MART 1977, ANKARA

Mahmut Celâlettin PEREK



G İ R İ Ş

Türkiye Cumhuriyeti'nin niteliklerinden birisi de «Sosyal Hukuk Devleti» olmaktadır. (Anayasa Md. 2) Devletin ekonomik açıdan amacının başında «sosyal adaleti, ferdin ve toplumun huzur ve refahını» gerçekleştirmek sorunu gelmektedir. (Anayasa Başlangıç - temel ilkeleri). Bu sorunun çözülmesi, kalkınma plânlarına bağlanmıştır. (Anayasa Md. 129)

Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Plânında; «ekonomik, sosyal ve kültürel kalkınma çabalarının fertler ve toplum açısından anlamı, yaşama düzeyinin yükseltilmesidir. Yaşama düzeyi, kavramı tek bir gösterge ile ölçülebilecek yalınlıkta değildir. Bununla birlikte fert başına gayri safi milli hasıla düzeyi ve fert başına gayri safi milli hasılanın artış hızı, uzun dönemde yaşama düzeyindeki gelişmelerin önemli bir göstergesi olmaktadır. «Fert başına daha yüksek gayri safi milli hasıla düzeyi insanlara sadece daha iyi beslenme, barınma ve giyinme olanağı vermekle kalmıyacaktır. Gelir düzeyinin yükseltilmesi topluma **daha dengeli bir gelir dağılımı** ve yüksek bir istihdam düzeyini gerçekleştirme, ayrıca eğitim, sağlık ve diğer kamu hizmetlerini iyileştirme ve yaygınlaştırma olanaklarını da sağlayabilecektir.» denilmektedir. Bu görüşe biz de katılıyoruz.

Plânda şöyle devam edilmektedir. «Ancak, Türkiye'nin bu yüzyılın sonuna kadar gelişmiş ülkelerle arasındaki yaşama düzeyi farklarını hızla azaltacak yüksek bir büyüme hızını gerçekleştirmesi için toplumun, millet hayatında kısa sayılabilecek bir dönemde bazı fedakârlıkları benimsemesi gerekmektedir. Bu dönem içinde kaynakların artan oranlarda tasarruf edilerek, ileride daha hızlı bir gelir artışına ve daha fazla bir yaşama düzeyine ulaşmayı sağlayacak olan yatırımlara yönlendirilmesi zorunlu olmaktadır. Toplumun bu dönemde yapacağı fedakârlıklar gelecekte daha yüksek bir yaşama düzeyine kavuşmakla ödüllenecektir.»

Kalkınma plânından anlaşıldığı kadarı ile Türk halkı, daha 23 yıl gelir dağılımından doğan eşitsizlikle yaşam düzeyini yükseltmeyi Devletten beklememelidir. Bu süre sonunda gerçekten ödüllendirilecekler midir, bu da ayrıca düşünmeğe değer bir husus. Ama gerçekte şu ki; nüfusumuzun büyük bir kısmını oluşturan halk, geçim düzeyini yükseltmek, gelirini artırmak için kendi sorununu gene kendisi çözmek durumunda bırakılmış olmaktadır.

Sosyal hukuk devleti niteliğinde olan Türkiye’de demokratik rejimin sağlıklı yaşayabilmesi, ekonomik güçlerin denge olmasına bağlıdır. Bir tarafta güçlü ekonomik kuruluşlar, diğer tarafta bu güçlü kuruluşlardan geçim maddelerini sağlayan sayıca fazla ve fakat parasal gücü zayıf tüketici toplum bulunmaktadır. Büyük üretici ve aracı işletmeler mamûlünü yüksek fiatla satıp gelirini maksimuma çıkarmayı, geniş bir tüketici kitlesi dar geliri ile geçim düzeyini daha çok mamûl alarak yükseltmeyi, amaçlamaktadır.

Türkiye’de cari olan aksak rekabet, bu savaşı daima Büyük üretici ve tüccar sınıfının kazanması ile sonuçlanmasına sebep olmaktadır. Büyük üretici ve Tüccarın böylece geliri artarken dar gelirli tüketiciler sosyal yaşama düzeylerinin daha da kötüye gitmesinden kurtulamamaktadırlar. Bir defa bu yaşam demokratik işleyişe uymamaktadır. Çünkü kuvvetlerin dengede olması gerekirken, kuvvetli-rin hakimiyeti şeklinde bir işleyiş görülmektedir. Diğer taraftan «sosyal adalet» temel ilkesine de uygun düşmemektedir. Çünkü bir tarafta son derece refah içerisinde olan bir azınlığın, diğer tarafta günlük normal beslenmesini dahi sağlayamıyan bir çoğunluğun bir ülke içerisinde ve birarada yaşamasını sosyal adaletle bağdaştırmak mümkün değildir. Böyle bir toplumun fertlerini, «kaderde, kıvançta ve tasada ortak, bölünmez bir bütün halinde» görmek mümkün müdür?

İnsanca yaşamak için bugün en uygun idare şeklinin demokratik idare şekli olduğuna inanmaktayız. Anayasamızda öngörülen demokratik idarenin fonksiyonlarını en iyi şekilde yerine getirebilmesi için; vatandaşlarımızı «kaderde, kıvançta ve tasada ortak, bölünmez bir bütün halinde» içtenlikle olmasını görmek için; iktisaden güçsüz olan geniş tabanlı toplumun güçlü hale getirilmesi tek çıkar yol olmaktadır.

Yaşam düzeyi temelde alış gücüne bağlıdır. Alış gücü gelirle ilgilidir. Geliri az olanların alış gücünü artırmak; gelirini yükseltmekle birlikte alacağı malın fiyatını düşürmekle mümkündür. Dar

gelirlilerin alış gücünü düşüren, gelirin nisbi olarak azalması, buna karşılık alacağı malların fiatlarının nisbeten yüksek olması ve daima yükseliş göstermesidir de. O halde her iki sorunu birlikte çözebilecek bir örgütlemeye ihtiyaç duyulmaktadır. Bu soruna asırımız, kooperatifleşmek şeklinde örgütlenme ile çare bulmuştur.

Kooperatifleşme tüm insanlığın yaşam düzeylerini yükseltmesinde bir «umut kaynağı» olma niteliğini gün geçtikçe daha yakından hissettirmektedir. İnsanlık mutlu yaşamını kooperatifleşme ile sağlayabileceği ve tek güvencesinin bu kuruluşta olduğu düşüncesinde bulunduğumuz için, ülkemizin kalkınmasında, katkımız olsun inancı içerisinde böyle bir öğrenime girmiş bulunuyoruz.

Tezimizin konusu, başlıktan da belli olacağı gibi tüketim kooperatiflerinin gelir dağılımı açısından incelenmesidir. Gerçekten tüketim kooperatiflerinin temel amacı insanın yaşam düzeyini yükseltmektir. Bu yükselme gelirden artma ile yeni oluşan servetten yeterli miktarda pay almasına bağlıdır. Tüketim kooperatiflerine bu açıdan bakıldığında yeni oluşan servetin paylaştırılmasında dar gelirlilerin gelirlerine son derece olumlu katkılarda bulunduğu görülmektedir.

Tezimizin Birinci Bölümünde Türkiye’de milli gelirin çeşitli dağılımları (Devlet Planlama Teşkilâtının 1973 Türkiye’sinde gelir dağılımı verilerine göre) konu edilmiştir. Aynı kısımda, gelir dağılımının önceki bulgulara göre karşılaştırması yapılmış, ayrıca gelir dağılımı açısından Dünyadaki durumumuzu yansıtmak için uluslararası karşılaştırmaya gidilmiştir. Eşitsiz gelir dağılımının getireceği sorunun ne olacağı ayrı bir madde halinde bu kısmın sonunda yazılmıştır.

İkinci Bölüm’de «Tüketim Harcamaları ve Geçinme» ele alındı. Bu kısım içerisinde tüketici, tüketicinin özellikleri ve insan yaşamına en önemli sorun olan «Tüketici Beslenmesi»ne ağırlık verildi. Bu arada gelirin ne denli yetersiz olduğunu göstermesi açısından «gelir dağılımı-ev kiralari» ilişkisinin ilginç sonuçları, rakamlarla görüşlere sunulmak istendi.

Üçüncü Bölüm’de Tüketim Kooperatiflerini anlatmış bulunuyoruz. Kooperatiflerin tanımı ile tüketim kooperatiflerinin gerekliliği üzerinde genel bir açıklama yaptıktan sonra Türkiye’de Tüketim Kooperatiflerinin tarihi gelişimi, bugünkü durumu açıklanmıştır. Tüketim kooperatiflerinin bugünkü durumunu ve bu halleriyle dahi ortaklarına ne denli gelir kazandırabildiklerini yansıtmaları bakımından

Ocak - Şubat 1976 tarihinde yapılan bir araştırma sonuçlarını buraya aktarmış bulunuyoruz. Bu kısmın 4 ncü maddesinde Türkiye'deki tüketim kooperatifleri örgütlenmesi ile gelişmiş ülkelerdeki örgüt yapısı hakkında bir karşılaştırmaya gidilmiştir. Örgüt yapılarının daha açıkca görülebilmesi için de iki ayrı şema tablolar kısmına çıkartılmıştır. (Bak. Tablo 15 ve 19). Bundan sonra Türkiye'de tüketim kooperatiflerinin gelişememe nedenleri üzerinde durulmuştur.

Üçüncü Bölüm'ün sonunda sendika/kooperatif işbirliği konusuna yeterince yer verilmiştir. Çünkü Türkiye içinde etkenliğini kabul ettirmiş bu örgütün, tüketim kooperatifleri ile temel amaçta bir olmaları nazara alınarak tüketim kooperatiflerinin örgütlenmesinde son derece önemli rol oynayacakları hesaba katılmıştır. Sırası gelmişken bu konuda TÜRK-İŞ'in kıymetli çalışmalarından da söz etmeyi faydalı bulduk.

Tüketici gelirini son derece etkiliyen ve tüm kooperatiflerin yakındığı ve iktisatta «aracı ve dağıtım kanalları» olarak adlandırılan, aynı zamanda Türkiye'deki gelir dağılımından mevcuduna oranla çok yüksek gelir elde eden bu kesim hakkında da yeterince bahsedildiğini umuyorum. Dördüncü Bölümün son maddesinde «Tüketim Kooperatifleri-Aracı İşletmeler arasındaki farklar belirtildikten sonra aracılık fonksiyonu açısından Tüketim Kooperatiflerinin durumu hakkında bir değerlendirme» yapılmıştır.

Beşinci Bölüm'de aracılardan elde ettiği kâr'ın ne olduğunu, bu kârı elde edebilmek ve azamiye çıkartılabilmek için fiyatlandırma politika ve sistemleri nedir, sorunu üzerinde durduk. Dağıtım kanallarının lüzumundan uzun olması ve kanallarda gereksiz masrafların yapılması, lüzumsuz yere fiyatların yüksemesine neden olduğundan ve bu durum tüketici gelirini etkilediğinden «dağıtım masrafları»ndan da bahsetmeyi faydalı bulduk. Beşinci Bölüm'ün 6 ncı maddesinde de «Tüketim Kooperatiflerinde fiyatlandırma ve Politikası»ndan bahsetmiş bulunuyoruz.

Altıncı Bölüm'de «Tüketim Kooperatiflerinin Gelir Dağılımına» katkısı rakamlarla dile getirilmeye çalışıldı.

Son kısımda bütün bir tez konusunun değerlendirmesi yapılmıştır.

Tezin hazırlanmasında altmışa yakın eserden yararlanılmıştır. Kısımlarda yapılan atıflar tezin sonun eklenmiştir. Ayrıca yaptığımız

birçok hesaplamalara ait tablolar ayrı bir kısım olarak ve hepsi bir-rada olmak üzere gene tezin sonuna konmuştur.

Tüketim kooperatiflerinin gelir dağılımı açısından önemini da-ha geniş boyutlar içerisinde daha detaylı incelemeye tabi tutmayı çok isterdim. Bilhassa sonuç kısmında değindiğim birçok konunun açıklanmaya muhtaç olduğunu da biliyorum Aynı durum, tüketici-lerin beslenmesi konusunda, tüketim kooperatiflerinin tüketici ge-lirlerine katkısı konusunda yaptığım hesaplamalarda da görülecek-tir. Hesaplamaya sadece gıda maddeleri tüketimi ile konut gerek-sinimini alabildim. Diğer tüketim harcamaları hakkında sonuca gi-decek sağlıklı istatistiki verileri bulmak mümkün olmadı. Bu verile-ri bizzat toplamamın hem zamanım ve hemde parasal gücüm açı-sından imkânsız olduğunu izah etmeme bilmem lüzum var mı?

Fiatlandırma işleminde DiE ve Ticaret Bakanlığı Konjoktür ve Yayın Müdürlüğünün yayınlarından yararlanılmıştır. Son gelir da-ğılımı verileri 1973 yılına ait olduğu için kuruşlandırmaya 1973 yılı fiatları esas alındı. Bununla beraber araştırma sonuçlarının zamanı-mıza uydurulabilmesini sağlamak amacıyla Tablo'lar kısmına 1974, 1975, 1976, 1977 yılının son istatistiki fiat indeksleri katıldı.

BİRİNCİ BÖLÜM

TÜRKİYE'DE GELİR DAĞILIMI (*)

1. GENEL OLARAK :

Türkiye'de son gelir dağılımı istatistiği D.P.T. ce yapılmış ve elde edilen bilgiler «gelir dağılımı 1973» adı altında Eylül 1976'da yayınlanmıştır. Gelir dağılımı ile ilgili verilerde bu yayından faydalanılmıştır.

Gelir dağılımı kavramı temel olarak birbirinden ayrı iki anlamda kullanıla gelmiştir. Birincisi fonksiyonel dağılım, ikincisi kişisel dağılımdır.

Fonksiyonel gelir dağılımı, üretim süreci sonunda ortaya çıkan ilkel gelirin üretim faktörleri ve sosyo-ekonomik gruplar arasındaki bölüşümünü gösterir.

Kişisel gelir dağılımı ise, gelirin kişi yada hane gelirinin büyüklüğüne, kişisel yada haneler arasında dağılımını gösterir, gelir eşitsizliklerini belirler.

Türkiye'de gelir dağılımına gittikçe yoğunlaşan bir önem verilmektedir. BBYKP hazırlıkları sırasında Türkiye'de gelir dağılımını belirliyen ayrıntılı çalışmaya raslanmamaktadır. Bununla beraber gelirin dengesiz dağılımından birinci ve ikinci beş yıllık kalkınma plânında değinildiği görülmüştür. (7) Üçüncü beş yıllık kalkınma plânında (ÜBYKP) «... gelir, iş ve meslek grupları itibariyle...» gelirin dengesiz dağıldığı belirtilmiştir. (8)

Bu konuda DPT'nin 1966 yılında yayınladığı ilk ayrıntılı çalışma sonucu bulguları, bütün eksikliklerine karşın Türkiye'de kişisel gelir dağılımının dengesiz olduğu şeklindedir.

(*) Milli Gelir kavramı, hesaplanması ve önemi konusunda sayfa 93'e koyduğumuz Ek'e bakılabilir.

Bu bulgulara göre 1963 yılında Türkiye’de hanelerin en alt gelirdeki yüzde 20’si gelirden % 4,5 oranında pay alırken, en üst gelirdeki % 20’si, % 57 oranında pay almaktadır.

1968 yılında Hacettepe Üniversitesi Nüfus Etütleri Enstitüsünce yapılan daha kapsamlı bir araştırmada; Türkiye’de hanelerin en alt gelirdeki yüzde 20’sinin gelirden yüzde 3, en üst gelirdeki yüzde 20 nin yüzde 60 oranında pay aldığı ortaya konmuştur. (9)

Bu iki çalışmanın dayandığı kaynaklar ve hesaplama yöntemleri birbirinden çok ayrı olmasına rağmen her iki çalışma sonucunda Türkiye de gelir dağılımının çok dengesiz olduğunun ortaya koyması bakımından önemlidir.

Son olarak DPT’ce gerçekleştirilen gelir dağılımı, Türkiye çapında çok aşamalı kümeli tesadüfi örnekleme yöntemi ile yapılmıştır. Gelirlerin hesaplanması temel olarak kişilerin anketlere verdiği yanıtlara dayanmaktadır. Anket sonucu elde edilen gelir kavramı haneye yurt dışından gelen transfer gelirlerini dışarıda bırakan bir «kişisel kullanılabilir gelir» niteliğindedir. Gelir dönemi olarak yıl kullanılmış ve hanenin yıllık ortalama geliri saptanmıştır. Hane halkı kapsamına aile başkanı ile birlikte o evde sürekli yatıp kalan, aynı kazandan yiyen bütün bireyler girmektedir.

Bu çalışmada ulaşılan 1973 Türkiye toplam geliri 170.269 Milyon TL. dir. En son milli gelir tahminleri 1973 yılında cari fiatla Türkiye G.S.M.H. nin 308.507 Milyon TL. olduğunu göstermektedir.

2. TÜRKİYE’DE GELİR GRUPLARINA GÖRE GELİR DAĞILIMI :

(Tablo 1)’de görüldüğü gibi; hanelerin yüzde 4,1’ni oluşturan en düşük gelirli (2.500.— TL.) 280.463 hane toplam gelirin ancak binde 3’nü elde ederken, hanelerin binde 6’sını oluşturan en yüksek gelirli (200.000 +) 45.095 hane toplam gelirin yüzde 10,2 ni almaktadır. Hanelerin yüzde 22,5’nin bulunduğu gelir grubundaki (15.000-25.000 TL.) 1.550.513 hane, toplam kişisel kullanılabilir gelirin yüzde 17,9’unu alabilmektedir.

Elde edilen gini oranı 0,51 dir. Bu niteliğiyle 1973 Türkiye’si uluslararası ölçekte «Eşitlikten çok uzak ülkeler» arasında yer almaktadır.

Hane halkı yıllık ortalama harcanabilir geliri 24.694 TL. olarak hesaplanmıştır. Bu rakam çalışan başına 14.571 TL. kişi başına 4.353 TL. olarak bulunmuştur. (10)

Tablo 3'de Türkiye'deki haneler gelir düzeylerine göre sıralanarak yüzde beşlik gruplara bölünmüş, her grubun toplam harcanabilir gelirden aldığı paylar gösterilmiştir. Tablodan da anlaşılabileceği gibi, Türkiye'deki hanelerin en düşük gelirli yüzde 5'i toplam vergi sonrası gelirin yalnızca binde 3,5'ni alırken, en yüksek gelirli yüzde 5, toplam vergi sonrası gelirin yüzde 29'nu almaktadır. En düşük gelirli yüzde 10 hane, toplam gelirin % 1'ni elde etmektedir.

Düşük gelirlilerden, yüksek gelirliyle doğru aile yüzdeleri % 20'lik dilimlere ayrıldığında her dilime isabet eden gelir yüzdeleri yıllara göre; Hane halklarının (ailelerin) birinci % 20'si gelirden 1963'de 4.5, 1968'de 3.0, 1973'de 3.5;

İkinci % 20 1963'de 8.5, 1968'de 7.0, 1973'de 8.0;

Üçüncü % 20, 1963'de 11.5, 1968'de 10.0, 1973'de 12.5;

Dördüncü % 20 1963'de 18.5 1968'de 20.0, 1973'de 19.5;

Beşinci % 20 1963'de 57.0 1968'de 60.00 ve 1973'de 56.5 olmaktadır.

Gini oranı 1963'de 0.55, 1968'de 0.56, 1973'de 0.51 dir.

3. GELİR DAĞILIMININ ÖNCEKİ BULGULARA GÖRE KARŞILAŞTIRILMASI :

Gini oranı lorenz eğrileri, gelirinin 1968 yılında, 1963 ve 1973 yıllarına oranla gelir birimleri arasında daha dengesiz dağıldığını gösteriyor. (10) Ancak dağılımlar arasındaki farkların istatistiksel olarak pek anlamlı olduğu söylenemez. Hele 1963 ile 1968 arasında Gini oranındaki değişim son derece küçüktür. Buna karşın kapsam ve kavram farklılığından doğan değişimler bir yana bırakılırsa gelir dağılımının, plânlı dönemin ilk yıllarında bozulma, daha sonrası ise düzelme eğilimi gösterdiği görünümündedir. Bu görünümün gerçeği yansıttığı varsayımına dayanılsa dahi düzelme oranı (0,04) düşük kalmaktadır.

Türkiye'nin gelir dağılımı eşitsizliği, uluslararası karşılaştırmaca daha açık bir şekilde görülmekte, mevcut düzelme eğiliminin ne derece de yetersiz kaldığı da belirlenmektedir.

4. ULUSLARARASI KARŞILAŞTIRMA :

1973 yılında yapılan ve çeşitli ülkelerdeki gelir dağılımını karşılaştıran bir çalışma bu konuda kullanılabilir nitelikte görülmüştür. Çalışmada 66 ülke önce kişi başına düşen G.S.M.H. larına göre sıralanmış; düşük orta ve yüksek gelirli ülkeler olmak üzere üç gruba ayrılmış, ayrıca gelir dağılımındaki eşitsizlik derecelerine göre de sınıflandırılmıştır. Bu sınıflandırılmada ülkedeki en düşük gelirli yüzde 40 hanenin gelir payı yüzde 12'nin altında olanlar «Eşitlikten çok uzak» yüzde 12-17 arasında alanlar «eşitlikten orta derecede uzak, yüzde 17'nin üstünde alan ülkeler ise «eşitlikten az uzak» ülkeler grubunda yer almıştır. (11)

1968 Türkiye'si bu tablo içinde düşük gelirli ve eşitlikten çok uzak ülkeler arasında yer almaktadır. 1973 yılında Türkiye'de kişi başına gayri safi milli hasıla 540 dolardır ve hanelerin en düşük gelirli yüzde 40'nın gelirden aldığı, pay 11,5 dir. Bu durumda anılan ölçütler kullanılırsa, Türkiye'nin kişi başına 300-750 dolar milli gelir ve eşitlikten çok uzak ülkeler grubunda yer alması gerekir. (12)

Çeşitli ülkelerde nüfus ve milli gelir rakamlarının karşılaştırılmasında; 1972 yılında Türkiye'nin «fert başına G.S.M.H. 370 dolar, 1960-1972 fert başına G.S.M.H. artış hızı ortalaması % 3,9 olarak bulunmuştur. (13)

Türkiye 370 dolar fert başına geliri ile Avrupa'da refah seviyesi en düşük ülkedir.

Seçilmiş ülkelerde ve Türkiye'de gelir dağılımı karşılaştırılmasında Türkiye 1973 yılı 0,51 Gini Oranı ile eşitlikten en uzak dağılımı olan ülke olduğu açıkça görülmektedir.

5. TÜRKİYEDE ÇEŞİTLİ MESLEKLERE GÖRE GELİR DAĞILIMI :

a. Genel Olarak :

Çiftçilik, sanayi ve ticaret, serbest meslek, düz işçi, memur, esnaf, ve sanatkârlıkta uğraşan toplam 5.899.312 hane harcanabilir 147.842 Milyon TL. nı elde etmektedir. Çiftçiler, toplam hanelerin yüzde 44,0' nı oluştururken, gelirden aldıkları pay yüzde 41,2' dir. Büyük ticaret ve sanayici, serbest meslek ve ticaret erbabı toplam hanelerin yüzde 2,0'nı oluşturdukları halde toplam gelirden

aldıkları pay yüzde 10,7'dir. Düz işçi ve memurlar toplam hanelerin yüzde 23,9'nu oluşturmaktadır. Gelirden aldıkları pay yüzde 20,0'dir. Mesleği düz işçilik olanlar toplam hanelerin yüzde 12,4'dür. Bunların gelirden aldıkları pay ise yüzde 7,3'dür. Esnaf ve sanatkârlar toplam hanelerin yüzde 15,8'ini meydana getirirken, toplam gelirden aldıkları pay yüzde 14,4'dür.

Çeşitli mesleklerin ortalama gelirlerinin karşılaştırıldığında, en yüksek ortalama yıllık harcanabilir gelir 184.045 TL. ile büyük ticaret ve sanayici ile serbest meslek sahipleri görülmektedir. En düşük gelir düz işçilerde bulunmaktadır. Ticaret erbabı 99.468 TL. Çiftçiler 42.398 TL. esnaf ve sanatkârlar 33.909 TL. memurlar 23.348 TL. düz işçiler ise 11.561 TL. ortalama yıllık gelir elde etmektedirler.

b. Mesleklere göre gelir Grupları itibariyle gelir dağılımı :

Büyük ticaret ve sanayicilerle serbest meslek sahiplerinin yaklaşık yüzde ellisi 100.000 - 200.000 TL. lık gelir grubu içindedir. En yüksek gelir grubunda bulunanlar büyük tüccar, sanayici ve serbest meslek sahiplerinin yüzde 19'u iken, gelirin yüzde 49'na sahiptirler.

Toplam ticaret erbabının yüzde 52,5'inde toplanmış bulunan 50.000 - 100.000 TL. lık gelir grubundakiler, ticaret erbabı toplam gelirinin yüzde 38,7'ini (üçte birinden biraz fazlasını) almaktadırlar.

Çiftçilikle uğraşan haneler en çok 5.000 - 10.000 TL. lık gelir grubunda bulunmaktadır. Yüzde 20,8 en düşük gelir grubunda toplam çiftçi hanelerinin yüzde 7,4'ü yer alırken, bu hanelerin çiftçi gelirinden aldığı pay binde 5'dir. En yüksek gelir düzeyinde bulunan haneler toplamı çiftçi hanelerinin binde 8'ini oluştururken gelirin yüzde 12,9'unu almaktadır.

Düz işçilerin gelir dağılımında 100.000 TL. nın üzerinde net harcanabilir gelir elde eden hiç bir hane görülmemektedir. İşçi haneleri 10.000 - 15.000 TL. lık gelir grubunda birikmektedir. (İşçi hanelerinin yüzde 33,2'si) en düşük gelir grubunda yer alan işçi haneleri toplam işçi hanelerinin yüzde 2,7'si iken, toplam işçi gelirinin binde 3'ünü almaktadırlar. En yüksek gelir grubunda (50.000 - 100.000 TL.) bulunan işçi hanesi oranı yüzde 2,7 iken, gelirden aldıkları pay yüzde 11,5 dir.

Memurların en büyük çoklukla görüldüğü gelir grubunda (15.000-25.000 TL.) toplam memur hanelerinin yüzde 82,1 ni bulmaktadır. Bu

gruptaki hanelerin gelirden aldıkları pay ise yüzde 67,5 dir. 100.000 TL. ve yukarı gelir grubunda bulunan memur haneleri toplam memur hanelerinin yüzde 1,9 u iken gelirden aldıkları pay yüzde 9,9'dur.

Esnaf ve sanatkârların en çoğunun bulunduğu gelir grubu memurlar gibi 15.000 - 25.000 TL. 1ık gelir grubudur. En düşük gelir grubunda toplam esnaf ve sanatkâr hanelerinin yüzde 1,5'i esnaf ve sanatkârlar gelirinin binde 1'ni alırken, en yüksek gelir grubunda yer alan esnaf ve sanatkâr haneleri toplam hanelerin binde 1'ini oluşturmakta ve gelirden aldıkları pay yüzde 3,3 düzeyinde bulunmaktadır. (14)

Mesleklere göre gelir dağılımı çok eşitsiz olduğu gibi meslekler içersindeki gelir grupları arasındaki gelir dağıtımında da çok eşitsizlik vardır.

Mesleklere göre gelir dağılımında verilen gelir ortalamasında gelir rakamları içersine en düşük ve en yüksek gelir grubundakiler cahil edilip ortalamaları alınarak hesaplandığından, düşük gelir grubuna giren meslek mensuplarından çoğunlukta olanların gerçekte, yazılı olduğundan çok daha düşük gelire sahip oldukları bilinmelidir. (Tablo : 3)

6. TÜRKİYE'DE SOSYAL KESİMLERE GÖRE GELİR DAĞILIMI :

Türkiye'de sosyal kesimlere göre hane halkı ve gelirlerin yüzde dağılımı incelemesinde; nüfus içinde en düşük paya sahip olan «sermaye ve serbest meslek sahipleri» gelirden en büyük payı almaktadır. (1)

«Ücretliler» ile «küçük üreticiler»in toplam nüfus içindeki payları gelirden aldıkları payların çok altındadır. Buna karşılık nüfusun yalnızca yüzde 10,7 kadarını oluşturan «sermaye ve serbest meslek sahipleri»nin gelirden aldıkları pay nüfus paylarının üç katından çoktur. (Yüzde 35,2). 3.577.284 küçük üretici hanesinin 2.488.127'si küçük ve orta üreticilerden oluşmaktadır. Bunların toplam gelirden aldıkları pay ise yüzde 18'dir. Öte yandan, «sermaye ve serbest meslek sahipleri» kesiminde 544.075 büyük çiftçi ailesi yer almaktadır. Büyük çiftçilerin toplam gelirden aldığı pay ise % 24'dür. (2)

7. TÜRKİYE'DE GELİRİN TÜRLERİNE GÖRE GELİR DAĞILIMI :

Türkiye'deki hanelerin en büyük çoğunluğu (toplam hanelerin yüzde 54,2'si) «küçük üreticilik» geliri elde etmektedir. Ancak gerek

«ücret geliri» gerek «küçük üreticilik» geliri elde eden hanelerin toplam gelir içindeki payı, nüfus paylarının çok altındadır. Buna karşılık «kâr, faiz, rant, «geliri elde eden hanelerin gelir payları nüfus paylarının yaklaşık 2,5 katıdır. Gelir türleri arasında en düşük ortalama «küçük üreticilik» (12.578 TL.) olmasına karşılık hane halkı başına ortalama kâr, faiz, rant «gelirleri 50.000.— TL. dolayındadır.

Yıllık ortalama olarak 200.000 TL. nin üzerinde net harcanılabilir «kâr, faiz, rant» geliri elde eden 40.563 hane halkı olmasına karşın 200.000 TL. nin üzerinde «ücret» yada «küçük üreticilik» geliri bulunmaktadır. (3)

Gini oranına göre üç gelir türü arasında en dengeli dağılım «ücret» gelirlerinde, eşitlikten en uzak dağılım ise «kâr, faiz, rant gelirlerindedir.

Türkiyede elde edilen toplam net gelirin yüzde 28,3'ünü «ücret» gelirleri, yüzde 41,2'sini «kâr, faiz, rant» gelirleri ve yüzde 30,5'ni de «küçük üretici gelirleri oluşturmaktadır. (4)

(1) Kesimler ve kesimlerde yer alan meslekler şunlardır.

<u>Ücretliler</u>	<u>Sermaye ve Serbest Meslek sahipleri</u>	<u>Küçük üreticiler</u>
Düz işçiler	Büyük tüccar ve sanayiciler.	Küçük esnaf ve sanatkârlar
Nitelikli işçiler ve teknisyenler.	Serbest meslek sahipleri	Küçük (ve orta) çiftçiler.
Tarım işçileri	Ticaret erbabı	
Beyaz yakalılar ve büro personeli	Büyük çiftçiler Rantiyeler	

(Çiftçilerin «Büyük» ile «Küçük (ve orta)» çiftçiler şeklinde ayrımında kullanılan ölçüler ve yöntem hakkında bak : DPT gelir dağılımı 1973 Sh. 284)

- (2) Burada gözden uzak tutulmaması gereken husus : gerek toplam gelir gerek kendi kesim gelirleri içinde çiftçilerin gelir payının öteki meslek gruplarındaki eksik gelir bildiriminden dolayı aslında olduğundan yüksek çıktığıdır. (D.P.T. Gelir Dağılımı 1973 Sh. 194)
- (3) Bir hane birden çok gelir türü elde ediyorsa, örneğin ücret ve rant geliri sağlıyorsa, ücretler «ücret» geliri, rant ise «kâr faiz, rant» gelirleri dağılımı içinde hesaba katılmıştır.
- (4) İzafe kira gelirleri, emekli ve burs gelirleri ile türü belirsiz gelirler hesaba katılmadığından, toplam gelir 170,3 Milyar TL. değil, 153,8 Milyar TL. çıkmıştır.

Türkiyedeki hanelerin yarısından çoğu (3.733.337 hane) «küçük üreticilik» geliri elde etmektedir. «kâr, faiz, rant» geliri elde eden 1.282.130 hanenin 544.075'ini büyük çiftçiler, 133.831'ini ise büyük tüccar ve sanayicilerle serbest meslek sahipleri oluşturmaktadır. Geri kalan 604.224 hanenin büyük çoğunluğu ücretliler ve küçük üreticiler kesiminde rant geliri elde eden hanelerdir. Bir hanenin birden çok gelir türü elde edebilmesi söz konusu olduğundan, aynı hane gelir elde ettiği her gelir türünde ayrı ayrı sayılmıştır. Dolayısıyla toplam hane sayısı (7.756.560) Türkiye'deki toplam hane halkı sayısından (6.895.034) yüksek çıkmıştır.

Gerek «ücret» gerek «küçük üretici» gelirleri payının bu gelirleri elde eden hanelerin nüfus payından önemli ölçüde düşük olmasına karşılık «kâr, faiz, rant» gelirlerinin toplam gelirler içindeki payı, bu geliri elde eden nüfus payının yaklaşık 2,5 katıdır. Ortalama gelirler karşılaştırıldığında, ortalama net «küçük üreticilik» gelirin 12.578 TL. düzeyinde olmasına karşılık ortalama net «kâr, faiz, rant» gelirlerinin 49.341 olduğu göze çarpmaktadır. Aslında düşük kira gelirlerini de kapsamına alması nedeniyle «kâr, faiz, rant» ortalama gelirleri düşük kalmıştır. Ortalama ücret gelirleri ise (15.894 TL.) ortalama «küçük üreticilik gelirlerinden bir miktar yüksek bulunmuştur. (Tablo : 5)

Gini oranı, özellikle «kâr, faiz, rant gelirlerinde çok yüksek ve Türkiye toplam gelir dağılımına ilişkin Gini Oranı'ndan daha büyük bulunmuştur. (0,58). Küçük kira gelirleri ile büyük kâr faiz gelirlerinin aynı grupta yer alması bu sonuca yol açmıştır. Gelir türleri içinde Gini Oranı'na göre eşitlikten yine uzak olmakla birlikte, dengeli dağılım «ücret» gelirlerinde bulunmuştur. (0,41). «Küçük üretici» gelirin ilişkin Gini Oranı da oldukça yüksektir. (0,44). Yıllık ortalama «ücret» geliri 2.500 TL. nin altında «kâr, faiz, rant» geliri kazanan 145.503 hane toplam «kâr, faiz, rant» gelirlerinin binde 3'ünü sağlamaktadır. Öte yandan «küçük üreticilik» geliri elde eden hanelerin yüzde 12,1'ini oluşturan ve 2.500.— TL. den az «küçük üreticilik» geliri sağlayan 450.990 hane toplam «küçük üreticilik» gelirinin yüzde 1,3'ünü paylaşmaktadır.

Hane halklarının en yoğun biçimde toplandığı gelir grubu; «küçük üreticilik» gelirlerinde 5.000 - 10.000 TL., «ücret» gelirlerinde 10.000 - 15.000 TL. olmasına karşılık faiz, rant, gelirlerinde 25.000 - 50.000.— TL. lık gelir grubudur.

Yıllık ortalama net «kâr, faiz, rant» geliri 200.000 TL. den yüksek olan ve bu tür gelir elde eden hanelerin yüzde 3,2'sini oluşturan 40.563 hane toplam «kâr, faiz, rant» gelirlerinin yüzde 24.6 sını almaktadır.

Yıllık ortalama net «ücret» geliri yada «küçük üreticilik» geliri 200.000 TL. nin üstünde olan hiçbir hane bulunamamıştır. Ancak, yıllık ortalama net «ücret» geliri 150.000 - 200.000 TL. lık gelir grubunda olan 1.909 hane halkı toplam «ücret» gelirinin binde 8'ini, yıllık ortalama net «küçük üreticilik» geliri 150.000 - 200.000 TL. arasında olan ve bu tür gelir elde eden hanelerin binde 1 ini oluşturan 3.923 hane ise toplam «küçük üreticilik» gelirinin yüzde 1,3'ünü paylaşmaktadır.

8. EŞİTSİZ GELİR DAĞILIMININ GETİRECEĞİ SONUÇ :

Gelir dağılımının eşitsiz yapılması «servetin geniş kitlelere yayılması» sosyal politikasına uygun düşmemektedir. Çünkü servetin dağılımını etkileyen en önemli faktörlerden birisi gelir dağılımıdır. Servet dağılımı ile gelir dağılımı arasında sıkı bir karşılıklı ilişki vardır. Bir ülkede gelir dağılımı dengesiz ise başka bir ifade ile belirli gruplar çok yüksek gelirler sağlarken, geniş yığınlar düşük gelirle ancak geçimini sürdürme durumunda kalıyorsa, o ülkede yeni oluşan servetin tümüne yakın bir bölümü yüksek gelirlielerin elinde toplanacaktır. Düşük gelirlielerin yeni oluşan servetten alacakları pay ise çok küçük yada sıfır olacaktır.

Sanayileşmiş ve sanayileşmekte olan piyasa ekonomilerinde üretim malları ve parasal sermayeyi elinde bulunduran işletmeciler grubunun gelirleri yüksektir. Buna karşılık genellikle bağımlı çalışan yada küçük meslek sahibi olan geniş halk yığınlarının gelirleri, bunlara oranla, çok düşüktür. Böylece sermaye ve teşebbüs geliri sağlayan yüksek gelirlieler, gelirlerinin çok küçük bir bölümünü tüketebildiklerinden, bunların servetleri giderek artmaktadır. Düşük gelirli geniş kitlelerin gelir düzeyleri ise bunlara yeterli bir servet edinme olanağını pek vermemektedir (52). Bu ise, Türkiye'de mevcut geniş halk kitlelerinin sosyal yaşam düzeylerini yükseltmelerine ((yaratılışa aykırı olarak) engel olmakta ve «sosyal adalet» ilkesini kuvvetlinin adaleti şekline dönüştürmektedir.

İKİNCİ BÖLÜM

TÜKETİM HARCAMALARI VE GEÇİNME

1. TÜKETİCİ :

Tüketici teriminin anlamı oldukça geniştir. Tüketici, insanlar olduğu gibi kuruluşlar da olabilir. Tüketimden, malların ya bir daha kullanılmamak üzere tüketilmesi, yok edilmesi, ya da aracı tüketiciler tarafından yeni mamül yaratılmak üzere kullanılması anlaşılır. Birinci kesimin tükettiği mallar «tüketim malları» ikinci kesimin tükettiği mallar «Endüstriyel mallar»dır. «Tüketim malları» özel olarak bireylerin ve ailelerin yoğaltımları veya kullanımları için üretilen mal ve hizmetleri kapsamaktadır. «Endüstriyel malar» ise en sonunda kişi ve ailelerin yararlanmasına sunulacak mal ve hizmetlerin üretiminde kullanılan endüstriyel araç ve gereçleri, büro malzemelerini, ham ve yarı mamül maddeleri kapsar. (15) Burada tüketici teriminden amacımız «En son tüketici» olan birey ve aile —Hane halkı—dır.

Tüketici olarak birey, tek tek kişileri, aile —hane halkı— ise «aile başkanı ile birlikte o evde sürekli yatıp kalkan, aynı kazandan yiyen bütün bireyleri» kapsamaktadır. (16)

2. TÜKETİCİNİN ÖZELLİKLERİ :

Tüketiciler, tüketim mallarına olan gereksinimleri ve talepleri; gelirlerine, fiyatlar, sosyal durumuna, kişisel yapısına, bulunduğu ortama v.b. etkenlere göre değişen özellikler arz eder. Biz burada konumuzla ilgili olması nedeni ile tüketici —gelir ilişkisi üzerinde duracağız.

a. Gelir :

Gelir dağılımında bahsedilen gelir kavramında ölçü olarak; haneye gerçek olarak giren, yurt dışından gelen transfer gelirleri dışında tüm parasal gelirlerle, zıfâ kira bedeli ve haneye giren para dışı gıda, giyecek yardımlarını kapsayan, hane halkının (yurt içinden sağladığı vergi sonrası) harcanabilir geliri, alınmıştır.

Gelir dönemi olarak yıl kullanılmış ve hanenin yıllık ortalama geliri esas alınmıştır. (17)

Gelir; kişisel gelir ve hane halkı —aile— geliri diye de ikiye ayrılabilir. Kişisel gelir, bir şahsın kazandığı ve harcamasını genellikle kendi başına yaptığı gelirlerdir. Hane halkı —aile— geliri ise, ailedeki çeşitli kimseler tarafından ayrı kazanılıp birleştirilen ve harcaması genel olarak ailedeki tüm bireylerin (veya ailede liderlik edenlerin anne, baba gibi) müşterek kararıyla yapılan harcamalardır.

b. Tüketim Harcamaları ve Gelir :

Tüketim harcamaları gelirle doğrudan ilgilidir. Tüketim harcamaları ile gelir arasındaki fonksiyonel bağlantı $C = f(y)$ olarak gösterilir. Burada $Y =$ geliri, $C =$ tüketim harcamasını ifade etmektedir. Gelir değiştikçe tüketim harcamaları da değişmektedir. Formülde fiat fonksiyonu sabit farzedilmiştir. Gerçekte tüketim harcamaları gelirle birlikte fiatla da ilgilidir. Fiat faktöründe formüle katılırsa tüketim harcamaları gelir ve fiatın bir fonksiyonu olarak görülür. $C = f(y,p)$

Tüketim harcamaları gelirle doğrudan bağlantılı olmakla beraber arasındaki ilişki aynı oranda değişmemektedir. Genel olarak bu ilişki tüketim eğilimi olarak nitelendirilmektedir. Tüketim eğilimi $T = C/Y$ formülü ile gösterilebilir. Ortalama tüketim eğilimi toplam tüketimin toplam gelir oranına eşittir. Bu değer daima birden küçük olmaktadır. Burda marjinal tüketim eğiliminde bahsetmek gerekir. Gelirdeki bir brim artışın tüketim harcamasında ne miktar artış meydana getirdiğini belirleyen marjinal tüketim eğilimi $\Delta M = \Delta C / \Delta Y$ olarak ifade edilebilir. Formüldeki $\Delta M =$ marjinal tüketim eğilimi, $\Delta C =$ tüketimdeki artış, $\Delta Y =$ gelirdeki artıştır.

Tüketici gelirinde meydana gelen artışı hangi ihtiyaçlarına harcadığı, diğer bir deyimle tüketim eğiliminin ne olduğu konusunda çe-

şitli çalışmalar yapılagelmıştır. Alman istatistikçisi Engel'in yaptığı çalışmalar sonunda şu genellemelere gidilmiştir.

(1) Aile geliri arttıkça (% olarak) buna paralel olarak ailenin gıda maddelerine olan harcama artışı (% olarak) azalır.

(2) Ailenin geliri artsada, giysilere yapılan harcamalar (% olarak) yaklaşık olarak aynı kalır.

(3) Aile geliri artsada, başka zorunlu giderlere olan harcamalar (% olarak) aynı kalır.

(4) Aile geliri arttıkça zorunlu maddeler dışında olan mal ve hizmetlere yapılan harcamalar (% olarak) artar.

Gelişmiş ülkeler için (kişi başına düşen kullanılabilir—harcana-bilir insan yaşama—geçinme seviyesini aştığı ülkeler için) bu genelleme uygun olabilir. Kişi başına düşen milli geliri çoğunluğun yeterli gıda almasını dahi sağlayamayan Türkiye gibi yakınmakta olan ülkeler için geçerliliği zayıflamaktadır. Gerçekten Türkiye'de gelir dağılımı genel olarak, bölgesel ve mesleklere göre ve hatta aynı meslekler içersinde son derece eşitsiz olduğu gibi nüfusun büyük bir kısmı milli gelirden nüfus oranına göre çok cüz'i pay almaktadır.

c. Türkiyede Tüketim Harcamaları Anketleri :

Türkiye'de tüketim harcamalarının nitelik ve nicelikleri tüketim harcamaları anketleri ile tesbit edilmektedir. Anket sonuçlarına göre de geçinme endeksleri hesaplanmaktadır.

Bu konuda ilk anket 1936 yılında «tüketim harcamaları anketi» adı altında yapılmıştır. Daha sonra 1953 yılında İstanbul Ticaret Odası tarafından, 1954-1955 yıllarında DİE tarafından anketler, yapılmıştır.

1964 yılından başlayarak bütün ülkeye yaygın milli bir endeks hesaplama çalışmalarına esas olacak veriler elde etmek amacı ile 11 şehirde «Hane Halkı Tüketici Harcamaları» anketleri uygulanmıştır. Bu anketin uygulandığı şehirler, dönemleri ve örneğe giren hane hane halkı sayıları, endekse giren madde sayıları şöyledir :

Şehirler	Anket Uygulama Dönemi	Örneğe giren hane halkı sayısı
Adana	1964 — 1965	288
İzmir	1964 — 1965	576

Ankara	1965 — 1966	494
İstanbul	1965 — 1966	1152
Ordu	1966 — 1967	228
Diyarbakır	1966 — 1967	312
Antalya	1966 — 1967	360
Samsun	1966 — 1967	375
Bursa	1966 — 1967	489
Erzurum	1967 — 1968	353
Eskişehir	1968 — 1969	396

Bu anket sonuçlarına dayanarak her şehre göre değişen (106-158) maddeyi kapsayan «Tüketici Fiyatlar Endeksi» düzenlenmiştir.

d. Tüketici Fiyatları Endeksi :

Tüketici Fiyatları Endeksine; geçinme endeksi, hayat pahalılığı endeksi, perakende fiyatlar endeksi, geçinme masrafları endeksi, pazar fiyatları endeksi v.b. de denilmektedir. Tüketici fiyatları endeksindeki değişimler daha çok belirli bir hayat standardını korumak için harcanması gereken para miktarındaki değişikliği göstermektedir. Fiyat endekslerini hazırlayan Ticaret Bakanlığı Konjüktür ve Yayın Müdürlüğü, İstanbul Ticaret Odası ile İktisat Fakültesi İstatistik Enstitüsü ve Devlet İstatistik Enstitüsü tarafından hazırlanan geçinme endeksleri anketlerin uygulama dönemlerinin ve tesbit edilen hayat standartlarının birbirinden farklı olması kıyaslama zorluğu yaratmaktadır.

İncelememize, D.İ.E.'nin seçilmiş 11 şehir için tesbit ettiği «Tüketici fiyatları endekslerini esas aldık. (Tablo : 13). Endekste madde gruplarındaki madde sayıları tartıları birbirinden farklıdır. Aynı madde gruplarındaki fiyat artışları, belirli bir tarihte onbir şehir için aynı olsa dahi tartılar farklı olduğu için endeks rakamları da farklı olacaktır. Onbir şehir için fiyat artışları farklı olduğuna göre, endeksteeki değişikliğin ne kadarının tartıdan ne kadarının da fiyat artışından ileri geldiğini karşılaştırmak mümkün olamamaktadır.

Endeksler aslında gelir değişimleri ile beraber dikkate alınmalıdır. Ailelerin gelirleri arttıkça harcama kalemleri nitelik ve nicelikleri itibariyle değişikliğe uğrayacaktır. Genellikle geliri artan ve zorunlu giderler bakiyesi olan ve yükselen ailelerin tüketim harcamaları tahısal gıdalardan (Karbonhidratlardan) etlere doğru gelişen bir seyir göstermektedir. Bu durumlarda gıda harcamaları

rının mutlak değeri artmasına rağmen, toplam harcamalar içersindeki nisbi değerleri azalmaktadır. İlk başlangıçta 11 şehir için gelir grupları aynı alınmıştır. Zaman içersindeki gelişme düzeyleri aynı olmadığı için bu şehirlere ait endeks rakamlarının mukayese edilebilirliği sıhhatinden kaybetmektedir. Bununla beraber elimizde başka seçenekte bulunmamaktadır.

Geçinme endekslerini hesaplamak için gerekli olan maddelerin tartılarını tesbit edebilmek bakımından tüketim harcamaları anketine ihtiyaç vardır. Tüketim harcamaları anketinin uygulama dönemi ne kadar yakını ise, endekste kullanılan tartıların günün şartlarına uyması bakımından, taşıyabileceği hata payı o derece az olacaktır. Bu bakımdan, Türkiye’de üç ayrı kuruluş tarafından hesaplanan geçinme endeksleri içerisinde Devlet İstatistik Enstitüsünün 11 şehir için hesaplanmış olduğu geçinme endekslerinin tartıları diğerlerine göre daha tutarlı gözükmektedir.

Endekse giren madde sayısı ne kadar çok ise, endeksin geçerliliği o kadar çok olacaktır. Endeksin baz yılı ne kadar yeni ise geçerliliği o nisbette doğru olacaktır. Bu bakımdan D.İ.E. nin endeksleri incelememize esas alınmıştır.

Seçilmiş 11 şehir için ayrı ayrı hesaplanan endeksten Türkiye için geçerli ve sağlıklı bir geçinme endeksi hesaplamak ve bu endeksleri birleştirerek kullanmak pek doğru olmaz. Bu bakımdan Türkiye’yi temsil eden genel bir geçinme endeksi hazırlanması ve buna temel teşkil edecek tüm Türkiye’yi kapsayan tüketim harcamaları anketinin uygulanmasına ihtiyaç vardır. Bu gün için elimizde bu genişlikte bir endeks olmadığından hesaplamalarımızda bahsedilen sınırlamayı gözönünde bulundurmak kaydı ile 11 şehrin ortalama tartıları Türkiye için tüketim harcamaları ortalama tartısı olarak alınmıştır. Bu tartılar aynı zamanda Türkiyede belirli şehirlerin genel olarak ihtiyaçlarına olan talep eğilimlerini statik olarak göstermektedir. (21). (Tartılar için; 500 - 1500 aylık, 6000 18000 yıllık gelir grupları esas alınmıştır.)

Buna göre gıda harcamaları (yüzde olarak) 48 787, konut harcamaları 15 487, ev eşyası harcamaları 8375, giyim harcamaları 15 687 sağlık ve kişisel harcamalar 3 984, ulaştırma harcamaları 3 467, kültür ve eğlence harcamaları 3 836, dır. Endekste kira sabit olarak alındığından gerçekten düşük ağırlıkta görünmektedir.

3. TÜKETİCİNİN BESLENMESİ :

a. Tanımı :

Bugün üzerinde en çok durulan konuların başında beslenme gelmektedir. Bugün yeryüzünde açlıktan 35 milyon kişi ölüyor (22) İkinci Dünya savaşında bile yılda bu kadar kişinin ölmediği düşünülürse beslenme yetersizliğinin insanlar için ne büyük bir felâket olduğu açıkça görülür.

Beslenmeyi, büyüme, yaşamın sürdürülmesi ve sağlığın korunması için besinlerin kullanılması olarak tanımlayabiliriz. Beslenme insan gereksinimlerinin başında gelir. İklim koşulları uygun olduğu zaman konutsuz ve giysisiz yaşanabilir, fakat beslenmeden yaşam olanaksızdır. (23)

b. Beslenmenin Sağlık ve İş Verimine Etkisi :

Bireyin, ailenin ve toplumun birinci amacı, sağlıklı ve üretken olmaktır. Sağlıklı ve üretken olmanın simgesi, bedenen, aklen, ruhen ve sosyal yönden iyi gelişmiş bir vücut yapısı ve bu yapının bozulmadan uzun süre işlemesidir. İnsan sağlığı beslenme, kalıtım, iklim ve çevre koşulları gibi birçok etmenin etkisi altındadır. Bu etmenlerin başında beslenme gelir.

İnsanlar üzerinde yapılan araştırmalar, yetersiz beslenen toplumlarla çocuk ölüm hızının yeterli beslenen toplumlardan on kat daha yüksek olduğunu göstermektedir. Yine yetersiz diyetle beslenen toplumdaki çocukların büyüme hızı yeterli beslenenlerden daha yavaştır. Yetersiz beslenme yalnız fiziksel büyümesi değil, zekâ gelişiminide etkilemektedir. Bu konuda yapılan araştırmalarca hızlı büyüme devresinde yetersiz ve dengesiz beslenen çocuklar arasında zekâ geriliği gösterenlerin oranı yeterli ve dengeli beslenen gruplardan daha yüksek bulunmuştur.

Yetersiz ve dengesiz beslenme sonucu ülkemizde bebek ölüm hızı 1000 canlı doğumda ortalama 154'dür. Bu oran köysel bölgelerde 250'ye kadar yükselmektedir. Büyüme çağındaki çocuklarda boy ve ağırlık standardının altında olanların oranı % 20-45 arasında değişmektedir.

c. Toplumdaki Beslenme Sorunlarının Nedenleri :

Toplumda beslenme yetersizliği sorunlarının oluşmasındaki nedenleri şöyle sıralayabiliriz.

(1) Besin üretimi, dağıtımı ve teknolojisinde yetersizlik ve düzensizlik.

(2) Satın alma gücünün yetersizliği.

(3) Kültürel etmenler ve eğitim yetersizliği.

(4) Aile kalabalığı

(5) Çevre koşullarının sağlık kurallarına uygun olmayışı.

Ülkemiz açısından, toplam besin üretimi bugünkü nüfusu besleyebilecek düzeydedir. Yalnız bu besin grupları arasındaki dağılım düzensizdir. Bunun sonucu olarak bazı gruplar gereğinden çok besin tüketirken diğer grup gereksinimlerini karşılayacak düzeyde besin bulmakta güçlük çekmektedirler. Bu dengesizliğin asıl kaynağı Türkiye'deki gelir dağılımındaki eşitsizlikten ve özellikle gelir düzeyinin düşüklüğünden ileri gelmektedir. Buna karşın yeterli beslenmeyi sağlayacak gıda maddelerinin fiyatı yüksektir ve gün geçtikçe yükselmektedir. Bu durumda düşük gelirli üretici gruplar hayvansal ürününü satarak diğer gereksinimlerini karşılama yoluna gitmekte, üretici olmayanlarda yeterli gelirleri olmadığı için iyi kalite besinleri satın alamamaktadır. Ailede bireyler sayısı arttıkça bireye düşen gelir dahada azalmaktadır. Böylece kalabalık ailelerde besin temini dahada güçleşmektedir.

Konumuz açısından bu anlatıma baktığımızda; Türkiye'de normal bir beslenme için hangi gıdalardan ne miktarda alınması ve bu gıda tüketimine harcanacak para ile bu paraya sahip olunup olunmadığı noktasında düğümlenmektedir. Bununla beraber düğümün çözülmesine Tüketim Kooperatiflerinin katkısı ne olabilecektir, sorunun yanıtlanması bizce daha önem kazanmaktadır. Bu sorunun yanıtını son bölümde inceleyeceğiz. Şimdi normal beslenme için gerekli Enerji ve Besin öğelerini karşılayacak yiyecek miktarlarının neler olduğunu görelim.

d. Besin Gereksinimleri :

Genellikle, Enerji, protein, kalsiyum, demir vitaminlerden A, C, niasin, tiamin ve riboflavini yeterli oranda karşılayan doğal besinlerden oluşmuş bir diyet, diğer vitamin ve madenlerle yağları ve karbonhidratları gerektiği gibi karşılayabilmektedir. Değişik yaş, cinsiyet ve özel durumda olan bireylerin araştırmalarla saptanmış en az enerji ve besin öğeleri gereksinimleri, toplumumuzun besin tüketim durumu ve alışkanlıkları gözönünde tutarak besin öğeleri

ve enerjiyi karşılayacak günlük yiyecek miktarının Türkiye'ye özgü tüketim standartları burada esas alınmıştır. (Tablo 7). Bu tabloda tüketim standartlarını karşılayabilecek besin gruplarının miktarları gösterilmektedir. Bu miktarlar ortalama değerlerdir. Miktarlar günlük olarak tesbit edildiğinden ve gelir dağılımı yıllık olarak hesaplandığından karşılaştırmada kolaylık olması için bu miktar 365 ile çarpılarak değişik yaş gruplarının yıllık yiyecek miktarları bulunmuştur. (Tablo 8)

e. Besin Grupları :

Besin grupları 5 besin grubuna ayrılmaktadır. Birinci grupta et, yumurta, kurubaklagıl; ikinci grupta, süt, yoğurt, peynir, çökelek; 3 ncü grupta sebze ve meyveler; 4 ncü grupta tahıllardan ekmek, bisküi, pirinç, bulgur, makarna, un; 5 nci grupta yağlardan katı yağ, sıvı yağlı tohum; tatlılardan şeker, bal, pekmez, reçel v.b. yer almaktadır. Gruplar içerisine giren gıda maddelerinin (günlük) toplam miktarı (değişik yaş gruplarına göre) 80 - 155 gr. dır. 2. grup gıda maddelerinin toplam günlük miktarı 400-800 gr. dır. 3 ncü grup maddelerin toplam günlük miktarı 150-500 gr. arasında değişmektedir. 4 ncü grup yiyeceklerin günlük miktarı 20-500 gr. arasında değişmektedir. 5 nci grupta olan yağların toplam miktarı 10-70 gr. tatlılar toplamı ise 40-80 gr. arasındadır. (Tablo 7)

Tablo 8'de bu besin maddelerinin gram olarak yıllık tutarları gösterilmiştir.

f. Yaş Grupları :

Tablo (10) da yaş grupları; çocuklar (0-1), 1-3, 4-6, 7-9) genç erkekler, genç kızlar (10-12, 13-15, 16-19) yetişkin erkekler yetişkin kadınlar (20-30, 30-50, 50-70, 70 +) olmak üzere 5 grupta toplanmıştır.

Çeşitli hane halkının, enerji ve besin öğelerini karşılayacak yıllık yiyecek fiatları hesaplanırken bu yaş grupları esas alınmıştır. (Tablo 10). 26 Ekim 1975 genel nüfus sayımının 0,01 örnekleme sonuçlarına göre nüfusun yaş grubu ve cinsiyetine göre dağılımında bağıdaşırılığı sağlamak için (0-9, 10-19, 20 +) yaş grupları çıkartılmıştır. Hesaplamaya göre Türkiye nüfusunun; 0-9 yaş grubunda % 13,79'u, 10-19 yaş grubunda % 12,51'i, 20 yaş grubunda % 24,49'u erkek, sırayla % 13,20, % 11,55, % 24,45'i kadındır. (Tablo 11)

g. Besin Maddeleri Fiatları :

(Tablo 9)'daki «Enerji ve Besin Öğelerini karşılayacak bazı yiyecek maddelerinin» 1973 yılı tüketici fiatları ile değerleri D.İ.E. ce hazırlanan fiat endekslerinden çıkartılmıştır. Endekste 11 şehir yer almaktadır. Bu şehirler Türkiye'nin muhtelif bölgelerindendir. Şeker fiatlarının ortalaması kabaca Türkiye tüketim fiat ortalaması olarak alınabilir nitelik taşımaktadır. Baz yılı 1968 = 100 olarak kabul edilmiştir.

Tablo 10'da enerji ve besin öğelerini karşılayacak yıllık yiyecek miktarları ile bu yiyeceklerin 1973 tüketici fiatları ortalamaları çarpılarak Enerji ve Besin Öğelerini karşılayacak yıllık yiyecek miktarlarının satın alış fiatları bulunmuştur. Burada fiatlar hem yaş ve çağ-cinsiyet durumuna göre hem de bunların ortalamaları alınarak hesaplamalar yapılmıştır. Hesaplama sonuçlarında birim olarak yıl, Kg/Krş. alınmıştır. Çocukların (0-9 yaş grubu) yıllık beslenmesi ortalaması 2.136,33 TL. Genç erkeklerin (10-19 yaş grubu) yıllık beslenmesi ortalaması 3.266,93 TL., Genç kızların (10-19) yaş grubu) yıllık ortalama beslenmesi 2.905,12 TL., yetişkin erkeklerin (20-70 +) yıllık ortalama beslenmesi 3.091,96 TL., yetişkin kadınların (20-70 +) yıllık ortalama beslenmesi 2.823,97 TL. olarak bulunmuştur. (0-70 +) yaş ortalaması ise 2.844,86 TL. olmaktadır. (1)

4. GELİR DAĞILIMI—TÜKETİM (1)

a. Genel Olarak :

Tüketici fiat (geçim) indeksinde 11 şehir ortalamasına göre belirli madde gruplarının ağırlıkları nazara alınarak, çeşitli gelir dağılımı miktarlarının bu madde gruplarına yansımaları hesaplanmıştır. Hesaplama ağırlıklar (tartılar) 500-1500 aylık (yıllık 5000-18000) gelir grupları esas alınarak yapılmıştır. (24) yüksek gelir grupları içinde aynı tartılar kullanılmıştır. Yüksek gelir gruplarının (büyük tüccar ve sanayi, serbest meslek sahipleri, ticaret erbabı) gelir-tüketim eğilimleri muhakkak ki 500-1500 aylık gelir gruplarından farklıdır. Bununla beraber aynı tartıların kullanılmış olması, yüksek

- (1) Beslenmeyi ayrı ve detaylı olarak ele almamızın nedeni; Türkiye'de gelir dağılımının sonuçları nüfusun % 72,5 nisbetindeki vatandaşların yeterli beslenmek için yıllık kullanılabilir gelirlerinin yetmediğini, gelir dağılımındaki eşitsizliği çok daha belirgin şekilde ortaya koyması ve tüketim kooperatiflerinin bu noktaya önem vermelerini sağlamak içindir.

gelir grupları sahipleri ile düşük gelir gruplarının tüketim ihtiyaçlarına (madde gruplarına) ne kadar para ayırabileceklerini açıkça göstermesi bakımından, yararlı görülmüştür. İrdelemeye, genel ortalamalar, gelir türleri, gelir grupları ve meslek çeşitlerine göre dağılımlar konu edilmiştir.

Madde grupları genel olarak; gıda harcamaları, konut harcamaları, ev eşyası harcamaları, sağlık ve kişisel harcamalar, ulaştırma harcamaları, kültür ve eğlence harcamaları olmak üzere 7 gruba ayrılmıştır. Gıda maddelerinin ağırlığı % 48,787, konut harcamalarının ağırlığı % 15,847, ev eşyası harcamalarının ağırlığı % 8,375, giyim harcamalarının ağırlığı % 15,687, sağlık ve kişisel harcamaların ağırlığı % 3,984, ulaştırma harcamalarının ağırlığı % 3,467, kültür ve eğlence harcamalarının ağırlığı % 3,836 dir. (2)

b. Ortalama Gelir Dağılımına Göre Tüketim :

Kişi başına gelir miktarı 4353 TL. dir. Kişi başına gıda harcamalarına ayrılacak para 2123 TL. dir. Enerji ve besin öğelerini karşılayacak yıllık yiyecek miktarı fiyatı ortalaması 2844,86 TL. dir. Bu durumda Türkiye’de bir kişi gıda harcamalarına ayırabildiği para miktarı ile 721,86 TL. lik eksik beslenmektedir. Kira için ayırabileceği yıllık 689,82 TL. ile hiçbir konutta ikamet edememektedir. Zira 2 oda 1 mutfaklı evin en düşük yıllık kira ücreti (Antalya’da) 2175 TL. dir.

Eşya harcamalarına 364,56 TL., giyim harcamalarına 682,86 TL., sağlık ve kişisel harcamalarına 173,42 TL., Ulaştırma harcamalarına 150,92 TL., kültür ve eğlence harcamalarına 166,98 TL. ayırabilmektedir.

Hane halkına isabet eden gelir miktarı 24.694 TL. dir. Gıda harcamalarına 12.047,46 TL., konut harcamalarına 3.913,26 TL., Ev

- (1) Gelir dağılımı ve tüketim eğilimi için tablo (6) konut kiralari ile ilgili tablo 12 beslenme harcamaları için tablo 10, çeşitli gelir dağılımlarının madde gruplarına yansımaları için tablo 13, çeşitli hane halkı harcamaları için tablo 14’den yararlanılmıştır.
- (2) Gelire göre tüketim harcaması irdelenirken gıda ve konut harcamalarının dışındaki harcamalar hakkında yeterli istatistikî bilgi elde edilemediğinden bu madde gruplarına isabet eden gelir miktarının yeterliliği hakkında bilimsel kıyaslama yapılamamıştır. Ancak, ayrılabilen paraların miktarları ile ayrıldığı madde grubunun karşılanıp karşılanmayacağını ilk bakışta (Türkiye’de yaşayanlar ve aynı madde gruplarının gereksinimlerini duyanlar tarafından) anlaşılacağı ümit edilmektedir.

eşyası harcamalarına 2.068,12 TL. giyim harcamalarına 3.873,75 TL., sağlık ve kişisel harcamalara 983,81 TL., ulaştırma harcamalarına 856,14 TL., kültür harcamalarına 947,26 TL., ayırbilmektedir. Gıda tüketimine ayrılan para ile 6 kişiden oluşan hane halkı (5443-6212) TL., 7 kişilik hane halkı 8.092,78 TL. 5 kişiden oluşan hane halkı 2.176,85 TL., 4 kişiden oluşan hane halkı 402,33 TL. eksik beslenmektedir.

Çalışan başına isabet eden ortalama gelir 14.571 TL. dir. Çalışan sadece kendi geçimi için harcamada bulunuyorsa tüketim harcamalarının madde gruplarına ayırabileceği para miktarı; gıda harcamaları için normalin üstünde, konut harcaması 2 oda 1 mutfaklı ev kirasını ödeyecek miktardadır. Diğer madde gruplarına ayırabildiği para miktarı da normal yeterlikte görünmektedir. Türkiye’de çalışanın kazancının sadece kendisinin geçimine harcadığını söylemenin mümkün olmadığı gerçeğini de unutmamak gerekir. (1).

c. Gelirin Türlerine Göre Tüketim :

Ücret gelirine sahip kişilere ortalama 15.894 TL. gelir isabet etmektedir. Gıda maddelerine 7.754,21 TL., konut harcamalarına 2.518,72 TL. ev eşyası harcamalarına 2.493,29 TL. sağlık ve kişisel harcamalara 633,22 TL. ulaştırma hizmetlerine 551,04 TL. kültür ve eğlence harcamalarına 609,70 TL. ayırbilmektedir. Tek kişi ve iki kişilik aile için beslenmeye ayrılan miktar normalin üzerinde, üç ve daha fazla kişiden oluşan aile için beslenmeye ayrılan para miktarı normal beslenmenin altına düşmektedir. Konuta ayrılabilen para ile 2 oda 1 mutfak evde, Erzurum, Antalya ve Zonguldak’ta kira ile oturabilmektedir.

Kâr, faiz, rant, gelirini alanlar ortalama 49,341 TL. gelir elde etmektedirler. (2). Bu gelir grubuna dahil olanların gıda maddelerine ayırabildikleri miktar 24.071,99 TL. dir. Bu miktar ile 8 kişilik aile (22.532 TL.) normalin üzerinde beslenebilir. Konut için ayırabilecekleri para 7.819,07 TL. dir. Bu para ile 3 oda 1 mutfaklı evde Samsun, Sivas, Erzurum, Diyarbakır ve Zonguldak’ta oturabilir. Ev eşyası harcamaları için 4.132,31 TL. Giyim harcamaları için 7.740,12 TL. Sağlık ve kişisel harcamaları için 1.975,75 TL.

(1) Çalışanlar arasındaki gelir dağılımının son derece eşitsiz olduğu dikkate alınmalıdır.

(2) «Kâr, faiz, rant gelir elde edenler arasında Gini oranının çok eşitsiz olduğu nazara alınmalıdır.

Ulaştırma hizmetleri için 1.710,65 TL., kültür ve eğlence harcamaları için 1.892,72 TL. ayrılabilir.

Küçük üreticilere isabet eden gelir miktarı 12.578 TL. dir. Gıda harcamaları için 6.136,43 TL., Konut harcamaları için 1.992,24 TL., ev eşyası harcamaları için 1.053,41 TL., Giyim harcamaları için 1.973,11 TL. Sağlık ve kişisel harcamalar için 501,11 TL. Ulaştırma için 436,08 TL. Kültür ve eğlence harcamaları için 482,49 TL. ayrılabilir. Gıda maddelerine ayrılan miktar bir kişi ve iki kişilik aile için yeterli beslenmeyi sağlayabileceği halde 3 ve daha çok kişiyi kapsayan ailelerin beslenmesini karşılamaktan uzaktır. Konut için ayırabileceği para miktarı ile hiçbir ev çeşidinin kira ücreti karşılanamamaktadır.

Bu gelir dağılım türünde en çok geçim darlığında olanı küçük üreticilerdir.

d. Gelir Gruplarına Göre Tüketim (1) :

2.500 TL. ye kadar gelir elde eden hane halkı gıda harcamaları için 1.219,68 TL., konut harcamaları için 396,18 TL. ev eşyası harcamaları için 209,38 TL. giyim harcamaları için 392,18 TL. sağlık ve kişisel harcamalar için 99,60 TL., ulaştırma hizmetleri için 86,68 TL. kültür ve eğlence harcamaları için 95,90 TL. ayrılabilir. Gıda tüketimi için ayırabildiği para miktarı ile bir kişinin dahi normal beslenmesini sağlamak mümkün değildir. Konut için ayrılan para ile hiç bir çeşit evde kira ile oturması mümkün değildir. Diğer madde gruplarına isabet eden paralar ile de c grup gereksinimlerini asgari düzeyde dahi karşılama olanının bulunmadığı açıkça görülmektedir.

5.000 TL. gelir grubuna dahil olanların tüketim harcamaları; gıda maddeleri için 2.439,35 TL., konut için 792,35 TL. ev eşyaları için 418,75 TL., giyim harcamaları için 784,35 TL., sağlık ve kişisel harcamalar için 199,20 TL., ulaştırma harcamaları için 173,35 TL., kültür ve eğlence harcamaları için 191,80 TL. ayrılabilir. Gıda maddelerine ayrılan para ile ancak bir kişi 405,51 TL. lik eksik beslenilmekte hiç bir konut çeşidinde ise kira ile oturma imkânına sahip bulunulamamaktadır.

10.000 TL. gelir grubuna dahil olanların gıda harcamalarına ayırdığı para 4.878,70 TL., konut harcaması için 1.584,70 TL., ev

(1) Gelir gruplarına göre gelir dağılımı için bak Tablo 1.

eşyası harcaması için 837,50 TL., giyim harcaması için 1.568,70 TL., sağlık ve kişisel harcamalar için 398,40 TL., ulaştırma harcamaları için 346,70 TL., kültür ve eğlence harcamaları için 383,60 TL. dir. Gıda maddelerine ayırdığı para ile tek kişi olarak 2.033,84 TL. fazla beslenmekte, 2 veya daha çok aileler için normal beslenme seviyesine ulaşamamaktadır. (iki kişilik ailenin beslenmesi 5.915,93 TL. dir). Bu gelir grubuna dahil olanlarda konut için ayırabildikleri para ile hiç bir çeşit evde kira ile oturamamaktadır.

15.000 TL. gelir grubuna dahil olanlar, gıda harcamaları için 7.318,05 TL., konut harcamaları için 1.377,05 TL., ev eşyası harcamaları için 1.256,25 TL., giyim eşyası harcamaları için 2.353,05 TL., sağlık ve kişisel harcamalar için 597,60 TL., ulaştırma harcamaları için 520,05 TL., kültür ve eğlence harcamaları için 575,40 TL., ayırabilmektedirler. Gıda ve tüketim için ayırabildikleri para ile iki kişilik ailenin beslenmesi yapılabilmekte çocuklu ailenin ise 743,21 TL., eksik beslenmesi karşılayabilmektedir. Konut için ayırabildikleri para ile 2 oda 1 mutfaklı bir evde sadece Antalya'da ve Zonguldak'ta kira ile ikamet edebilmektedirler. 0-15.000 TL. gelir grubuna % 50 hane dahildir. (1)

25.000 TL. gelir grubuna dahil olanlar;

Gıda harcamalarına 12.196,75, konut harcamalarına 3.961,75 TL., ev eşyası harcamalarına 2.093,75 TL., giyim harcamalarına 3.921,75 TL., sağlık ve kişisel harcamalarına 996 TL. ulaştırma harcamalarına 886,75 TL., kültür ve eğlence harcamalarına 959 TL. ayırabilmektedirler. Gıda için ayrılabilen para ile 3,4 kişilik aile beslenebilmekte, konut için ayrılan para ile Sivas, Erzurum, Antalya ve Zonguldak şehirlerinde 2 oda, 1 mutfaklı evde kira ile oturma olanağı bulunmaktadır. (1)

50.000 TL. gelir grubuna dahil olanlar;

Gıda harcamalarına 24.393,50 TL. konut harcamalarına 7.923,50 TL., ev eşyası harcamalarına 4.187,50 TL. giyim harcamalarına 7.843,50 TL., sağlık ve kişisel harcamalarına 1.992.— TL., ulaştırma harcamalarına 1.918.— TL., ayırabilmektedirler. Gıda tüketimi için ayırabildikleri para ile 9 kişilik bir aile 1.348,14 TL. lik fazla beslenebilmekte, 7.923,50 TL. lik konut harcaması olanağı ile İzmir, Ankara, Konya, Samsun, Sivas, Erzurum, Diyarbakır, Antalya ve Zonguldak'ta 3 oda 1 mutfaklı evlerde; Sivas, Erzurum,

(1) Hane halkının Türkiye'de 6-7 kişiden oluştuğu nazara alınmalıdır.

Diyarbakır, Zonguldak'ta 4 oda 1 mutfaklı evlerde kira ile oturabilmektedirler.

100.000 TL. Gelir grubuna dahil olanlar;

Gıda harcamaları için 47.787.— TL. konut harcamaları için 15.847 TL., ev eşyası harcamaları için 8.375 TL., giyim harcamaları için 3.984 TL. ulaştırma harcamaları için 3.467 TL., kültür ve eğlence harcamaları için 3.836 TL. ayırabilmektedirler. Gıda tüketimine ayrılabilir para ile 13 kişilik ailenin normal beslenmesinden (36.757.— TL.) 12.030.— TL. artmaktadır. Konut için ayırabildikleri para ile Adana hariç diğer 10 şehirde 4 oda 1 mutfaklı evlerde kira ile oturma imkânı bulabilmektedirler.

200.000 ve daha yukarı gelir grubuna dahil hane halkı toplam hane halkının % 2,5'ni oluştururken tüketim maddelerine ayırabildikleri para ile tabloya dahil bütün harcamaları çok fazlası ile yapabilme imkânına sahip bulunmaktadırlar.

0 - 15.000 TL. gelir grubuna dahil ve hane halklarının % 50'sini oluşturan hane halkı normal geçinme olanaklarının çok altında yaşamlarını sürdürmektedir.

Hane halklarının % 2,5'ni oluşturan hane halkları ise hane halklarının % 30'unu oluşturan hane halkının gıda maddesine ayırbildikleri paranın tam 20 katı parayı ayırabilmektedirler.

e. Mesleklere Göre Tüketim (1)

Çiftçilerin ortalama geliri 42.398.— TL. dir. Hane halklarının % 44'nü teşkil etmektedirler. Gıda maddelerine ayırabildikleri para 20.684 TL., konut harcamalarına 6.718,81 TL., ev eşyası harcamalarına 3.550,83 TL., giyim harcamalarına 6.650,97 TL. sağlık ve kişisel harcamalarına 1.689,14 TL., ulaştırma harcamalarına 1.469,94 TL., kültür ve eğlence harcamalarına 1.626,39 TL. ayırabilmektedirler. Gıda maddelerine ayırabildikleri para ile 7 kişilik ailenin beslenmesi 543,76 TL. fazlasıyla sağlanabilmektedirler. Konuta ayırabildikleri para ile de Samsun, Sivas, Erzurum, Diyarbakır ve Zonguldak'ta 3 oda 1 mutfaklı evde kira ile oturabilmektedirler. Aynı para ile Ankara'da 1.118,77 TL. eksiğine 2 oda 1 mutfaklı evde ikamet edebilmektedirler. (2)

- (1) Mesleklere göre hane halkının ve toplam gelirin dağılımı hakkında geniş bilgi için bak. Tablo 3.
- (2) Çiftçiler arasındaki gelir dağılımının son derece eşitsiz olduğu dikkate alınmalıdır.

Büyük tüccar ve sanayici, serbest meslek sahiplerinin hane halkı yüzdesi 0,8, ortalama geliri 184.045 TL. dir. Bunlar; gıda harcamalarına 89.790,03 TL., konut harcamalarına 29.165,61 TL. ev eşyalarına 15.413,77 TL., giyim harcamalarına 28.871,14 TL., sağlık ve kişisel harcamalarına 7.312,35 TL., ulaştırma harcamalarına 6.380,84 TL., kültür ve eğlence harcamalarına 7.059,97 TL. ayırbilmektedirler. Gıda maddelerine ayırabildikleri para ile 53.033,03 TL. fazlasıyla 13 kişilik ailenin beslenmesini yapabilmekteler. Konutta ayırabilecekleri para ile de her çeşit konutta kira ile kalabilme imkânına sahip oldukları görülmektedir.

Ticaret erbabının hane halkı yüzdesi 1,1, ortalama gelir miktarı 99.468 TL., gıda harcamalarına 48.527,45 TL., konut harcamalarına 15.762,69 TL. ve eşyası harcamalarına 8.330,45 TL., giyim harcamalarına 15.603,55 TL. sağlık ve kişisel harcamalara 3.962,81 TL., ulaştırma harcamalarına 3.448,56 TL., kültür ve eğlence harcamalarına 3.815,59 TL. ayırbilmektedirler. Gıda harcamaları için ayrılabilen para ile (11.770,45 TL. fazlası ile) 13 kişilik ailenin beslenmesini yapılabilmektedir. Konut için ayrılan para ile İstanbul ve Adana'da 4 oda 1 mutfaklık evler hariç her çeşit evde kira ile oturabilme imkânını bulabilmektedirler.

Düz işçiler toplam olarak hane halkının % 12,4'nü teşkil etmektedirler. Gelirleri ortalama 11.561.— TL. dir. Gıda harcamaları için 5.640,27 TL., konut harcamaları için 968,23 TL., giyim harcamaları için 1.813,57 TL., sağlık ve kişisel harcamalar için 460,59 TL. ulaştırma harcamaları için 400,82 TL., kültür ve eğlence harcamaları için 460,59 TL. ulaştırma harcamaları için 400,82 TL., kültür ve eğlence harcamaları için 443,48 TL. ayırbilmektedirler. Gıda tüketimi için ayrılan para ile tek kişi beslenebilmekte, iki kişilik aile ise 275,66 TL. eksik beslenmektedir. Konut için ayrılabilen para ile hiç bir çeşit evde kira ile oturmak mümkün değildir.

Memurlar toplam hane halkının % 11,5'ni teşkil etmektedirler. Ortalama gelirleri 23.348 TL. dir. Gelirlerden gıda maddelerine 11.390,79 TL., konut harcamalarına 3.699,96 TL., ev eşyası harcamalarına 1.955,40 TL., giyim harcamalarına 3.662,60 TL., sağlık ve kişisel harcamalara 930,18 TL., ulaştırma harcamalarına 809,48 TL., kültür ve eğlence harcamalarına 895,63 TL. ayırbilmektedirler. Gıda maddelerine ayrılan para ile (1.202,20 TL. fazlasıyla) 3 kişilik aile, (441,07 TL. eksikliğiyle) 4 kişilik aile beslenebilir. Konut harcaması için ayrılan para ile Erzurum, Antalya ve Zonguldak'ta 2 oda 1 mutfaklı evde kira ile oturma olanağı bulunmaktadır.

Esnaf ve sanatkârların hane halklarının % 15,8'ni teşkil etmektedirler. Ortalama gelir miktarları 33.909 TL. dir. Gıda harcamalarına 16.543,16 TL., konut harcamalarına 2.839,88 TL., giyim harcamalarına 5.319,30 TL., sağlık ve kişisel harcamalara 1.350,93 TL., ulaştırma harcamalarına 1.175,63 TL., kültür ve eğlence harcamalarına 1.300,75 TL. ayırabilmektedirler. Gıda tüketimi için ayrılan para ile (2.318,87 TL. fazlasıyla) 5 kişilik ailenin beslenmesi yapılabilir. Altı kişilik ailenin beslenmesine ise yeterli olamamaktadır. Konut harcamalarına düşen para ile Erzurum ve Zonguldak'ta 3 oda 1 mutfaklı yerde, Samsun, Sivas, Erzurum, Diyarbakır, Antalya ve Zonguldak şehirlerinde 2 oda 1 mutfaklı yerde kirada oturabilmektedir.

Diğer meslekte olanlar hane halklarının % 14,4'nü oluşturmaktadırlar. Gelir miktarları 22.538,42 TL. dir. Bu gelir grubuna girenler gıda harcamalarına 10.995,82 TL., konut harcamalarına 1.887,59 TL., giyim harcamalarına 3.535,60 TL., sağlık ve kişisel harcamalara 897,93 TL., ulaştırma harcamalarına 781,41 TL., kültür ve eğlence harcamalarına 864,57 TL. ayırabilmektedirler. Gıda tüketimine ayrılabilen para ile 3 kişilik ailenin beslenmesini yapabilmektedir. Konuta ayrılan para ile Erzurum, Antalya ve Zonguldak'ta 2 oda 1 mutfaklı evde kira ile oturabilmektedir.

Gelir dağılımı çeşitlerine göre tüketim harcamalarına ayrılan paraların bilhassa gıda ve konut tüketimlerine yeterli olup olmadığının yapılan incelemesinde Sırayla; düz işçiler, küçük üreticiler, ücret geliri olanlar, diğer mesleklerde olanlar ve memurlar geçim cırlığında oldukları görülmektedir. Hane halklarının % 50'sini oluşturan kesimin geliri 0 - 15.000 TL. arasında değişmektedir. Türkiye nüfus sayımı sonuçlarına göre bulunan hane halkı terekübünün sadece beslenmesine dahi bu para yetmemektedir. Konuya yalnızca beslenme açısından bakılmış olsa dahi Türkiye'de bu geliri dağılımı ile toplam hane halklarının en az % 72,5'ini oluşturan hane halkının normal beslenme yapamadığını kanıtlamaktadır.

5. GELİR DAĞILIMI — EV KİRALARI :

a. Genel Olarak :

Seçilmiş 11 ilde tesbit edilen 1973 ev kirası ortalaması; 4 oda 1 mutfaklı evler 925,45 TL., 3 oda 1 mutfaklı evler 666,72 TL., 2 oda 1 mutfaklı evler 420,97 TL. dir. Yıllık ev kiralari hesap edildiğinde; 4 oda 1 mutfaklı evler 11,105 TL., 3 oda 1 mutfaklı evler 8.000 TL., 2 oda 1 mutfaklı evler 5.051 TL. olmaktadır.

Ev kiralalarının en yüksek olduğu yer Adana şehridir. Adana'da yıllık ev kiralaları; 4 oda 1 mutfak için 17.666 TL., 3 oda 1 mutfak için 12.333 TL., 2 oda 1 mutfak için 8.333 TL. olmaktadır.

Adana'yı İstanbul ve Ankara takip etmektedir. İstanbul'da yıllık ev kiralaları oda sayısına göre sırasıyla 16.800 TL., 12.200 TL., 8.000 TL. dir. Ankara'da sırasıyla 14.000 TL., 10.400 TL., 5.600 TL. dir.

En düşük kiralalar Erzurum'da görülmektedir. Erzurum'da 4 oda 1 mutfaklı evlerin yıllık kirası 6.600 TL., 3 oda 1 mutfaklı evlerinki 4.200 TL., 2 oda 1 mutfaklı evlerinki 2.499 TL. dir.

b. Ev kiralaları gelir dağılımı irdelemesi :

Geliş dağılımı çeşitlerine göre ev kiralaları birlikte ele alınıp incelendiğinde ilginç sonuçlar ortaya çıkmaktadır.

Hane halkı sayısı ve geçim indeksi için (Tablo 12, 13, 14) kullanılmıştır.

(1) Ev Kirası - Ortalama Gelir :

(a) Kişi başına ortalama gelir yıllık 4.353 TL. dir. Bekâr bir kimse en ucuz kira şehri Erzurum'da 2 oda 1 mutfaklı mütevazı bir ev kiralamış olsa ev kirası dışındaki tüketimi için elinde 1.854 TL. kalmaktadır. Bu şahıs yetişkin erkek ise ve diğer tüketim harcamalarını sıfır kabul edersek yıllık ortalama 1.237,60 TL. eksik beslenmektedir. Bu şahıs yetişkin kadın ise aynı şartlarda eksik beslenmesi 969,97 TL. olmaktadır. (Tablo 10, 12)

(b) Hane halkının yıllık ortalama geliri 24.694 TL. dir. Hane halkının, bir çocuk, bir genç kız, bir genç erkek, ile anne ve babadan oluşan 5 kişi olduğu, (bu alienin yıllık beslenmesi 14.224,31 TL. dir.) 2 oda 1 mutfaklı bir evde (Ankara'da oturdukları kabul edilirse bu aile kira ve normal beslenmesi dışındaki ihtiyaçlarına oyracağı yıllık harcanabilir parası 4.869,65 TL. olmaktadır. Hane halkı (1 çocuk, 2 genç erkek, 1 genç kız, 1 yetişkin erkek, 1 yetişkin kadın) 6 kişi ise ve 3 oda 1 mutfaktan ibaret bir evde oturuyorsa (Şehirler ortalaması 8.000,06 TL.) ev kirası çıktıktan sonra diğer tüketim harcamaları sıfır kabul edilirse dahi yıllık olarak 797,30 TL. eksik beslenmektedir.

1975 nüfus sayımı sonuçlarına göre genel toplam nüfus içindeki yaş grupları yüzdeleri bulunarak hesaplanmış olan hane halkı

için (1 çocuk, 1 genç kız, 1 genç erkek, 2 yetişkin erkek 2 yetişkin kadın, 7 kişi) aynı hesaplama yapıldığında (4 oda 1 mutfaklı ev için) kira bedeli dışında diğer tüketim harcamaları sıfır kabul edilirse yılda 6.551,61 TL. eksik beslenmektedir.

(c) Çalışan başına ortalama gelir 14.571 TL. dir. Bu kişi be-kâr ve 2 oda 1 mutfaklı yerde oturuyor ise (şehirler ortalamasına göre) ev kirası (5051,66 TL.) ve yıllık beslenme (yetişkin erkek için 3091,96 TL.) masrafları çıktıktan sonra diğer tüketim harcamalarına 6.427,38 TL. kalmaktadır. Bu kişi evli ve bir çocuklu ise aynı şartlarda kira ve beslenme masrafları dışındaki tüketim ihtiyaç-larına kalan para 1.467,08 TL. olmaktadır.

Genel ortalamalara göre gelir dağılımı kira ve beslenme açı-sından değerlendirildiğinde; çalışanın yalnız yaşaması dışındaki durumlarda, her üç ortalama sonuçlarına göre harcanabilir gelir miktarları, normal tüketim harcamalarını karşılamaktan çok uzak olduğu görülmektedir.

(2) Ev Kiraları - Gelirin Türleri :

Türkiyede gelirin türlerine göre hane halkının ve toplam gelirin dağılım miktarları nazara alınarak ev kirası harcaması çıktıktan sonra diğer tüketim harcamalarına kalan para miktarının ne oldu-ğu hesaplandığında şu sonuçlar çıkmaktadır.

(a) Ücret Geliri

Türkiye'de ortalama ücret geliri 15.894 TL. dir. Hane halkı 5 kişi ise (1 çocuk, 1 genç kız, 1 genç erkek, 1 yetişkin erkek, 1 yeti-şkin kadın) ve üç oda 1 mutfaklı evde oturuyorlar ise (şehirler or-talamasına göre) ev kirası dışında ve diğer tüketim harcamaları sı-fır olarak kabul edilse dahi yıllık 9.597,30 TL. eksik beslenmekte-dir. Hane halkı sayısı altıya çıkartılırsa eksik beslenme miktarı daha-da artacaktır.

(b) Küçük Üreticiler Geliri

Küçük üreticilere Türkiye'de isabet eden yıllık ortalama gelir miktarı 12.578 TL. dir. Küçük üreticinin hane halkı ve oturduğu yer ücretlilerle aynı olduğu kabul edilir ve kira ile gıda harcamaları dışındaki tüketim ihtiyaçlarının sıfır olduğu nazara alınırsa bu aile yılda 12.913,30 TL. eksik beslenmektedir.

(c) Kâr, Faiz, Rant Geliri

Kâr, faiz, rant geliri yıllık ortalaması 49.341 TL. dir. Bu gelirin sahipleri diğer iki gelir grubu ile aynı olarak 5 kişi ve 3 oda 1 mutfaklık evde oturduğu kabul edilirse; konut ve gıda harcamaları çıktıktan sonra diğer tüketim harcamaları için ellerinde 23.849,70 TL. kalmaktadır.

Gelirin türlerine göre gelir dağılımından hane halkına isabet eden gelir miktarı; kâr, faiz, rant gelirine sahip olanlar dışındaki ücret ve küçük üretici gelirini elde edenlerin 3 oda 1 mutfaklık evde oturmaları halinde diğer tüketim harcamalarını sıfıra indirirler dahi normal beslenmelerini dahi sağlayamadıkları anlaşılmaktadır.

(3) Ev Kiraları - Gelir Grupları :

Türkiye’de gelir gruplarına göre hane halkına bir yılda isabet eden gelir miktarı ile kirada oturan bu gelir gruplarının kiranın artan para ile diğer tüketim harcamalarını karşılayıp karşılayamayacakları şöyle belirlenebilir.

(a) (Türkiye’de toplam hanelerin % 4,1’ni 0 - 2.500 TL. lik gelir grupları oluşturmaktadır. Azamî 2.500 TL. yıllık geliri, 5 kişilik (yıllık gıda harcaması 17.491,24 TL. olan gruba dahil) aileye sahip 2 oda 1 mutfaktan ibaret evde oturan bu gelir grubu kişileri en düşük ev kirası olan Erzurum’da ikamet ettikleri kabul edilirse, kira bedeli ödendikten sonra ellerinde, gıda ve diğer tüketim harcamalarını karşılamak üzere sadece 0,04 TL. kalmaktadır.

(b) Türkiye’de toplam hanelerin % 8,1’ni 2.500 - 5.000 TL. lik gelir grupları oluşturmaktadır. Bu guruba dahil hanelerde 5.000 TL. gelir elde ettikleri, 5 kişilik aileye, 2 oda 1 mutfaktan ibaret eve sahip oldukları ve Erzurum’da ikamet ettikleri kabul edilirse; ev kirası çıktıktan sonra diğer tüketim harcamalarına ayırabilecekleri azami para miktarı 2.500,04 TL. dir. Bu miktar bu ailenin normal yıllık beslenmesinden 14.991,20 TL. daha azdır. Hane halkı sayısı arttıkça geçim imkânsızlığı daha da büyüdüğü bilinmelidir.

(c) Türkiye’de hane halkının % 17,3’ni 5.000 - 10.000 TL. lik gelir grupları oluşturmaktadır. Bu gelir grubunun da yıllık gelirini tavan olarak sayıp, 5 kişilik aileye, 2 oda 1 mutfaklık eve sahip oldukları ve Erzurum’da oturdukları kabul edilirse; ev kirası için ödedikleri ücret çıktıktan sonra kalan para ile (diğer tüketim harcamalarını sıfıra indirirler dahi) 4.991,28 TL. eksik beslenmektedir.

(d) Türkiye'de 10.000 - 15.000 TL. lik gelir grubunda hane halkının % 20 si bulunmaktadır. Bu grubun gelirini 15.000 TL., hane halkını 5 kişi, kirada oturdukları evi 2 oda 1 mutfaklı ve Erzurum'da ikamet ettiklerini kabul edersek; kira ücreti çıktıktan sonra geride kalan para ile (diğer tüketim harcamalarını sıfıra indirdikleri takdirde) bu aile 4.991,20 TL. lik eksik beslenmektedir. 0 - 15.000 TL. lik gelir grubuna hane halkının % 50'si dahil olduğu nazara alınırsa, Türkiye'deki geçim sefaletinin ne kadar yaygın olduğu kolayca anlaşılmaktadır.

(e) Türkiye'de hanelerin % 72,5'i 0 - 25.000 TL. gelir grubunu oluşturmaktadır. 15.000 - 25.000 TL. gelir grubunda ise % 22,5 hane halkı vardır. Bu gelir grubuna dahil hane halkının da aynı koşullarda olduğunu varsayarsak, ödediği ev kirasından arta kalan para ile normal beslenmesini sağlaması halinde diğer tüketim maddelerine ayırabileceği para miktarı 5.008,80 TL. olmaktadır.

(f) 25.000 - 50.000 TL. gelir grubundaki hane sayısı % 18,1'dir. Bu hane halkının, 5 kişiden oluştuğu, Erzurum'da oturdukları, 2 oda 1 mutfaklık eve kira verdikleri kabul edilirse, yıllık geliri 50.000 TL. üzerinden kira ücreti ile gıda maddeleri tüketimine harcadıkları para çıktıktan sonra diğer tüketim maddelerine ayırabilecekleri para miktarı 30.008,80 TL. olmaktadır.

(g) Türkiye'de 50.000 - 100.000 gelir grubunu hanelerin % 6,8'i oluşturmaktadır. Bu gelir grubunun gelirini 100.000 TL., hane halkı sayısını 5, kiralık evlerinin 2 oda 1 mutfaklık, oturdukları yerin Erzurum olarak kabul edildiğinde; kira ve gıda harcamaları dışında diğer tüketim harcamalarına ayırabilecekleri para miktarı 80.008,80 TL. olmaktadır.

(h) Türkiye'de 100.000 200.000- TL. gelir grubunu hanelerin % 1,9'u oluşturmaktadır. Bu grubun geliri 200.000 TL., hane halkı sayısını 5, kiraladıkları evi 2 oda 1 mutfaklı ve Erzurum'da oturdukları kabul edilirse; bu ailenin normal beslenme ve kira ücreti çıkartıldıktan sonra diğer tüketim maddelerine ayırabilecekleri para miktarı 180.008,80 TL. olmaktadır.

(i) Türkiye'de yıllık geliri 200.000 TL. nin üzerinde olan hane sayısı hane halklarının % 0,6'sını teşkil etmektedir. Bu hane halkının aynı koşullarda kira ve gıda maddelerine harcadıkları paranın dışında diğer tüketim maddelerine ayırabilecekleri para miktarı 180.008,80 TL. nin üzerinde olmaktadır.

Türkiye’de gelir gruplarının gelirlerine göre; Erzurum’da (kiranın düşük olduğu şehir) 2 oda 1 mutfaklık evde kirada oturan 5 kişilik bir ailenin % 50’si; kira ücretinin dışında diğer tüketim ihtiyaçlarını sıfıra indirseler dahi yılda 4.991,20 TL. lik eksik beslenmektedir.

(4) Ev Kiraları - Meslek Türleri :

Meslek türleri; çiftçiler, büyük tüccar ve sanayi, serbest meslek sahipleri, ticaret erbabı, düz işçi, memur, esnaf ve sanatkârlar ile diğer meslek gruplarıdır. Diğer meslek grubuna; kalifiye işçiler, teknisyenler emekliler ve mesleği belli olmayanlar girmektedir. Bu meslek türlerinin hane halkı sayısı 5, beslenme harcamaları 14.224,31 TL., 2 oda 1 mutfaklı evde kira ile oturdukları nazara alınmıştır. (11 şehir ortalaması kira bedeli 5.051,66 TL. esas alınmıştır.)

(a) Ev Kiraları - Çiftçiler

Türkiye’de çiftçiler hane halkının % 44’ünü oluşturmaktadır. Çiftçilerin ortalama geliri 42.398 TL. dir. Bu meslektekilerin kira ve gıda maddelerine yapacakları harcamalar çıktıktan sonra diğer tüketim maddelerine ayırabilecekleri para miktarı 23.122,03 TL. olmaktadır.

(b) Ev Kiraları - Büyük Tüccar ve Sanayi Serbest Meslek Sahipleri

Bu grup meslektekiler hane halkının % 0,8’ni oluşturmaktadır. Yıllık ortalama gelir miktarı 184.045 TL. dir. Ödeyecekleri ev kirası ve gıda maddeleri tüketim harcamaları dışında diğer tüketim maddelerine ayırabilecekleri para miktarı 164.769,03 TL. dir.

Bu gelir grubunun kiranın en pahalı olduğu İstanbul’da 4 oda 1 mutfaklı evde oturdukları kabul edildiğinde; ev kirası ücreti ile gıda maddelerine ödedikleri para dışında diğer tüketim harcamalarına ayırabilecekleri para miktarı 153.020,69 TL. olmaktadır.

(c) Ev Kiraları - Ticaret Erbabi

Ticaret erbabının yıllık ortalama geliri hane başına 99.468 TL. dir. Bunların hane halkı miktarı % 1,1’dir. Ev kirası ve gıda maddelerine harcadıkları para miktarı dışında diğer tüketim harcamaları için ayırabilecekleri para miktarı 80.192,03 TL. dir.

Bu gelir grubunun İstanbul’da oturdukları ve kira ödedikleri evinde 4 oda 1 mutfak olduğu kabul edilirse, diğer tüketim har-

camalarını karşılamak için ayırabilecekleri para miktarı 77.616,34 TL. dir.

(d) Ev Kiraları - Düz İşçiler

Türkiye'de düz işçiler hane halkının % 12,4'ünü oluşturmaktadır. Bunların hane başına aldıkları yıllık gelir miktarı 11,561 TL. dir. Ev kirası ödendikten sonra diğer tüketim harcamalarını sıfıra indirseler dahi yılda 7.714,97 TL. lik eksik beslenmektedirler.

(e) Ev Kiraları - Memurlar

Türkiye'de memurlar hane halkının % 11,5'ni oluşturmaktadır. Bunların yıllık ortalama gelirleri 23.348 TL. dir. Memurların ödedikleri ev kirası ücreti ile gıda maddelerine yapacakları harcamalar çıktıktan sonra diğer tüketim harcamalarına ayırabilecekleri para miktarı 4.072,03 TL. olmaktadır.

Memurların çoğunluğunun yüzde itibariyle Ankara'da toplandığı nazara alınarak, bunların 3 oda 1 mutfaklı evde ikamet ettikleri kabul edilirse, kira bedeli dışında ve diğer tüketim harcamalarını sıfıra indirseler dahi 1.276,35 TL. lik eksik beslenmektedir.

(f) Ev Kiraları - Esnaf ve Sanatkârlar

Türkiye'de esnaf ve sanatkârlar, hane halkının % 15,8'ini oluşturmaktadır. Ortalama gelirleri 33.909 TL. dir. Ev kirası ve gıda harcamaları çıktıktan sonra diğer tüketim maddelerine ayırabilecekleri para miktarı 14.633,03 TL. olmaktadır.

(g) Ev Kiraları - Diğer Meslek Grupları

Diğer meslek grupları, hane halkının % 14,4'nü oluşturmaktadır. Hane başına ortalama gelirleri 22.538,42 TL. dir. Ev kirası ve gıda maddeleri harcamaları çıktıktan sonra diğer tüketim harcamaları için ayırabileceği para miktarı 3,262,45 TL. olmaktadır.

Bu meslek grubunun İzmir'de 3 oda 1 mutfaklı evde oturduğu kabul edilirse; kira ücreti dışında diğer tüketim harcamalarını sıfıra indirse dahi 719,25 TL. lik eksik beslenmektedir.

Mesleklere göre gelir dağılımı da; meslek mensuplarının hane halkına isabet eden gelirden konuta ödenen miktar çıkıldığında, düz işçi, diğer meslek mensupları ve memurlar normal beslenemekte ve diğer tüketim harcamalarını karşılayacakları kadar para ayırmaları mümkün olmamaktadır. Esnaf ve sanatkârların ise konut ve gıda maddeleri ödemeleri dışındaki tüketim ihtiyaçlarına ayırabildikleri para miktarı (14.633,03 TL.) dir.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TÜKETİM KOOPERATİFLERİ

1. KOOPERATİFİN TANIMI :

Kooperatifin tanımı yasal ve ekonomik açıdan olmak üzere iki şekilde yapılabilir. Bizde kooperatifin tanımını, 850 sayılı Türk Ticaret Kanununda, 1957 tarihli 6762 sayılı Türk Ticaret Kanununda ve son olarak 1969 yılında çıkartılan ve halen yürürlükte bulunan 1163 sayılı Kooperatifler Kanununda bulmak mümkündür. 1163 sayılı kanunun 1 nci maddesindeki tanım şu şekildedir. «Tüzel kişiliği haiz olmak üzere ortaklarının belirli ekonomik menfaatlerini ve özellikle meslek ve geçimlerine ait ihtiyaçlarını karşılıklı yardım, dayanışma ve kefalet suretiyle sağlayıp korunmak amacıyla gerçek ve kamu tüzel kişileri ile özel idareler, belediyeler, köyler, cemiyetler ve dernekler tarafından kurulan değişir ortaklı ve değişir sermayeli teşekküllere kooperatif denir.» Bu tanımlamada kooperatifin hüviyeti, niteliği ve kimler tarafından kurulacağı birarada gösterilmiştir.

Kooperatifin yasal tanımı; (örneğin) 1925 tarihli Hollanda Kooperatifler Kanununda, 1942 tarihli İtalyan medenî kanununda Fransız Kooperatifler Kanununda, Alman mevzuatında da yapılmıştır. (25) Ancak tanımlar arasında birlik görülememektedir.

Kooperatifin Ekonomik tanımında da farklılıklar vardır. Fransız Kooperatifçisi Charles GIDE kooperatifi «kârı ortadan kaldırma amacı güden bir birleşme şeklinde tanımlamıştır. Prof. FINDIKLIOĞLU'nun tanımı «İstihsal, kredi, istihlâk ve mesken temini gibi başlıca ekonomik ihtiyaçların tatmini maksadiyle kendi arzu ve iradeleri ile biraraya gelen bu ihtiyaçları karşılamak için kendi iktisadî gayretleriyle bir işyeri ve işletme vücuda getiren insanların birleşmek teşebbüsüne kooperatif denir.» şeklindedir.

İtalyan İktisatçısı Prof. VALENTİ kooperatifi şöyle tanımlamıştır. «Kooperatif, dağılımdan zarar görenlerin, bu zararı ortadan kaldırmak ve dağılımda bir denge yaratmak amacıyla, kendi istekleri zirvesinde birleşip meydana getirdikleri kollektif bir işletmedir.» Bu tanım hiç şüphesiz kooperatifin tüm amaçlarını belirtmemekle beraber, kooperatifin temel amacını göstermesi bakımından önemlidir. Tanıma göre kooperatifin varlığı için, o günkü gelir dağılımından zarar gören bir kitlenin varlığı ve bu zararın o kitle tarafından kendi istekleriyle biraraya gelip bir işletme kurmak suretiyle ortadan kaldırılması amacının bulunması gerekmektedir. Kooperatifin en önemli amacının da bu olduğu kuşkusuzdur. Bu tanımlı Türkiye'deki dengesiz gelir dağılımı açısından değerlendirdiğimizde, Türkiye için kooperatifleşmenin ne derece zorunlu olduğu kolayca anlaşılır. Nitekim iktidarların bu önemi kavrayamaması veya işine öyle gelmesini önlemek ve onları mecbur tutmak için Anayasanın 51 nci maddesine «Devlet, kooperatifçiliğin gelişmesini sağlayacak tedbirleri alır.» hükmü konmuştur.

Kooperatifin genel bir tanımı ise şöyle yapılabilir. «Kooperatif geçer sayıda kimsenin, yaşam koşullarını iyileştirme ve sosyo-ekonomik çıkarlarını koruma amaçlarında kendi istekleriyle birleşerek, karşılıklı yardımlaşma ve dayanışma esasları üzerine kurdukları değişir sermayeli, değişebilen ortaklı, tüzel kişiliği ve kendine özgü karakteri olan bir ortaklıktır.»

Bu tanıma göre kooperatifin unsurlarını öz biçimde şöyle sıralayabiliriz :

- a. Yeter sayıda kimse,
- b. Yaşam koşullarını iyileştirme, sosyo-ekonomik çıkarları koruma,
- c. Amaçlarda kendi istekleriyle birleşme,
- d. Kendine özgü karakteri olmadır. (26)

2. TÜKETİM KOOPERATİFLERİ :

a. Genel olarak :

İnsanlar yaşamlarını, toplum halinde ve toplum içinde sürdürürler. Bir yaşam boyu bireylerin karşılıklı alış-veriş içerisinde olmaları zorunluluğu vardır. Bu alış-verişin düzen içerisinde yürütülmesi idareci sorununu getirmiştir. Her toplumda idare edenler idare edilen-

ler vardır. İnsanların amacı, toplum içerisinde eşitlik, sosyal adalet ölçülerini taşımayan insanca yaşama koşullarına sahip olmaktır. İnsanca yaşama insanın gereksinimlerini modern hayatın sağladığı yeniliklerden yararlanarak giderebilme olanaklarının elde edilmesiyle mümkün olabilmektedir. Tüketim gereksinimlerini karşılamak için yapılan çabalar üretimde devrimi getirmiştir. Teknoloji dediğimiz bu olgu tüketim mallarının çok ucuza mal edilmesini gerçekleştirmiştir. Sadece bununla kalmamış tüketim mallarını çeşitlendirmiş, geliştirmiş, miktarlarını çoğaltmıştır. Üreticilerin, tüketicilerin hizmetine sunduğu bu mallar araçlar eliyle tüketicilere ulaştırıldığından ucuza üretilen mallar tüketiciye pahalıya intikal ettirilmiştir. Bu işleyiş üretici ve tüketici aleyhine işlemeye başlamıştır. Milli gelir bazı kesim üzerinde birikirken diğer kesimlerde azalmaya başlamıştır. Gelir dağılımındaki açıklık gittikçe büyümüştür. İnsanlar eşitlik, sosyal adalet ve insanca yaşama ilke ve duygularından ayrılmaya «kuvvetlinin hakimiyeti» prensibini benimsemeye yönelmişlerdir. İdare edenler ise «Kuvvetlinin hakimiyeti»nden kendilerini sıyıramamışlardır. «Sosyal adalet» düşüncesi, düşünce olarak kalmanın fazla ötesine gidememiştir. İktidar olanlar ya kuvvetlinin iktidarı, ya da kuvvetli olandan yana iktidar olmaya devam edegelmiştir. Gelirin muayyen ellerde birikmesi çabası aslında insanların insanları istismar etmesinden başka birşey değildir. Bu istismarların kılıfı, gelirin muayyen ellerde birikmesi kalkınmanın bir gerçeğidir, şeklinde bulunmuştur. Kalkınma insanların insan dışı yaşamaları pahasına olmamalıdır. Kalkınma insan tabiatının bir sonucudur ve ilelebet devam edecektir. Kalkınma olacak diye insanlar ömür boyu yokluğa katlanmaya mahkûm edilmemelidirler. Oysa ki gelir dağılımının eşitsiz olması ve bunun benimsenmesi, kalkınmak için zorunlu olduğu görüşü de benimsenmemektedir. Gerçekten kalkınmak için yatırım gereklidir. Yatırım ise tüketim istemlerini karşılamak için yapılır. Tüketim istemi gelire bağlıdır. Geliri eşide yaklaştırmak, en azından tubana isabet eden gelir payını yükseltmek, talebi arttıracak, talepte yatırımı teşvik edecektir. Talebi olmayan malın üretimi düşünülemez. Demek oluyor ki gelir dağılımının eşite kaydırılması, yatırımları teşvik etmesi bakımından kalkınmanın temelini teşkil etmektedir.

Gelir dağılımında eşitlikten ne kadar uzaklaşırsa, gelir o derece muayyen ellerde toplanacaktır. Gelirin belirli seviyeyi aşmasından sonra, harcamaların temel tüketim harcamalarının dışındaki gereksinimlere kaydığı bilinen bir gerçektir.

Bu kayma, gelirin harcanmasında israfa yol açmaktadır. Diğer taraftan eşitsiz gelir dağılımının sermaye birikimini sağladığı doğ

rudur. Ancak birikmiş sermayenin yatırıma aktarılmadan tutulmasının kalkınmayı sağlayacağı da söylenemez. Esas yanlış buradan kaynaklanmaktadır. Bu sermayenin yatırıma aktarılması zorunludur. Söylediğimiz gibi yatırıma geçilmesi tüketici talebine, talep ise gelir durumuna bağlıdır.

Demokratik ülkelerde kuvvetlerin dengesi esastır. Önceleri yasa- ma, yürütme, yargılama organları demokratik idarenin dengesini oluştururken, bugün aynı idarede, sendikalar, Üniversiteler, Basın ve buna benzerleri gibi kuvvetlerde yerlerini almışlardır. Ekonomik, açıdan gelirin büyük bir kısmını elinde tutan azınlık, demokratik ülkelerde dengeyi lehlerine bozmuşlardır. Bozulmuş bu dengenin düzeltilmesi gelirden nüfusuna oranla düşük pay alan kesimin birleşmesi sonucu oluşturacağı örgütlerle mümkün olabileceği bilincine insanlık varmış bulunmaktadır.

Mademki iktidar kuvvetlinin iktidarındır, mademki kuvvetli gelirden büyük pay alanlardır, o halde bunun çaresi büyük çoğunluğu oluşturan düşük gelir gruplarının birleşerek gelirden büyük payı olan aracıları aradan çıkartmak ve onların aldıkları geliri kendilerine aktarmaktır. İşte toplumdaki gelişme dar gelirli insanları sendikalar şeklinde birleştirerek siyasi güç, kooperatifler şeklinde birleştirerek ekonomik güç haline getirmiş, böylece demokratik idarede dar gelirli aleyhine olan dengesizlik giderilme yoluna gidilmiştir.

İnsan yaşamında en önemli sorun tüketimdir. Tüketim gelire bağlıdır. Geliri az olanlar tüketim ihtiyacı duydukları malları alabilmek için bunları ucuza elde etmek zorundadırlar. Tüketim mallarının pahalı olması aracılardan varlığından ileri gelmektedir. O halde aracılardan aradan çıkartmak, diğer bir deyimle tüketicilerin aracılığı bizzat yapmaları gerekecektir. Bu gereksinim nedeniyle ilk kurulan kooperatif İngiltere'de 21 Aralık 1844 yılında tüketim kooperatifi şeklinde olmuştur.

İnsan yaşamında en zorunlu gereksinim tüketimdir. Tüketim, doğumla başlar ve bir hayat boyu devam eder. Bu anlamda herkes tüketicidir. Buradan şu sonucu çıkartıyoruz. Herkes ilk defa tüketim ihtiyacını karşılamak için çalışıp kazanmaktadır. Elbette ve bilhassa dar gelirli insanlar kazançları ile daha çok ihtiyaçlarını gidermek düşünce ve arzusunda olacaktırlar. Bu ihtiyaçlar karşılıklı alış verişle giderilmektedir. Bu alış veriş'te arada aracılardan bulunuşu değiştiğimiz düşünce ve arzuyu engellemektedir. Bu gerçeği İngiliz iktisatçısı Adam SMİTH 1776'da şöyle dile getirmektedir. «Her türlü

Üretimin tek amacı, tek manası tüketimdir. Fakat üreten ile tüketen hemen hemen hiç bir zaman doğrudan temas kuramazlar. Onlar arasında herbirinin yaptığı hizmeti mümkün olduğu kadar pahalı ödetmeye çalışan bir çok araçlar vardır. Hem üreticinin, hem tüketicinin, her ikisinde kazancını birinden veya diğerinden çıkaran bu araçların kurbanı oldukları ileri sürülebilir. Bunun günlük delilini görmek için özellikle sebze ve meyve, et ve balık gibi çürüye-bilen, bozulabilen malların pazarına gitmek yeter» (27).

Bu gün için tüketicinin az kazancı ile daha çok tüketim malları alabilme imkânı veren en önemli örgüt tüketim kooperatifleri olmaktadır. Tüketim kooperatiflerini oluşturanlar bu noktada amaç birliği etmiş bulunmaktadır.

Tüketim ihtiyaçlarının yeterince karşılanabilmesi fiatla da ilgili bulunmaktadır. Gelire oranla fiatların hızlı artışı insanları şaşkına çevirmektedir. Bu şaşkınlıktan kurtulmanın tek yolu gelirin daha çok artırılmasıdır. Gelirin artırılmasını devletten veya geliri yüksek clandan beklemek insanları bugünkü duruma getirmiştir. O halde çareyi dar gelirliilerin kendilerinin bulması en sağlıklı yol olmaktadır. Nitekim İngiltere'nin Rochdale kasabasında 28 dokuma işçisinin kurduğu ilk tüketim kooperatifi ile dar gelirli tüketicilerin en iyi şekilde kendi kendilerini koruyabileceği ispatlanmış olmaktadır. Böylece geçen yüz yılın ortalarında İngilterede başlayan tüketim kooperatifçiliği hareketi süratle bütün ülkelere yayılmış; özellikle sanayileşmiş ve kenteşmiş batı toplumlarında çok büyük gelişme olanağı bulunmuştur. Örneğin A.E.T. ye mensup dokuz ülkenin tüketim kooperatiflerinin üye sayısı 20 milyondur. Sadece İngiltere'de 12 milyon kişi tüketim kooperatifi üyesidir. Ve bunların binlerce satış mağazası vardır. Danimarka'da ise bütün ailelerin % 50 si (882 bin kişi) tüketim kooperatif üyesidir. Tüketim kooperatiflerinin bu kadar yaygın olmasının nedenini araçların haksız ve fazla elde ettikleri geliri, onların yerine geçip kendi gelirlerine katmak eğiliminde aramak lazımdır. Bu şekilde gelir artırılması bir taraftan dar gelirliilerin gelirlerine risturn şeklinde para intikalini gerçekleştirmekte diğer taraftan fiat yükselmelerini (aracıdan gelen) belirli bir seviyede tutma imkânını yaratmaktadır. Her iki halde de tüketici daha çok, daha kaliteli, daha medenî tüketimde bulunma olanağına kavuşmuş olmaktadır.

b. Gelişmiş Ülkelerde Tüketim Kooperatiflerinin Etkinliği :

Gelişmiş ülkelerde, özellikle Avrupa ülkelerinde tüketim kooperatifleri bilinçli ve köklü bir şekilde ağını kurmuş, bazı üretim fonksiyonlarını ve dağıtım kanallarını ellerine geçirerek diğer ve özei kesim işlemleriyle rekabet eder duruma gelmişlerdir. Hatta daha ileri olarak (Örneğin İngiltere'de) tüketicinin ekonomik ve sosyal yönden korunması sorununu çözümleyerek fiat politikası ççısından piyasada aktif ve düzenleyici rol oynar hale gelmiştir. Bu fonksiyonu icra edebilmesi ancak sağlam ve geçerli bir yatay ve dikey örgütlenmeye kavuşmasıyla mümkün olabilmektedir. Bugünün tüketim kooperatifleri uluslararası kooperatifler birliği şeklinde örgütlenmeye başlamıştır.

Ülke ekonomisinde tüketim kooperatiflerinin söz sahibi olması ve etkinliğini duyurabilmesi; özel kesimin bugün sahip olduğu pazarlama fonksiyonlarına kavuşturulması ve bu fonksiyonların uygun şekilde işletilmesiyle kabil olduğu artık bilinmektedir. Tablo 15'de bunu açıkca görmek mümkündür.

Tüketim kooperatiflerinin gelişip ülke içerisinde yayılarak çalıştığı sahalarda etkinliğini gösteren Avrupa ülkelerinde bu başarılarını öncelikle üst örgütlenmelerine borçlu oldukları görülmektedir. Avrupa tüketim kooperatiflerinin ortalama ortak sayısı 4300-4400 arasındadır. Asya'da bu miktar 596, Amerikada 1978, Afrika'da 185, Avusturalya'da 631'dir. Tüketim kooperatiflerinin ortak sayılarının yeterli miktarda, sermayelerinin kuvvetli olması da önem kazanmaktadır.

Kooperatiflerin çok amaçlı kurulması, kooperatifler arası koordinasyonunun sağlanması, Devletin yardım ve gözetim fonksiyonlarını kooperatifler yararına kullanması önlemlerini alması, finansman sorununun çözülmesini, özellikle kendilerine özgü bankalarının bulunması, yatay ve dikey örgütlenmelerinde, örgütlerin işleyişinde çok yetenekli liderlere sahip olmaları, iyi bir eğitim görmeleri, kooperatiflerinin başarılı olmasına etken olmuştur.

Kooperatiflerin gelir dağılımını ortakları lehine eşitliğe doğru götürebilmeleri; dağıtım kanalının sifıra indirmelerine (üreticilerle birleşmelerine - dağıtım kanallarını ellerine almalarına) cirolarının yüksekliğine, ülkenin ekonomik işleyişindeki etkenliklerine, dayanış-

Kaynak : «Cooperative Information», ILO, Sayfa 119-120, 2/71.

ma içinde olduğu sendikaların iktidar üzerindeki baskı unsuru fonksiyonunun işlerliğine, bağlı olarak değişim göstermektedir.

Avrupa ülkelerinde tüketim maddelerinin üretici fiyatı, toptanc, fiyat ve tüketici fiyatları bilinemediğinden, tüketim kooperatiflerinin ortaklarına doğrudan doğruya (risturn şeklinde) ve dolayısıyla (üretici - perakendeci veya toptancı - perakendeci fiyat farkını) sağladığı gelirinin miktarı bilimsel olarak çıkartılamamıştır. Bununla beraber kooperatiflerin ortak sayıları, yıllık satış miktarları, örgüt yapıları dikkate alındığında ortaklarına gelir dağılımı açısından önemli katkıda bulundukları muhakkaktır.

3. TÜRKİYE'DE TÜKETİM KOOPERATİFLERİ :

a. Tarihi Gelişim :

Türkiye'de ilk kooperatifçilik hareketi Mithat Paşa önderliğinde tarımsal alanda başlatılmıştır (1863-1867). Tüketim kooperatifi hareketi ise 1912-1913 yıllarına rastlar. İstanbul'un birkaç mahallesinde kurulan tüketim kooperatifi başarılı olamamıştır. 1921 yılında İstanbul'da kurulan «Memurin Erzak Kooperatifi» sadece gıda maddeleri satışıyla uğraşması, diğer tüketim kooperatifleriyle işbirliği ve koordinasyonunun kurulamamış olması, başarısını engellemiştir.

Ankara'nın başkent olup memurlar şehri durumuna gelmesi ile 1925 yılında Ankara Memurlar İstihlak Kooperatifinin kurulduğunu görüyoruz. Bu kooperatifin başarılı olmasında ve günümüze kadar yaşamını sürdürmesinde, önceki tecrübelerin, Devlet yardımının (Memurların ortaklık paylarını ödemelerinde), sermayenin güçlü olmasının rolü olmuştur. Ankara Memurlar İstihlak kooperatifi Ankara'nın birçok semtinde şubeler açmışsada kooperatif ilkelerine riayet etmedikleri için kapatılma durumunda kalmışlardır. Merkez kooperatifi sonradan seçilen basiretli yöneticiler elinde bugüne dek gelebilmiştir. (29)

b. Tüketim Kooperatiflerinin Bugünkü Durumu :

Türkiye'deki tüketim kooperatifleri perakendeci araçlar durumundadır. Üst örgütlenmesini tamamlıyamadığından genellikle son toptancıdan tüketim mallarını alıp ortaklarına satmaktadır. Ortaklarına sağladıkları gelir, kooperatifle - perakendeci satış mağazaları arasındaki fiyat farkı kadardır. Bu gelir miktarını Tablo 16'dan izliyebiliriz.

1976 yılı başında, Ticaret Bakanlığı kayıtlarına göre ülkemizde 1601 adet Tüketim ve Yardımlaşma Kooperatifi bulunmaktadır. Bu kooperatiflerin toplam ortak sayıları da 150.000 olarak gösterilmiştir. Üst örgütlenmenin birinci kademesini oluşturan bölgesel birliklerden de yalnızca bir tanesi bulunmaktadır.

Türkiye’de tüketim kooperatiflerinin durumları ile ilgili detaylı bilgi bulunamamıştır.

c. Bir Araştırma :

27.1.1976 - 27.2.1976 tarihleri arasında 10 tüketim kooperatifi ile 3 perakendeci kuruluşta (GİMA, Super Market, Küçük Bakkal) 6 gıda maddesinin perakende satış fiyatları tesbit edilmiştir. Tablo 16 Yapılan bu araştırma sonucunda şu hususlar saptanmıştır : (1)

— Kooperatif mağazaları azda olsa, piyasaya kıyasla bir ucuzluk sağlamaktadırlar.

— Maddî olanakları ve depolama tesislerinin yetersizliği nedeniyle küçük miktarlarda yapılan satın almalarda bir ucuzluk sağlanamamakta, ucuzluk yalnızca piyasaya kıyasla çok düşük kâr oranı dolayısıyla sağlanmaktadır. (Ankara Tüketim Kooperatifleri Birliği ortalama kâr oranı % 7,58’dir.)

— Ortakların genel tutumu, mümkün olan her türlü ihtiyaçlarını mağazalarından karşılamak şeklinde belirlenmiştir. Ancak brim kooperatifler her türlü ihtiyacı karşılayacak kapasiteye ulaşmadıklarından ortaklar piyasa ile de alış-verişlerini sürdürmektedirler.

d. Gelişmiş Ülkelerle Karşılaştırma :

Türkiye’de tüketim kooperatifleri perakendeci işletme olarak fonksiyonlarını sürdürmeye çalışmaktadırlar. Kurulmuş tüketim kooperatifleri ne kendi aralarında yatay ne de üst örgütlenme olarak

(1) Açıklama ; Aynı cins ve kalitedeki maddeyi satan kooperatif ve kuruluşlar arasındaki farklar bulunmuştur. Altı cins maddenin 1 Kg. nın fiyatları toplamı; SAİSKO’da 71,19 TL. GİMA’da 98 TL. dir. SAİSKO 28,81 TL. daha ucuza satmaktadır. Karayolları 4. Bölge TÜK-KOOP’da 91,25 TL. ye satılan maddelere super markette 98,75 TL. ye (7,50 TL. daha pahalı) küçük bakkalda 111,50 TL. ye (20,25 TL. daha pahalı) satılmaktadır. Bu farklar daha uc aracı durumundan kurtulamamış bulunan bu Koop. in dahi piyasadan (sadece belirli malların 1 er Kg. nın) ne kadar ucuza mal sattığını belirlenmesi bakımından ilginç görünümündedir.

dikey örgütlenmeye geçmemişlerdir. Türkiye’de dikey örgütlenme ilk adım Ağustos - 1975 tarihinde Ankara ve civarı Tüketim Kooperatifleri Birliğinin (TÜKOBİRLİK) kurulmasıyla atılmış bulunmaktadır. Birliğin ortak sayısı 10’dur. Birliğin 1977 yılı 2 nci ayından itibaren pazarlama faaliyetlerine geçeceği belirtilmektedir.

TÜKOBİRLİK’in amacı ve çalışma konularından, tüketim kooperatifleri ile üretici arasında yer alan toptancı işletme niteliğinde olduğu anlaşılmaktadır.

TÜKOBİRLİK’in amacı ve çalışma konularından, tüketim kooperatifleri ile üretici arasında yer alan toptancı işletme niteliğinde olduğu anlaşılmaktadır.

TÜKOBİRLİK sadece ekonomik bir kuruluş değil aynı zamanda ortak kooperatiflerin müşterek menfaatlerini korumayı, amaçlarını gerçekleştirmeleri yolunda sosyal ve kültürel faaliyetlerde bulunmayı, ayrıca kooperatiflerin çalışmalarını koordine etmeyi, hesap ve işlemlerini denetlemeyi ve kooperatifçilikle ilgili çalışmalarına rehberlik etmeyi de üstlenmiş bir kuruluş durumundadır. (Ana sözleşme Md. 2 - 3)

Türkiye’de tüketim kooperatifleri ile ilgili üst örgütlenme çalışmaları sürdürülmektedir. Bu cümleden olarak TÜRK-İŞ’in düzenlediği 2-28 ŞUBAT 1975 tarihli «kooperatiflerde yönetim ve pazarlama» konulu seminerinde, Wisconsin Üniversitesi Prof. den Dr. R. Wayne Robinson’un Türkiye tüketim kooperatifleri ve birliklerinin yapısı ve çalışması hakkında verdiği tebliğde üst örgütlenme için 1163 Sayılı Kooperatifler Kanununda öngörülen ve Tablo 19’da görülen örgütlenme biçimini uygun bulduğunu söylemiştir.

Tablo’daki şemalardan açıkça görüldüğü gibi Türkiye tüketim kooperatifleri üst örgütlenmesi açısından daha birinci basamakta bulunmaktadır.

Bölge birliği olarak da sadece Ankara’da 1975 yılında TÜKOBİRLİK adı ile bir üst birlik kurulmuş olmaktadır.

Türkiye’nin gelişmiş ülkelerle tüketim kooperatifleri açısından kıyaslamasında, onlardan ne kadar geri olduğumuzu anlamak için Tablo 15 ile Tablo 19’un karşılaştırılması yeterlidir, kanısındayız. Bizde, üst örgütlenmenin tamamlanamamış olması bu kanımızı doğrulamaktadır.

Önceki bahislerde anlatıldığı gibi, Türkiye’deki tüketim kooperatifleri gelişmiş ülkelerdeki tüketim kooperatiflerine nazaran sade-

ce üst örgütlenmede geri değillerdir. Türkiye'deki tüketim kooperatiflerinin ortak adetleri, sermayeleri iş hacımları, kapasiteleri, buna benzerleri bakımından da çok cılız kaldığı görülmektedir.

4. TÜRKİYE'DE TÜKETİM KOOPERATİFLERİNİN GELİŞEMEME NEDENLERİ :

Tüketim kooperatifleri sanayi devrimi ile kitle üretimine geçilmesi ve bireylerin belirli bölgelerde yoğunluk kazanmasıyla başlamıştır.

Türkiye'de kalkınmak için sanayileşmenin şart olduğuna inanmış ve 5 yıllık kalkınma plânlarında bu amacı belirlenmiştir. Türkiye'nin sanayileşmeye başlaması sanayi ve ticari merkezleri nüfusunda hızlı artışa sebep olmuştur. Genellikle şehirlerde oluşan bu hızlı nüfus birikimi, tüketim gereksinimlerini karşılamada büyük geçim zorlukları ile karşılaşmıştır. Aksak rekabetin sürdüğü kontrolsüz Türkiye ekonomisinde aracılardan fiat politikaları daima geçim darlığında olan bu insan yığınlarını örgütlemeye itmiştir. Türkiye'de dar gelirlielerin örgütlenme gereksinimi duymalarına rağmen birçok nedenler örgütlenmenin yeterli düzeye ulaşmasını engellemiştir. Bu nedenler kısaca şunlardır :

a. Halkın Bilinçlendirilmemesi :

Tüketim kooperatifi ve fonksiyonları hakkındaki bilinçlendirme Türkiye'de geç başlamıştır. Bu konuda Ahmet Cevat EMRE 1913 yılında «İktisatta İnkılâp» adlı yayını ile ilk eseri vermiştir. Bu eser üzerinde kurulan kooperatifler, kooperatifçiliğin esprisinin iyi anlaşılabilmesi ve eserin yayılma olanağının sağlanmamış olması nedenleriyle faaliyetlerine devam edememişlerdir.

Birinci Cihan Savaşı yıllarında tüketim kooperatiflerinin kurulması için ortam müsait iken ve Avrupa'da hızla yayılmasına rağmen gerekli ilgi gösterilmediğinden bizde kurulma ve gelişme imkânı bulunamamıştır.

1925 yılında Ankara'da kurulan «Ankara Memurlar Kooperatifi» bugüne kadar hayatini sürdürmekle beraber kooperatif ilkelere aykırı faaliyette bulunduğu için iyi örnek olamamıştır.

Kooperatif bilgisi halka mal edilememiştir. Kooperatif ancak dar gelirlielerin kooperatifi kurma gereksinimini yürekten duyanların malı olduğu zaman tutunup gelişeceği gerçeğini, o gerçeği,

omuzlarında taşıyanlara öğretilmemiştir. Kooperatif nedir, nasıl kurulur, nasıl işler, seçme, seçilme, yönetimi nasıl olur, Türkiye'nin ekonomik şartları nelerdir. Kooperatifçilerin karşısında hangi kesim vardır, onlarla mücadele nasıl yapılır ve buna benzer bil'inci yayılmadıkça tüketim kooperatiflerinden gelişme beklemek hayal olur. Nitekim uzun yıllar Türkiye'de kooperatifçiliğin kısır kalmasının en önemli nedeninin bu bilinçlendirme eksikliğinde aramak gerekir.

b. Önder Eksikliği :

Önder, belli bir amaca varmak için her gruba yardımcı olarak onu etkileyen, ona yol gösteren, bu amaca yönelten kişidir (30). Önderlik, türlerine göre, para ödenip ödenmemesine göre, bir kuruma bağlı olup-olmamasına göre değişik adlarla ifadelendirilirler.

Önderlik türlerine göre demokratik olan ve olmayan diye ikiye ayrılır. Demokratik önderlikte önder ve grup arasındaki ilişki demokratiktir. Eğer grup önderin aldığı kararları önderin buyruğu olarak yerine getiriyorsa demokratik olmayan önderlik söz konusudur. Önderlik, ücretli-gönüllü; kurumsal-doğal diye de ayrımata tabi tutulmaktadır. Doğal önderler, yeteneklerine göre örgütçü önder, yeniliklere açık ve belli bir konuda uzmanlık sahibi önder, olarak ikiye çeşittir.

Tüketim kooperatiflerinin kurulup gelişmesi için demokratik örgütçü ve uzman liderlere ihtiyaç vardır.

Türkiye'de Ahmet Cevat EMRE'den sonra özlenen kooperatifçi önder ortaya çıkmamıştır. Bugün tüketim kooperatiflerini kuracak, yatay ve dikey örgütlenmesini sağlayacak önderlerin Türkiye'de olmadığı söylenemez. Hem nazariyetçi hem de uygulayıcı bir çok kooperatifçi önder vardır. Ancak belirli zeminlerde birleşmek ve seslerini yeterince duyurmaktan uzak bulunmaktadırlar. Bugün için Türkiye'de ilk üst örgütlenmeyi kuran ve dar kadrosu ile başarılı bir şekilde yürütmeye çalışan TÜKOBİRLİK kurucularını saygı ile anmak gerekir.

c. Devlet - Kooperatif İlişkileri Düzensizliği :

Anayasamız, kooperatifçiliğin önemini iktidarın da benimsemesi için 51'inci maddesinde «Devlet kooperatifçiliğin gelişmesini sağlayıcı tedbirler alır» hükmünü getirmiştir. Devlet kooperatifçiliğin büyüyüp çoğalması için çalışmadığı söylenemez. Ancak tüketim kooperatifleri açısından Devletin ilgisizliği ortadadır. Tüketim koope-

ratiflerinin kuruluş ve bilhassa yaşaması için yeterli sermayeye sahip olması şarttır. Ortakların ortaklık paylarına sınırlı faiz verildiğinden kooperatife (Sermayesi Bakımından) katkıları sınırlı olmaktadır. Devlet tüketim kooperatiflerine gerekli finansmanını karşılaması için yeterli kredi sağlamak zorunluluğu doğmaktadır. Devlet bu krediyi tüketim kooperatiflerine vermekte ilgisiz görülmektedir.

Kooperatifler için halkın bilinçlendirilmesi eğitilmesi son derece önemlidir. Yurt çapında eğitimi ancak Devlet yapabilir. Eğitimde yasalarımıza göre Devletin başlıca görevleri arasındadır. Devlet kooperatifçilik eğitimi maalesef ciddi olarak hiçbir zaman ele alamamıştır. Oysaki gelişmiş ülkeler okullarında Kooperatifçilik okutulmakta olduğu bir gerçektir.

Devletin tüketim kooperatifleri üzerinde, bu kooperatiflerin sağlıklı yaşamını sürdürüp gelişmeleri amacını güden «denetim ve gözetim» fonksiyonlarını yaptığını da söylemek mümkün değildir. Kalkınmakta olan ülkelerde devletin himayesi kooperatiflerin gelişmesi için son derece önemli olmaktadır.

d. Resmi ve Özel Kuruluşların Ters Yönlü Etkileri :

Türkiye’de tanzim satışı yapan kamu kuruluşları ile özel teşebbüsler gelişmiştir. Devlet bunların gelişmesine yardımcı olmuş, hatta zararlarını karşılamıştır. Bu kuruluşların gelişmesi tüketim kooperatiflerinin genişlemesini engellemiştir.

1950 yılında İstanbul’da devletin ortaklığı ile kurulan Migros, daha sonra Ankara’da kamu kuruluşları ve diğer kuruluşlar tarafından kurulan GİMA işletmelerinin tüketiciyi etkilemesi de tüketim kooperatiflerine üye olacak dar gelirlielerde istek zayıflaması yaratmıştır. Bunun nedeni Migros ve Gima hakkında yoğun tanıtıcı reklâm ve propagandaların yapılması ve bu işletmelerin gerçekten tanzim satışı fonksiyonunu başarılı icra etmeleridir. Bu iki kuruluşa yapılan yardım ve teşvik kooperatifler için kullanılsa idi herhalde daha iyi sonuçlar alınabilirdi.

Gerçekten devlet tarafından diğer kuruluşlara önem verilmesi (bu kuruluş devlet kuruluşu olsa dahi) tüketim kooperatiflerinin gelişmesini önleyen önemli etkenlerden biridir.

Devlet, yada kamusal kuruluşların tüketim kooperatiflerine olan iki yönlü etkisini Remzi Saka şöyle dile getirmektedir.

«Devlet yada devletin kontrolü altındaki müesseseler tarafından kurulmuş bulunan tüketim kooperatifleri hem uzun ömürlü hemde verimli olmuştur. Devlet, yada devletin kontrolü altındaki müesseselerin kaynaklarını sömürme oranı da hem ömür, hemde verim ölçüsünü teşkil etmiştir. Bu sistem, Türkiye’de tüketim kooperatiflerinin kapılarını kapamıştır. Çünkü kapalı kapı ortak sayısını azaltır ve sayı azlığı da sömürme ORANINI ARTIRIR. Aslında ise, tüketim kooperatifçiliği kent ve kitle hareketidir. Hareketin verimlilik oranı da genişliğinde aramak gerekir.» (31)

Bugünkü dev kuruluşlar ile tüketim kooperatifimiz yarışacak güçte değildirler. Ancak bu duruma düşmelerine, devletin yıllar önce yaptığı bir «tercih» sebep olmuştur. Bugün bir kamu kuruluşu olan Ziraî Donatım Kurumu bile, tarımsal kooperatiflerin bazı faaliyetlerini engellemede özellikle titizlik göstermekte ve köylünün aracı ve tefeciler elinde daha fazla bekletilmelerinde sorumluluk almaktadır. (32) Aynı durum, tüketim kooperatifleri içinde söz konusudur.

e. Organizasyon ve Üst Kuruluş Sorunu :

Kooperatiflerde üst örgütlenme bir ülkede kooperatiflerin, birim kooperatiften Milli Birliğe kadar, aşağıdan yukarıya doğru, prami şeklinde dikey olarak örgütlenmesini ifade eder.

Kooperatifçilik hareketi sadece birim kooperatiflerin kurulması ve gelişmesi demek değildir. Birim kooperatifler yalnız başlarına kooperatifçilikten beklenen görevleri etkili ve devamlı olarak yerine getiremezler. Çünkü birim kooperatifler ortaklarının milli seviyede ihtiyaçlarını giderebilecek ve onları büyük şirketlere, büyük cracı, tefeci ve sanayicilere karşı koruyabilecek güçte değildirler.

Kooperatifçilik faaliyetinin bütün yönleriyle gelişebilmesi ve kendisinden çözüm beklenen sorunları etkili bir şekilde çözebilmesi için, birim kooperatiflerinin federatif bir sistem içersinde birim üstü örgütlenmelerin ve ekonomik hayatta ağırlığı olan bir kooperatifçilik hareketini meydana getirmesi gereklidir. Ancak böyle bir federatif sistem, birim kooperatiflerin girişebileceği önemli teşebbüslere girişebilir, ve dağınık işletmeler olan birim kooperatiflerin teknik ve ekonomik noksanlıklarını gidererek kooperatif ortaklarının ekonomik ve sosyal haklarını daha geniş bir anlamda koruyabilir.

Kooperatiflerin üst örgütlenmesi, kooperatif ilkelerinin uygulanması yönünden önem taşımaktadır. Zira kooperatiflerin işbirliği ilkesi, kooperatiflerin birlikler ve merkez birlikleri meydana getirmek suretiyle bölge ve milli seviyede örgütlenmesini ifade etmektedir. O halde bir ülkede kooperatiflerin üst örgütlenmesi, o ülke kooperatifçiliğinde kooperatiflerin işbirliği ilkesinin uygulanması anlamına da gelecektir.

Kooperatif işletmenin kapitalist işletmeye nisbetle menfi yönlerinden en önemlisi, yayılma ve temerküz (yatay ve dikey genişleme) işlemlerinin sunduğu avantajlardan kooperatifin ancak sınırlı bir şekilde yararlanabilmesidir. Kooperatifin, teknik araçlarını genişletme ve daha kalifiye ve ihtisaslaşmış yönetici kullanma yönünden imkânlarının sınırlı olduğu her vesileyle görülmektedir. Şayet, kooperatifin hayatiyeti, ortaklarının dayanışmasına fazla bağlı ise bu sınırlılık kendini daha da göstermektedir. Zira bilindiği üzere kooperatifin faaliyet bölgesinin dar olması nisbetinde kooperatif ortaklarının dayanışması artmaktadır.

Kooperatif işletmenin ortakları aleyhine olan bu özellikleri dolayısıyla, birim kooperatiflerinin üst örgütlenme suretiyle yayılma ve temerküzle ilgili işletmecilik noksanlıklarını gidermeleri bir zorunluluk haline gelmektedir. Bunun içindirki, kooperatifçiliğin geliştiği bütün ülkelerde geçen yüz yılın sonlarından itibaren, kooperatifler federatif bir şekilde üst örgütlenmeye başlamışlardır. Halen, A.B.D. leri, Kanada, Japonya, İsveç, Finlandiya, Danimarka, Batı Almanya, Fransa, Hollanda, Belçika, Lüksenburg, İngiltere, İzlanda, Avusturya, İsviçre, İtalya, Portekiz, Yunanistan ve buna benzer ülkelerde, kooperatifler uzun yıllardan beri üst düzeyde de örgütlenmiş bulunmaktadırlar. Türkiye'de ise, kooperatiflerin üst düzeyde örgütlenmesi ancak 1163 sayılı Kooperatifler Kanununun çıkmasıyla 1969 yılında başlayabilmiştir.

Demek ki, birim üstü kooperatifler, kooperatifçiliğin geliştiği bütün ülkelerde gelişmiştir. Nasılki fertlerin kooperatifler içerisinde birleşerek birlikte hareket etmeleri fertlere fayda sağlıyorsa, kooperatiflerin birleşerek birlikte hareketleri de kooperatiflere fayda sağlamaktadır. Bunun içindirki bir ülkede kooperatif hareketleri, ancak birim üstü kooperatiflerin meydana gelmesiyle tam yerine oturmaktadır. Meselâ İsveç'te 1930 yılından öncede birçok birim tarım kooperatifi vardı. Fakat ancak 1930 yılında ve sonraları muhtelif tarım kooperatifleri merkez birlikleri kurulması ile İsveç'te tarım kooperatifçiliği bir hareket haline gelmiş ve bugünkü gelişme

düzeyine erişmiştir. Kooperatifçiliğin geliştiği bütün ülkeler de birim kooperatifler kendi aralarında muhtelif kademelerde üst örgütlenmeye ihtiyaç duymuşlardır. Bu ülkelerde ancak bu federatif örgütlenme sayesinde kooperatifler ülke ve dünya çapındaki büyük aracı ve sanayicilerle mücadele etme ve sonunda ortaklarına yeterince faydalı olma imkânını kazanmışlardır. (33)

Türkiye’de bugün tüketim kooperatifleri beklenen ve istenen düzeyde üst örgütlenmesini yapamamıştır. Bu kooperatiflerin üst kuruluş sorununu çözünmedikçe Türkiye ekonomisinde etkisiz kalması mukadderdir.

Türkiye tüketim kooperatifleri daha çok kamu kuruluşları bünyesinde oluşmuştur. Kamu kuruluşları, bünyelerinde kurulan bu kooperatiflerin gelişmesine hiç katkıda bulunmamaktadırlar. Bu nedenle de tüketim kooperatifleri yapısal organizasyon ve örgütlenme bakımından oldukça kısır kalmıştır’ «Tüketim kooperatiflerini kamu kuruluşlarının kaynaklarını sömürge kaygusu, bu kooperatiflerin organizasyon bütünlülüğünü engelleyen nedenlerin başında yer almıştır.» Oysa tüketim kooperatiflerinin randıman oranını, organizasyon bütünlülüğü ile ölçmek temel fıkirdir. (34) Bu kooperatifleri günümüzdeki modern bir anlayış ve kooperatif ilkeleri çerçevesinde koruyup geliştirecek bir kuruluş mevcut değildir. Bugün Türkiye’de tüketim kooperatifleri varlıklarını isbat edemiyorlar ve seslerini duyuramıyorlarsa bunda büyük neden, üst kuruluşlarının bulunmamasıdır.

f. Kooperatifler Arası İşbirliğinin Sağlanamaması :

Türkiye’de tüketim kooperatifleri perakendeci işletmeler durumundadır. Bunlardan diğer perakendeci işletmeler gibi genellikle sattığı malları son toptancıdan alırlar. Üreticiye kadar inemedikleri, büyük alımlar yapamadıkları ve dağıtım kanallarında hakimiyetlerini korumadıkları için tüketim mallarını pahalıya mal etmektedirler. Dolayısıyla de ortaklarına pahalıya satmış olmaktadırlar. Gerçekten perakendeci satıcılardan biraz daha ucuza satış yapmaktadırlar. Ama bu ucuzluk kâr marjını düşük tutmaktan ileri gelmektedir. Tüketim kooperatifleri kendi aralarında işbirliği kuramadıkları gibi diğer kooperatiflerle de bu iş birliğini kurmuş değildir. Örneğin; Tüketim kooperatifleri ile tarımsal ve tarım dışı kooperatifler bugüne değin birlikte çalışma ve fiyat hareketlerinde bir çeşit düzenleyici sistem kurma biçiminde faaliyet gösterenmişlerdir. Bu nedendir ki gıda maddelerinin fiyatlarındaki artışlar bir oranlaşma ola-

mamaktadır. Kooperatiflerin makro-ekonomik fonksiyonlarını yerine getirebilmelerinde en önemli etken olan kooperatifler arası ilişkiler gelişmiş ülkelerde günün gereklerine uygun bir biçimde sürdürülmekte ve daha çok kuvvetli bir güç haline gelmektedir. Üretim ve tüketim faaliyetlerini birlikte yürüten kooperatifler ise piyasanın en büyük desteğini meydana getirmekte, tüketicinin ekonomik korunması sorununu en iyi biçimde çözümlemektedirler. Gelişen ülkelerde yenilerde denenmeye başlanan bu yola bizde henüz gidilememiştir. Zira bu yolun başlangıcının, tüketim kooperatiflerinin birlik ve toptancı mağazalarının kurulması oluşturmaktadır. Dolayısıyla, üst kuruluş sorununu çözüme kavuşmaması, bu çok önemli fırsatın değerlendirilmesini de olanak dışı bırakmaktadır. Yurdumuzda, tarım satış kooperatifleri ortaklarının ürünlerini pazarlamak amacıyla kurulan TARKO, bazı üretim maddelerini araçların elinden kurtarmakta, ancak tüketicinin örgütlenmesinde fazla bir önem taşımamaktadır. TARKO'da satılan gıda maddeleri ile, hemen yanıbaşlarında bulunan bakkal ve manavlarda satılan maddelerin fiyatları arasında pek az bir fark görülmektedir. Bunun sayısız nedenleri olmakla birlikte, ilk yüzeysel nedenlerin başında Tarko'nun organizasyon ve işletmecilik konularında yeterli düzeyde bulunmaması ve personel kadrosunun düzensiz bir istihdam kadrosu ile doldurulması gelmektedir. Nitekim bu husus, 1971 yılında tüketim kooperatiflerimizle ilgili bir rapor hazırlayan yabancı uzmanın da raporunda yer almıştır.

Ege bölgesindeki Tarım Satış Kooperatiflerin birliği olan TARİŞ'in de tüketim kooperatiflerinin toptan mal temin etmelerine yardımcı olmadığı söylenmektedir. Tarış, birim tüketim kooperatifleri yerine, onlardan daha güçlü olan toptancı tüccarlara mal satmayı tercih etmektedir. (1)

«Kanımızca, tüketim kooperatifleri ile işbirliği sağlanmadıkça, tarımsal pazarlama kooperatifleri, üreticiler açısından görevlerini yerine getirebilir, ancak tüketicilere bir «kooperatif hizmet» götürmekten uzak kalırlar.» (35)

g. Eğitim ve Denetim Yetersizliği :

Yurdumuzda tüketim kooperatiflerinin gelişmesini engelleyen

-
- (1) En eski tüketim kooperatifimiz olan Ankara Memurlar Kooperatifi yetkilileri, TARİŞ'in özellikle zeytinyağı temini konusundaki taleplerine aldırış etmediği ve bu ihtiyaçlarını toptancı tüccarlardan temin etmek zorunda kaldıklarını söylemektedirler.

önemli nedenlerin biri de, kuşkusuz kooperatif eğitiminin ve denetiminin gereği gibi yapılmamasıdır. Bu sorunun bir ucu tüketicinin bilinçlendirilmesine, diğer ucu da kooperatif yöneticilerinin eğitimi ve mevcut kooperatiflerin denetimine dayanmaktadır. Eğitim ve denetim konusundaki bu iki yönlü faaliyet, hareketin belirginlik kazanmasında büyük önem taşımaktadır. Türkiye tüketim kooperatiflerinin halka mal edilmemesine ve özellikle mevcut kooperatiflerin gerçek anlamda birer hizmet kuruluşu olmaya yönelmemelerinde, ilk engeli yine bu iki neden oluşturmaktadır. Türkiye’de yakın bir tarihe kadar tüketim kooperatifleriyle ilgili eğitim faaliyetleri uygulamalarına gidilmemişti. Hareketin başlamasından itibaren eğitim rolü üzerinde oldukça çok durulmuş, ancak, bu kuruluşlara sahip çıkacak bir örgütün bulunmaması sorunu uygulama alanına getirememiştir. Tarımsal kooperatifler, Ziraat Bankasının öncülüğünde 1942 yılından beri eğitim faaliyetlerini sürdürmektedirler. Tüketim kooperatifleri ise, eğitim konusunda böyle bir olanaktan yoksundurlar. 1961 Anayasası «Devlet kooperatifçiliğın gelişmesini sağlayıcı tedbirler alır» demektedir. (Md. 51) Devletin bu konudaki çalışmaları genellikle eğitim sorununu çözümleme yolunda olmalıdır. Oysa bugüne değin tüketim kooperatifleri Devletin hiç bir konuda olmadığı gibi eğitim konusunda yardım ve ilgisini görmemişlerdir. Bir yada iki gönüllü kuruluşun kıt olanaklarıyla kısa süreli uyguladıkları eğitim çalışmalarından, hareketin bütün olarak yarar temin etmesi oldukça güç gözükmektedir. Yayın organları tarafından, kooperatif personelini aydınlatıcı çalışmalar yapılmaktadır. Fakat tüketicinin eğitimi, daha geniş bir biçimde örneğın radyo ve Tv, karalı ile yapılmadıkça etkili olamayacaktır. Bugün bu yol denenmektedir. Devletin bu tür yayınlara öncelik vermesi konusunda titizlikle hareket etme ve gönüllü kuruluşları çeşitli malî yardım ve gen’ş olanaklarıyla desteklenmesi gerekmektedir.

1969 yılında yürürlüğe giren 1163 sayılı Kooperatifler Kanunu yurdumuzda kooperatifçilik hareketinin gelişmesinde Ticaret Bakanlığına geniş yetki ve görevler tanımıştır. Bu bakımdan Ticaret Bakanlığı hareketin durumu ve gelişmesinde sorumluluk taşıyan tek makamdır.

1163 sayılı kanun, Ticaret Bakanlığının görev ve yetkileri içinde, eğitim konusuna da yer vermektedir. «Kooperatifçiliğın tanıtılması, eğimi ve organizasyonlarında yol göstermek örgütleriyle, yönetim faaliyetlerine yardımda bulunmak gibi hizmetler için kooperatiflerin yıllık bilânçolarına göre hasıl olan müsbet gelir-gider farkının % 1’i Ticaret Bakanlığı emrine bir fona yatırılır.» (Md. 94) Kanunda böyle

açık ve seçik bir hüküm bulunurken ve her kooperatif tarafından % 1'ler bu maksat için gönderilirken, Ticaret Bakanlığının eğitime ve diğer faaliyetlere dönük çalışmaları hala niçin başlamadığı ve bu paraların nerelere kullanıldığı gerçekten düşündürücüdür.

Ticaret Bakanlığının tüketim kooperatiflerine gereken yardımı aenetim konusunda da göstermediği söylenebilir. Zira birçok kooperatifler denetimsiz bir biçimde faaliyet göstermekte, bu durum giderek «sahte» kooperatiflerin doğmasına neden olmaktadır. Ticaret Bakanlığının ilgisi, başlangıçtaki tescil işleminden sonra durmakta, ancak usulsüz işlemler ulaştırılırsa faaliyete geçilmektedir. Bu kooperatiflerin üst kuruluşları kuruluncaya kadar Ticaret Bakanlığının bir çeşit sahipliğini yapması gerekmektedir. (36)

Bugün eğitim alanında; Türk Kooperatifçilik Kurumu, bir yandan kendi faaliyet sınırları içinde hizmet arzederken öte yandan yüksek öğretim kurumlarında kooperatifçilik konularının ele alınması, ders programlarında bu konulara yer verilmesi, kürsüler enstitüler kurulması kooperatifçilik'in geleceği bakımından sevindirici ve umut vericidir. Özellikle A.Ü. Ziraat Fakültesi, Hacettepe Üniversitesi'nde kooperatifçilik öğrenimine girilmiş olması, bilhassa Ankara İktisadî ve Ticarî İlimler Akademisinde master düzeyinde öğrenim yapan ve ülkemize uzmanlaşmış kooperatifçi eleman yetiştiren «kooperatifçilik Enstitüsü»nün kurulmuş bulunmasını elbette Türk kooperatifçilik tarihi önemle kaydedecektir.

h. Sendika Kooperatif İşbirliği :

Buraya kadar anlatılanlardan anlaşılacağı gibi tüketim kooperatifleri kendi kaderlerine terkedilmenin ötesinde hem devletçe dolayısıyla, hem de özel işletmeler tarafından doğrudan doğruya kösteklenmektedirler. Bunun temel nedeni, tüketim kooperatiflerinin üyelerini oluşturan dar gelirlielerin devlet karşısında olduğu gibi özel kesim karşısında da güçsüz kalmış olmasıdır. Oysaki bugün aynı gelir grubunun güçlü bir kuruluşu vardır. Sendikalar. Sendikaların esas amacı üyelerinin, işçilerin gelirlerini en üst düzeye çıkarmaktır. Bu amacı toplu sözleşmelerle sağlamaktadırlar. Toplu sözleşmelerle elde edilen gelir artışı fiatlara fazlasiyle yansıdığından ve Türkiye'deki enflasyon nedeni ile işçiler aldıklarından çoğunu tekrar cracı işletmelere vermek zorunda kalmaktadırlar. Bu olgu sendikaları amacı gerçekleştirmede başka çareler aramaya itmiş bulunmaktadır.

Tüketim kooperatifinin doğuşu ve gelişmesi genellikle işçiler

arasında olmaktadır. Kooperatifin amacı dar gelirli ve sabit gelirli üyelerine tüketim gereksinimlerini maliyetine inmek suretiyle piyasa fiatının çok altında satış yapmak, böylece bir taraftan fiat farkını işçinin cebinde bırakmak, diğer taraftan elde ettiği kârı risturn şeklinde tüketicilerine aktararak onların gelirlerini yükseltmektir. Bu noktada sendikalar ile tüketim kooperatifleri temel amaçlarında birleşmektedirler. O halde müşterek amacı gerçekleştirmede karşılıklı işbirliği içinde bulunmaları bir zorunluluk olmaktadır.

Bu işbirliğinin sendikalara şu yararları olabilir.

— Kooperatif hareket sendikalara yeni üye yazımında yararlı olabilir. Az gelişmiş bölgelerde kooperatifler işçilere elle tutulur ve gözle görülür yararlar sağlar ve onları sendikaya girmeye teşvik eder. Sendikaya giriş için bir kooperatife girmenin zorunlu olduğu yerlerde (tüketim kooperatiflerine uygulanabilecek bir koşul) sendikalar bundan kısa zamanda yarar elde ederler.

— Kooperatif faaliyet sayesinde sendikalar daha çok istikrar ve daha çok devamlılık sağlayabilir ve dolayısıyla üyelerinin sendikaya bağlılığını temin edebilirler.

— Gelişmekte olan ülkelerin çoğunda, sendikaların başlangıç dönemlerinde üyeler, sendikayı hemen elde edilmesi gereken özel bir menfaati elde etmek, gelecekte en iyi ücreti almak ve bazı hak-sızlıklara çare bulmak için bir araç olarak görürler. Bu amaçlara ulaşıldı mı, üyeler çok kere teşekkülden soğumaya başlarlar. İşte kooperatif hareket buna engel olur. Üyelerin devamlılığını sağlar.

— Bir kooperatif hareketi yürüten sendikalar, ulusal üretim neticesinde aktif bir partöner olabilirler. Üretime katılmakla sendikalar, üretilebileni, nasıl ve kaçta üretildiğini öğrenirler. Bu da onların işveren karşısında durumlarının ıslahını sağlayabilir.

— Üretim, küçük sanatlar ve yapı alanında bir kooperatif faaliyet, yeni iş imkânları yaratır.

— Kooperatif faaliyetin toplu iş sözleşmesi üzerinde de olumlu etkileri olabilir. Bir kere, müteşebbis rolüne geçen sendikalar ekonomik bilgi sahibi olurlar ki, bu da onların müzakere gücünü artırır.

— Kooperatif hareket, sendika üyeleri arasında gönüllü tasarrufu teşvik eden ve sermaye oluşumuna yardım eden bir faktör olarak dikkat çekicidir. Gereği gibi yöneltildiği zaman, bütün kooperatifler bir tasarruf kaynağı olurlar.

Ülkemizde tüketiciyi korumaya dönük tedbirler yetersizdir, hatta gerçek anlamda «tedbir» değildir. Tüketicinin kamu kuruluşları yerine, kendi öz kuruluşları ile korunmasının etkili olabileceğini Bazı Avrupa ülkelerindeki uygulamalar açık bir biçimde ortaya koymaktadır. Türkiye’de de tüketicinin korunması sorununun tüketim kooperatifleri ile birlikte ele alınmasını zorunlu görmekteyiz. Hareket içinde sendikaların etkinliği konusunda da şunları önerceğiz.

(1) Öncelikle işçi liderlerinin kooperatifçilik konusunda eğitilmesi gerekmektedir. Giderek eğitimin mahalli liderlere ve işçilere kadar iletilmesi ile, kooperatifçiliğin işçi kesiminde sağlıklı gelişme olanağı bulacağı inancındayız. Sendikaların eğitim programlarına kooperatifçiliğin de alınması, sendika yayın organlarında konu ile ilgili yayınlar yapılması ve bu çalışmalar için kooperatifçilikle uğraşan ihtisas kuruluşları ile işbirliği yapılmasında yarar görüyoruz.

(2) Sendikacılar, imzaladıkları toplu sözleşmelere, işyerinde işçiler tarafından kurulmuş ya da kurulacak olan tüketim kooperatiflerinin rasyonel çalışması için işveren tarafından alınması gerekli tedbirleri ilâve ettirmeli ve bunlarla ilgili maddeleri uygulamada devamı olarak izlemelidir. Bunun dışında, işyerinin kooperatif faaliyetine uygun bir satış mağazası temini ile diğer konularda kooperatife yardımcı olması, kooperatif alacaklarının sendika aidatı gibi toplanması, kooperatifte çalışacak işçilerin ücretlerinin ödenmesi, v.s. sağlanabilir. Bu tür uygulamalar, bugün bazı işyerlerinde sendikal destek olmadan dahi yapılmaktadır.

(3) Tüketim kooperatifinin ortakları olan işçilere daha ucuz ve sağlık koşullarına uygun gıda maddeleri ile zaruri ihtiyaç maddelerini birinci elden temininde, kooperatifin maddi olanakları büyük önem taşır. Kooperatifin maddi olanağı yeterli olmadığı zaman, yapılan hizmet, kooperatiften beklenen ucuzlukta olmaz. Bu durumda sendikanın işyerlerinde kurulmuş tüketim kooperatiflerini maddi olarak desteklemesi gerekir.

(4) Sendikalar ile kooperatifler arasındaki ilişkiler, özellikle üst düzeyde daha etkin olabilir. Federasyonlar veya konfederasyon ile kooperatif birlikleri ve merkez birliği arasında yapılacak ortak çalışmalardan tüm çalışan kesimin yararlanması sağlanabilir. Kooperatiflerin yoksun olduğu «baskı, direniş ve grev» ile desteklenmesi, pek çok sorunu kolaylıkla çözümler. Yine sendikalar ile

kooperatiflerin üst kuruluşlarının ortak olarak katılabilecekleri işletmeler kurulabileceği gibi, bu işletmelerde kooperatif ortağı işçilerin «yönetime katılma»sı sağlanabilir. Kurulması plânlanan Kooperatifler Bankası'nın faaliyete geçmesi ile, kooperatif kesimi kredilendirecek olan Bankanın yeterli güce ulaşması için sendikaların fonlarını bu bankada toplamaları sağlanabilir.

(5) Tüketim kooperatiflerinin Devletten beklediği desteğin sağlanmasında sendikalar baskı unsuru olarak yararlı faaliyette bulunabilirler.

(6) İşçinin, tüketici olarak aydınlatılması ve bilinçlendirilmesi amacıyla sendika vekooperatif üst kuruluşları ortak eğitim çalışmaları yapabilir, tüketiciyi korumaya yönelik kamu tedbirlerinin uygulanmasını sağlayabilirler. Piyasa fiyatının oluşumunda, temel maddelerin kooperatif birliklerince doğrudan temin edilmesinde, bu maddelerin sağlık koşullarına uygunluğunun incelenmesinde ve araçların ortadan kaldırılmasında, her iki hareketin de ilkelerine saygılı kalınarak geliştirilecek bir sendika/kooperatif işbirliğinin kuşkusuz etkisi büyük olacaktır.

(7) Kooperatif-sendika işbirliği açısından Türkiye'de olumlu gelişmeler kaydedilmiştir. TÜRK-İŞ konfederasyonu 1975 yılında kurulan ve halen faaliyete geçememiş olan Türkiye'nin ilk üst kooperatif örgütü Ankara TÜKOBİRLİK'in finansmanını gerçekleştirmek kararı almıştır. Ayrıca son genel kurulda yalnızca Ankara Birliğinin kuruluşu ve geliştirilmesi için değil, diğer bölgelerde de bu tür birliklerin sendika öncülüğünde gerçekleştirilerek Merkez Birliği Teşekkül ettirilmesine çalışılacağı kabul edilmiştir. Kooperatiflerin kuruluşunda olduğu gibi finansmanında da yardımcı olunmak üzere «kooperatifçilik fonu» adı altında bir fon teşekkül ettirilmiştir. Bu amaçla bütçelerine üç yıllık dönem için toplam 15 Milyon TL. tutarında karşılık konulmuştur. Kooperatifçilik fonu, kooperatifler ve üst kuruluşlarını desteklemek, bu kuruluşları işçinin satınalma gücünü koruyucu ve geliştirici etkinliğe kavuşturmak ve özellikle ekonomik ve sosyal konularda sendika-kooperatif işbirliğini gerçekleştirmek amacı ile oluşturulmuştur. Konfederasyon İcra Kurulu Kooperatifçilik fonu»na başlangıç olarak 350.000 TL. yatırmayı kararlaştırmıştır.

TÜRK-İŞ ayrıca kooperatifçilik fonu ile ilgili bir de Yönetmelik çıkartmış bulunmaktadır.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

ARACI VE DAĞITIM KANALLARI

1. TANIMI :

Aracı kelimesinin anlamı; araya giren kimse veya şey; vasıta, mutavassıt, uzlaştırıcıdır. (39) Ekonomide aracı, yöneticiden aldığı mal ve hizmetleri tüketiciye aktaran ve bu işleminden dolayı belirli bir ücret alan kişilere denir. Üreticiden tüketiciye ulaşan mal ve hizmetlerin bu akışı, dağıtım kanallarıyla olur. Dağıtım kanalları genel olarak mamul ve hizmetlerin pazarlanmasını sağlamak amacıyla işletme içi ünitelerle acentalar, toptancılar, parekenderciler gibi işletme dışı kuruluşların oluşturduğu bir örgüttür.

Pazarlama ise bir ekonomi içinde mal ve hizmetlerin üreticiden en son tüketiciye akımını yaratan ve bunun devamını sağlayan gerçek bir dağıtım fonksiyonudur. (40) Bu anlamda aracı üretim ve tüketim (arz ve talebi) bir araya getiren bir işletme fonksiyonu olmaktadır. Aracılar bu fonksiyonu mamulün ya fiziksel olarak el değiştirmesi veya satış hakkının el değiştirmesi şeklinde yerine getirirler.

2. ARACIYA İHTİYAÇ VAR MIDIR?

Bir mal veya hizmet dağıtım kanalında aracı işletmelere gerek kalmadan da en son tüketiciye iletebilir. Ancak bunun doğruduğu çok çeşitli güçlükler vardır. Bu güçlüklerin azaltılması, ancak mal ve hizmetlerin tüketiciye ulaşmasında yer alacak kanal işletmelerine bağlı olmaktadır. Dağıtım kanallarının varlığı ve gereği tekamülün bir sonucudur.

Kooperatiflerin amacının aracıları ortadan kaldırmak olduğu sık sık tekrarlanır. Ve söylenir. Bir bakıma bu doğrudur. Ancak

aracıların ortadan kaldırılmasını, aracı işletmeler olmadan üreticilerle tüketicilerin karşı karşıya gelip ilkel devirlerdeki gibi alış ve satış etmeleri anamında değildir. Gelişen ekonomide ve bugünkü koşullarda bunu uygulamak olanaksızdır. Bununla beraber dağıtım kanalında aracının artmasının fiyatları etkilediği ve tüketicilerin gelirlerinin büyük bir kısmını haksız yere bu araçlara kaptırdıkları da bir gerçektir. İşte bu haksız kazancı ve gelir akışını tüketici lehine (dar gelirli) çevirmek için tüketicilerin örgütlenip aracı işletmecilik fonksiyonunu bizzat yapmaları yirminci yüzyılın getirdiği bir yeniliktir. Kısaca, araçların ortadan kaldırılmasını; araçların yerini, kooperatiflerin alması anlamında kullanılmaktadır.

3. ARACI İŞLETMELER :

a. Acentacılık, Tellallık, Komisyonculuk :

Dağıtım kanalında genellikle yer alan işletmelerden birisi de acentalıktır. Ticaret Kanunumuza göre acentalık şu şekilde tanımlanmıştır : «Ticari Mümessil, Ticari Vekil, Satış Memuru veya müstahdem gibi bağımlı bir sıfatı olmaksızın bir mukaveleye dayanarak muayyen bir yer veya bölgede daimi bir suretle ticari işletmeyi ilgilendiren akitlerle aracılık etmeyi ve bunları o işletme adına yapmayı meslek edinen kimseye acenta» denir. Acentaların hiç bir zaman mallar üzerinde mülkiyet hakları yoktur. Malları ellerinde bulundursalar bile onları kendi mallarıymış gibi göstermezler. Yalnızca acentalıkları atında yaptıkları satışlardan bir ücret (komisyon) alırlar. Bir de ticaret tellallığı vardır. Bu da sözü geçen yasada şöyle tanımlanmaktadır. «Tarafların hiç birine ticari mümessil, ticari vekil, satış memuru ve müstahdem veya acenta gibi bir sıfatla daimi bir suretle bağlı olmaksızın ücret karşılığında ticari işlere müteallik mukavelelerin akdi hususunda taraflar arasında aracılık yapmayı meslek edinen kimseye tellâl denir.» Yasal tanımdan da anlaşıldığı gibi tellâllar yalnızca bağımsız aracı durumunda olup acentalardan en belirgin farkı bir ticari işletmeyi ilgilendiren akitlerde sürekli olarak aracılık etmemelerini ve bunları o işletme adına yapmalarıdır. Ticaret komisyonculuğu ise, bir ücret karşılığında kendi adına ve aynı zamanda müvekkili hesabına mal alım ve satım işlerini üzerine alan kimsedir.

b. Toptancılık :

Toptancılık, üreticiden aldıkları malları öteki pazarlama ku-

rumlarına satan bir işletme şeklidir. Toptancılar pazarlama faaliyetlerinin çoğunu yerine getirirler. Toptancılar yapmış oldukları hizmetler, sattıkları mallar ve çalışma yöntemleri bakımından öteki araçlardan farklılık gösterirler. Her hangi bir satış işleminin toptan olup olmadığını anlamak için bir çok kıstaslar ortaya konabilir. Bunlardan en önemlileri; Fiyat, satış miktarı, satıcının çalışma yöntemleri alıcının satın alma gücüdür. (41)

Toptancılar iki grupta incelenebilir. Birincisi, tacir toptancılar olup bunlar malları üreticilerden veya başka bir toptancıdan satın alırlar. İkincisi ise komisyoncu toptancılar olup, alım satım işleminde aracılık yaparlar. Aracı bir tüccar olarak toptancı, kendi hesabına ve kendi rizikosuna bağlı kalır.

c. Perakendecilik :

(1) Genel olarak;

Mal ve hizmetlerin doğrudan doğruya tüketicilere satılmasını kapsayan bütün faaliyetler perakendeciliğe girer. Herhangi bir işletme, tüketiciye işletme ihtiyaçlarında kullanmamak şartıyla mal satarlarsa, satılan malın satış şekline ve satış yerine bağlı olmaksızın yapılan satışa perakende satış adı verilir. Perakendeciliği öteki aracı işletmelerden ayıran fark, aşırı derecede müşterilerin satın alma olanak ve giderlerinin etkisi altında kalmasıdır. Perakendeci, tüketicinin ihtiyaçlarına cevap verecek şekilde mal arzını düzenler.

(2) Sattıkları mallara göre perakendecilik;

(a) Kolayda malları satan perakendecilik (tüketicilerin her zaman aldıkları zorunlu ihtiyaç maddeleridir.)

(b) Beğenmedik malları satan perakendecilik (kaliteleri, özellikleri ve fiyatları bakımından her mağazalarda ayrı özellik arzeden mallardır. Elbise, ayakkabı, ev eşyası gibi)

(c) Özellikli malları satan perakendecilik (fiyatından başka özellikleri olan ve daha lüks ve marka olarak tanınmış mallardır.)

(3) Perakendeci işletme türleri.

(a) Küçük ve bağımsız perakendeciler;

Küçük perakendeci, genellikle tek sahipli ve tek bir mağazada iş yapan satıcılardır. Sattıkları mallar çeşitli veya tek çeşitli olabilir. Bu tür perakendeciler kendi yapı ve işleyişlerini çevre koşull-

larına uydurmak durumundadırlar. Gerek fazla çeşit ve miktarda mal bulundurma, gerekse reklam yapma işlerinde parasal olanakları oldukça sınırlıdır.

(b) Tek tür mal satan mağazalar;

Bu mağazalar tek türden çeşitli mallar satarlar. Genellikle belli başlı mamullerin isimlerine göre anılırlar. (Eczane, kuyumcu, mobilyacı gibi)

(c) Dükkansız perakendeciler;

Dükkansız perakendeciler, satışlarını kapı kapı gezerek veya posta ile son tüketiciye yaparlar. Kapı kapı gezerek satışlarda çoğu mallar hazır olup hemen teslim edildiği halde, posta ile yapılan satışlarda daha çok malların çeşit, fiyat, kod numarası ve resimlerini içeren kataloglar kullanılmakta ve müşteri siparişlerini buna dayanarak yapmaktadır.

(d) Üreticilerin sahip oldukları perakendeci mağazalar;

Bu mağazalar doğrudan doğruya üretici tarafından kurulup, üretilen mamûllerin aracısız olarak tüketiciye arzını sağlarlar. Üreticiler bu mağazaları çeşitli amaçlar altında açarlar.

(e) Büyük mağazalar;

Büyük mağazalar yapıları bakımından çok çeşitli mallar satan geniş perakende mağazalardır. Daha çok büyük şehirlerde ve şehirlerin banliyölerinde kurulur. Kitle satışlara olanak verir. Büyük parasal güce sahiptirler. Çoğu mallarda toptancıları atlayıp doğrudan doğruya üreticiden geniş alışlar yapabilirler. Geniş tüketici kitlelerine hitap ederler. Geniş tezgâhtar ve satıcı kadrolarına sahiptirler.

(f) Gıda maddeleri satan büyük mağazalar;

Son tüketicilere, süpermarket adı verilen bu mağazalar gıda maddeleri satan büyük mağazalardır. Mağazalarda mallar büyük raflarda tüketicinin seçimine arz edilir. Az personelle çalışır Tüketiciler genellikle (Self Service) denilen biçimde malların seçimini kendi kendilerine yapar ve taşırlar. Bu mağazalarda geniş toptan alışlar yaparlar.

(g) Zincirleme perakende mağazalar;

Zincirleme perakendeci mağazalar kuruluşları itibariyle bir merkez ve bu merkeze bağlı çeşitli sayıda perakende satış yapan

şubelerden oluşur. Şubeler aynı veya ayrı şehirlerde olabilir. En büyük özellikleri geniş tüketim bölgelerinde birbirine bağlı olarak çalışmalarıdır. Reklâm personel yönetimi, satış politikası ve çoğu toptan alışları merkezden yönetilir. Ayrı şehirlerde kurulan şube mağazaları büyük mağaza şeklindedir. Bazı malları kendi adlarına üretirip bunlara kendi markalarını koyarak satışa arzedebilirler (42).

4. DAĞITIM KANALLARI :

a. Genel olarak :

Bir malın üreticiden tüketiciye doğru hareket etmede izlediği yola dağıtım kanalı denir. Dağıtım kanalında araçlar yer alır. Araçlar üreticiler ile tüketiciler arasında ilişkiler kurarak malların hareketini sağlarlar.

Mamüllerin son tüketiciye ulaşmasında takip edilen dağıtım kanalının uzunluk veya kısalığı; ürünün tabiatına, üretici ve tüketici bölgelerin uzaklığına, işletme tekniğinin seviyesine, pazarlama organizasyonunun gelişmesine bağlıdır. Buna ilâveten memleketin bütün olarak genel tarımsal pazarlama ağı, tüketicilerin miktarlarına coğrafi dağılımlarına ve onların satın alma zevk ve adetlerine de son derece bağlı bulunmaktadır. Tüketici adedinin fazla olması ve ürünün çeşitli dağılım kanallarında kullanılmasını icap ettirmektedir. Böyle hallerde dağıtım kanalları çok yaygın ve aynı zamanda çok uzun olabilmektedir.

Mamüllerin takip ettiği yollar ve akacağı kanallar tüketim malları ve endüstriyel mallar için yapılan dağıtım kanalları ayrımından biz sadece konumuzla ilgili olan tüketim mallarının dağıtımından kısaca bahsedeceğiz.

b. Tüketim mallarının dağılımı :

Tüketim malları genellikle büyük miktarlarda tüketilir, kişisel ihtiyaçları giderme amacıyla alınırlar. Genellikle en son tüketiciler tarafından küçük miktarlarda sık sık alınır ve satın alma sırasında dikkatli bir incelemeden geçirilmezler.

Tüketim mallarında en çok beş kanal kullanılmaktadır. Bu kanalların her birinde üretici ek bir satış örgütü yada satış bürosuna sahiptir. Kanalları şöyle sıralıyabiliriz.

(1) Üretici-Tüketici : En kısa ve en yakın olan bu şekilde tüketim malları doğrudan doğruya, hiç bir aracı işletme olmadan üreticiden tüketicilere ulaşmaktadır. Üretici, kapı kapı dolaşarak, postalama yoluyla yada kendi satış örgütleri aracılığıyla doğrudan doğruya satış yapabilmektedir.

(2) Üretici-Parekendeci-Tüketici : Büyük parekendecilerin çoğunluğu, doğrudan doğruya üreticiden alım yaparlar. Bunun yanı sıra azınlıkta olmakla beraber üreticiler de kendi parekende mağaza açabilirler.

(3) Üretici-Toptancı-Parekendeci-Tüketici : Geleneksel bir dağıtım kanalının söz konusu olması durumunda, dağıtım genellikle bu şekilde yapılır. Bir çok küçük üretici bu kanal türünü kendileri için elverişli bulmaktadır.

(4) Üretici-Acenta-Parekendeci-Tüketici : Bir çok üretici, toptancı kullanmak yerine, başka bir üreticinin acentalarını yada öteki aracı acentaları kullanarak, özellikle geniş çapta alım yapan perakendecilere mallarının ulaşmasını sağlar.

(5) Üretici-Acenta-Toptancı-Perakendeci-Tüketici : Üretici, küçük perakendecilere de malını ulaştırmak isterlerse, bu çeşit küçük alıcılara satış yapacak toptancılara mal veren, aracı acentaları da dağıtım zinciri içersine sokabilir.

Her kanalda aracı işletme bulunmaktadır. Kanalin kısa olması, mamülün üreticiden tüketiciye araya fazla aracı girmeden ulaşması demektir. Dağıtım kanalının uzun olması ise, üretici ile tüketici arasında çok sayıda aracının bulunmasını ifade etmektedir. Tüketici bakımından dağıtım kanalı çok önemlidir. Mamüllerin üreticiden tüketiciye akarken arada ne kadar aracı varsa mamülün fiyatı da o kadar yükseliyor demektir. Çünkü her aracı kârını mamül üzerine koyup tüketiciye öyle intikal ettirmek durumundadır. Aracıların bu işlerinden dolayı elde ettikleri, onların gelirlerini oluşturmaktadır. Aracılık payını ne kadar artırırsa gelirleri o nisbette yüksek olacaktır. Aracıların gelirlerinin yüksek olması bu noktada tüketicilerin aleyhine olmaktadır. Çünkü dağıtım kanalındaki aracıların çokluğu ve kâr haddelerin yüksekliği tüketim mallarının fiyatlarının yükselmesine, tüketicilerin de gelirlerinin o nisbette büyük bir kısmını bu mallara ayırmalarına neden olmaktadır.

BEŞİNCİ BÖLÜM

KÂR VE GELİR İLİŞKİSİ

1. KÂR :

Kâr kelimesi ,«bir şeyden sağlanan çıkar, herhangi bir eylem veya teşebbüsün sağladığı kazanç» olarak tanımlanır. (45)

Hukukta «bir teşebbüsün iktisadi faaliyetleri sonucunda sağladığı gelirden, bütün masraflar çıktıktan sonra kalan müsbet fark»a kâr denir.

İşletmecilikte kâr, bir işlem veya faaliyet sonucu elde edilen kazançtır. Aracılar yönünden kâr, mal ve hizmetlerin üreticiden tüketiciye intikali için yaptıkları işlem ve faaliyetlerin neticesinde elde ettikleri gelirlerdir.

Gayri safi kâr kasaya giren miktar yekûnünü, net kâr işlem veya faaliyetlerin gerçekleştirilmesi için kasadan çıkan miktar toplamı ile gayri safi kâr arasındaki farkı ifade eder.

Ticari işletmeler için kâr, onların aracılık işlem ve faaliyetlerinin sonucu olarak elde ettikleri gelirden başka birşey değildir.

2. FİATLANDIRMA :

Fiat, alım veya satım bakımından bir şeyin para olarak değeridir. (45) Para ise «herkesin kabul ettiği değişim aracıdır. (46)

Fiatlandırma, işletmecilerin amaçladıkları politikaya göre mamûlû için uyguladıkları parasal değerlerdir. İşletmeler için fiatlandırma hedeflerini üç grupta toplayabiliriz.

a. Kârlılık Hedefleri :

Genel olarak işletmenin kısa devrede kârlarını en üst düzeye çıkarmayı hedef olarak seçmeleridir.

Kârlılık hedefleri; maksimum kârlılık, hedef kârlılık, tatmin edici kârlılık şeklinde tayin edilir.

b. Satış hacmi ile ilgili hedefler :

Bazı durumlarda satış hacmi hedefleri fiyatlandırma politikasının temelini oluşturur. Yüksek satış hacmi hedefi, fiyatların kısa dönemli kârların maksimize edebilecek düzeyin altında tutulmasını gerektirir. Durum ne olursa olsun, geniş satış hacmi sağlama hedefi malın geniş alıcı kitleleri tarafından satın alınmasını sağlamaya yöneldiğinden, bu da en azından tatmin edici kârlılığa firsat verici bir fiyatlandırma politikasıyla olur.

Fiatlandırmada satış hacmi ile ilgili hedefler; pazar payını korumak, satışların maksimizasyonu, rekabete karşı koyma, amacına matuftur.

c. Öteki Hedefler :

Fiatlandırmada işletmeci yukarıda sayılan hedeflerin dışında hedeflerde seçebilirler. Örneğin; imaj yaratma, fiatlarda devamlılığı sağlama, ahlâki yönler, kâr marjı hedefleri gibi.

3. FİATLANDIRMA POLİTİKASI :

Fiatlandırma politikası iki şekilde yönlendirilmektedir. Birincisi yüksek fiyat politikası, ikincisi düşük fiyat politikasıdır. Yüksek fiyat politikasına; pazarın kaymağını almak, gerçek kıymetin üstünde fiyatlandırmak, imaj yaratmak, şemsiye fiyatlanması yapmak, amacı ile başvurulur.

Düşük fiyat politikasında; pazarın derinliğine gidebilmek, rakiplerini pazar dışında tutmak, satışı artırmak, rakipleri ortadan kaldırmak amacı vardır. (47)

4. FİATLANDIRMA SİSTEMLERİ :

Fiatlandırma sistemleri : İşletmelerin satış mevzuu yaptıkları

mamûlün fiyatını tayin ederken uyguladığı yöntemi ifade eder. Fiatlandırma genellikle şu yöntemlerle yapılır.

a. Piyasa Fiyatının Esas Alınması :

İşletmecinin, pazar durumunu iyice inceleyip, kendi maliyet fonksiyonlarını (toplam, ortalama ve marjinal) hesaplanmış ve pazarda geçerli fiyatın altında bir maliyet (kâr dahil) üretim yapacağına inanması halinde başvurabileceği fiatlamadır. Piyasa fiyatının esas alınması yöntemi daha çok serbest rekabet piyasası ile tek alıcının bulunduğu pazarlara girecek işletmeler için uygulanmaktadır.

b. «Maliyet-Artı» Sistemi :

Maliyet-artı sisteminde; aksak rekabet piyasasında, işletmenin pazardaki fiyatı gözönünde tutarak, daha çok kendi üretim maliyetine göre bir fiyat tesbit etmesi ve bu fiyatı pazara kabul ettirmeye çalışmasıdır. Maliyet-Artı sisteminin esası, işletmenin satışa tabi tuttuğu mamûlünün ortalama birim maliyetinin üzerine belli oranda bir kâr yüzdesi eklemesidir.

c. «Genel Yönetim Giderlerine Katkı» Sistemi :

Genel Yönetim giderlerine katkı yoluyla fiyatlandırma sisteminin esası «işletmenin genel giderlerini karşılayacak fona ve kârına en fazla katkıda bulunacak fiyatın seçilmesi» oluşturur. Bu sistemde bir yandan işletmenin maliyetlerine diğer yandan pazardaki talep miktarları dikkate alınmaktadır. Böylece değişik fiatlarda ne kadar mamûlün satılabileceği tahminine çalışılmaktadır. Genel yönetim giderlerine katkı sistemi, işletmenin en çok kârı sağlama ilkesine oldukça yaklaşmaktadır.

d. «Çeşitli Mal Üretiminde» Fiatlandırma :

Çeşitli mal üretiminde fiyatlandırma, adından da anlaşılacağı gibi çeşitli mal üreten işletmeler tarafından uygulanır. Bu yöntemin esasını, üretim maliyeti oluşturur. Buda çeşitli şekillerde hesaplanmaktadır.

(1) Toplam Maliyete Oranlı Fiatlandırma :

Bunun esası, maliyet-artı sistemi gibidir. Toplam maliyetin

(genel giderler dahil) üstüne belli bir kâr yüzdesi eklemekle bulunur.

(2) Değişik Masraflara Oranla Fiatlandırma :

Bu sistemle fiatlandırmada; işletmenin pazardaki rekabet koşullarına uyabilmesi, öteki işletmelerle etkili bir şekilde rekabet edebilmesi için değişken masraflara göre (malzeme, işçilik, masrafları) fiatlandırma yapmasıdır. Bu yöntemle mamülle pazardaki ham madde fiyatları ve işçilik ücretleri arasında bağlantı kurulmaktadır.

(3) İşletme Masraflarına Oranla Fiatlandırma :

Bazı yazarlar bir işletmenin ürettiği malların toplam maliyeti veya toplam değişken masraflara oranla değil işletme masrafları denilen bir unsura göre fiatlandırılması gerektiği görüşündedir. İşletme masrafları veya maliyeti toplam maliyetten işletmenin üçüncü şahıslardan aldığı mal ve hizmetler düşüldükten sonraki kısımır. İşletme kendi tecrübelerine ve özelliklerine göre tesbit edeceği bir yüzde ile bu işletme maliyetlerine eklemeler yaparak «işletme masraflarına oranla fiatlandırma» işlemini yapar.

e. «Marjinal» Fiatlandırma :

İşletmelerin tesbit ettikleri yıllık üretim tam kapasite seviyesinde değilse ve eğer o işletmede marjinal maliyetler düşmekte ise, işletmenin alacağı ek taleplerde fiatlandırmayı marjinal fiatlandırma yöntemi ile hesaplama yapılmaktadır.

Tüketici açısından fiatlandırma son derece önemlidir. Fiatın her artışı tüketicinin gelirinden alınan bir parçayı ifade eder. Fiatlanmada ve fiyatların yükselmesinde dağıtım masrafları en etken unsurdur. İşletmeciyi olduğu kadar tüketiciyi de ilgilendiren olgudan bahsetmeyi faydalı bulmaktayız.

5. DAĞITIM MASRAFLARI :

a. Giriş :

Dağıtım masrafları, bir mal veya hizmetin üretim noktasından tüketim noktasına ulaştırılmasında kullanılan bütün giderleri içine alır. Geniş anlamda dağıtım masrafları, malların satışa hazır bir duruma getirilmesi için yapılan tüm faaliyetleri ve bu faaliyet-

lerle ilgili olarak yapılan giderleri kapsar. Bir mal veya hizmetin geliştirilmesinde kullanılan tesisler ve öteki yardımcı işler için yapılan masraflarda bu anlamda dağıtım masrafları içine girer.

Pazarlama masrafları olarak bilinen dağıtım masrafları üretim masraflarından ayrı bir özellik gösterir. Üretim masraflarının aksine dağıtım masraflarının işletmenin gelirini artırıcı bir özelliği vardır. Bu masrafların artması veya azalması işletmenin gelirini de etkiler.

b. Dağıtım Masraflarının Kapsamı ve Niteliği :

Fiziksel dağıtım ekonomik bir sorundur ve ekonominin öteki sorunları gibi marjinal fayda kuralına bağlıdır. Bir malın satış masrafı için kesin bir rakam vermek mümkün değildir. Bir malın satış potansiyelini, kârlı satış bölgelerini, bölgelerdeki nüfusun özelliklerini, bireylerin satın alma alışkanlıklarını ve bunların gelir durumlarını tesbit etmek oldukça zordur.

(1) Dolaylı ve Dolaysız Maliyet Masrafları :

Dolaylı maliyet masraflarını büroda çalışan memurlara ve yöneticilere ödenen maaşlar oluşturur. Dolaysız maliyet masrafları bazı faaliyet masrafları bazı faaliyetlerle doğrudan doğruya ilgili olan masraflardır.

(2) Değişmez, Değişir ve Yarı Değişir Masraflar :

Değişmez masraflar, işletmenin işleyişine bağlı olmayan ve satış miktarı ne olursa olsun aynı kalan masraflardır.

Değişir masraflar satış miktarına bağlı olarak azalıp çoğalabilen masraflardır .

Değişir ve değişmez masraflar arasında yer alan masraflar yarı değişir masraflardır. Genel olarak değişmez masrafları pazarlama fiyatlarının her birine tahsis etmek zor olduğundan dağıtım masraf hesapları sadece değişir, ve yarı değişir, masraflar olarak düşünülür. Değişmez masraflar kontrol edilmezken öteki masraflar kontrol edilebilir.

(3) Dağıtım Masraflarının Gruplandırılması.

Dağıtım masrafları 3 temel grupta toplanabilir.

(a) Malların fiziksel dağıtımı için yapılan masraflar,

(b) Stokları finanslama giderleri,

(c) Satış giderleri.

(4) Tüketicie Yapılan Hizmetlerle İlgili Dağıtım Masrafları sorunu :

Fiziksel dağıtımın artan fonksiyonları dolayısıyla ortaya çıkardığı üstünlükler inkâr edilemez. Ancak hem üretici hem tüketici için yüksek dağıtım masraflarının bir sorun teşkil ettiği de bir gerçektir. Alıcılara istediklerinden fazla hizmette bulunmak veya gereksiz bazı fonksiyonların yürütülmeğe çalışılması, gerekli fonksiyon ve hizmetlerin verimsiz bir şekilde yürütülmesi, dağıtım masraflarının yüksek olmasına neden olmaktadır. Dağıtım masraflarının yüksekliği fiyatların da yükselmesine neden olmakta ve bu külfet tüketicilerin sırtına yüklenmektedir. Bu nedenle dağıtım masraflarının uygun ölçülerde standartlaştırılmasında yarar vardır.

c. Dağıtım Masraflarının Kontrolü :

Dağıtım masraflarının kontrolü, bir faaliyetin yerine getirilmesi için yapılan masraf ile önceden saptanan standartlarla karşılaştırılmasıdır.

Seçilmiş standartlar pazarlama faaliyetlerinin değerlendirilmesi için birer temel teşkil ederler. Dağıtım masraflarının kontrolü ve analizi için kullanılan standartların tesbitinde yedi yol vardır. Bunlar; zaman ve hareket etüdlerinin kullanılması, tarihi maliyet sistemi ve geleceğe ilişkin tahminde bulunma, satış potansiyeli analizi, başa-baş analizi, aritmetik ortalamalar, reşyular ve özel korelasyon yöntemleridir. Dağıtım masraflarının kontrolü bütçe üzerinden «stok dönme çabukluğu» ile veya her ikisi bir arada olduğu usullerle yapılabilmektedir.

d. Dağıtım Masraflarının Analizi :

Dağıtım masraflarının analizi bir dağıtım işinin en iyi ve ucuz şekilde nasıl yapılacağına araştırılmasıdır. Örneğin işletme mallarının depolanmasında umumi mağaza ile özel bir depo arasındaki masrafları karşılaştırır ve kendisi için en uygun olanı seçer.

Dağıtımla ilgili masraf merkezleri şunlardır : Taşıma, stoklar, paketleme, materyel yönetimi, haberleşme ve depolamadır.

Dağıtım masraflarının analizinde temel amaç, masrafları tahmin etmek ve bu masraflar üzerinde bir kontrol sağlamaktır. Dağıtım yöneticisi işletmenin kâr potansiyelini geliştirmek maksadıyla dağıtım olanaklarının nerede, ne şekilde ve ne ölçüde kullanılması hakkında bir karar almak zorundadır. Her işletme için dağıtım masrafları analizi aynı değildir. Dağıtım analizlerinin çok iyi yapılması işletme kârını artırmakla birlikte doğrudan doğruya mamül fiyatları ile yakından ilgili olduğundan tüketici gelirine de yansıtacağı söylenebilir.

6. TÜKETİM KOOPERATİFLERİNDE FİATLANDIRMA VE POLİTİKASI :

Bir tüketim kooperatifinde hesaplanan satış fiyatı dolaysız ve dolaylı giderlerle birlikte malın alış fiyatını kapsamalıdır.

Şöyleki :

Alış fiyatı (— İndirimler)

+ Dolaysız alım giderleri (taşıma ve sigorta gibi)

= Alış maliyeti

+ Genel giderler

— Ek giderler (Beklenmeyen giderler ve risk giderleri)

= Hedef satış fiyatı

Genel giderler, beklenmeyen giderleri ve risk giderlerini her kalem mal için ayrı ayrı hesaplama olanağı olmadığından, alış maliyetine genel bir yüzde olarak eklenirler. Bu yüzde (marj); genel giderler, dönem içinde dönen mal hacmi ile —alış veya satış fiyatı da— ilgilendirilerek ve beklenmeyen giderler ve risk giderleri yüzdesi eklenerek hesaplanır. Alış fiyatına göre hesaplamada «Mark-up» satış fiyatına göre hesaplamada ise «gayri safi kâr» söz konusu olur.

Mark-up :

Genel Giderler X 100

+ ek risk yüzdesi (1)

Alış fiyatında dönen mal

- (1) Alış fiyatında gerçek mal dönüşü şöyle hesaplanır. Dönem başı stoku + dönem içi alımları + doğrudan (direkt) giderler — dönem sonu stoku. Dönem sonu stokları ile dönem içi alımları, alış fiyatıyla değerlendirilir.

Gayri safi kâr :

Genel giderler X 100

Satışlar

+ ek risk yüzdesi (1)

Gelecek dönemlerdeki umulan gelişmelere göre kestirilen rakamlar hesaplamada kullanılır. Veya geçmiş dönemlerin gerçek rakamları göz önünde tutulur. Ek yüzdeler, her işletmenin kişisel deneylerine dayandırılmalıdır. Genellikle % 2-3 yeterli sayılır. Hesaplanan «Mark-up» veya «gayri safi kâr» sonradan belli aralıklarla yeniden incelenerek, eklenen marjın, gerçek maliyetle uyumlu olup olmadığı belirlenmelidir.

Bazı durumlarda, özellikle başlangıçta, iki yönlü hesaplama yöntemi kullanmak yararlıdır. Bu tür hesaplamada umulan dönem mal hacmi ile ilgili olarak en yüksek maliyet düzeyi belirlenir. Bu maksatla, kooperatif çalışma alanı içinde müşteri olacaklarını umduğu ailelerin sayısını, ortalama gelirlerini ve harcama alışkanlıklarını kestirmelidir.

Örneğin, kooperatifin çalışma alanı içinde 3.000 aile bulunsun. Bunun % 40-50'ni 1200 ile 1500 ailenin üye olacakları umulsun. Ortalama aylık gelirleri 1750 TL. olsun, bunun 1000 TL. si yiyecek malları için harcansın (2) yöredeki perakendecilerin ortalama gayri safi kâr oranı da % 10 olsun. Bu koşullarda, kooperatifin giderleri 120.000 TL. ile 150.000 TL. i geçmemelidir. (Aylık dönen mal hacmini % 10'u $1200 \times 1000 = 1.200.000$ TL.; $1500 \times 1000 = 1.500.000$ TL.)

Tüm mal çeşidine aynı marjın uygulanması pek gerçekçi olmaz. Nedeni, genel giderlerin şu nedenlerle mal çeşitlerine göre değişmesidir :

a. Depolamada farklı ölçüde bakım ve onarım gerekebilir. Örneğin bazı mallar özel araç ve gereçleri gerektirir. Depolama tankları (gaz yağı için) veya soğuk havalı depolama gibi.

- (1) Fiat hesaplamasında kullanmak için «gayri safi kâr» «mark-up»a dönüştürülmelidir.

$$(100 - \text{gayri safi kâr}) \times 100$$

$$\text{Mark-up} = \frac{\text{gayri safi kâr}}{\text{gayri safi kâr}}$$

- (2) Bir çok ülkede ortalama gelir yapısına ve alış-veriş alışkanlıklarına ilişkin istatistik bilgiler kolayca elde edilebilir ve hesaplamada bu bilgilerden yararlanılır.

b. Mal dönme hızının farklı olması ve bunun sonucunda Depolama süresinin de değişmesi.

c. En büyük güçlük malın satışındadır. Örneğin, et ve akışkan mallar.

d. Zarar ve fire, özellikle, taze et, sebze ve balıkta yüksek düzeydedir.

Tüketim kooperatiflerinde uygulanan ortalama «Mark-up» çalışmaları alanlarına göre değişir. Endüstrileşmiş ülkelerdeki kooperatiflerde, genellikle % 2 dolayındadır. Kalkınmakta olan ülkelerde yaklaşık % 10 yeterlidir. Bu farkın nedeni işçilik maliyetlerinin farklı olması ve kalkınmış ülkelerdeki kooperatiflerin çeşitlerinin çok olmasıdır.

Hesaplanan satış fiyatı, bir hedef fiattır ve gerçekleşmesi kooperatifin fiyat politikasına bağlıdır. Bir tüketim kooperatifinin fiyat politikası türlü amaçlara yöneliktir. 1 - Alıcılara çekici ve rekabetçi fiyatlar sunmak, 2 - Giderleri karşılayacak yeterlikte kâr sağlamak ve 3 - Fiyat dalgalanmalarından sakınarak yerleşik fiyatı korumak gibi amaçlar bu arada sayılabilir.

Bir takım koşullarda kooperatif malları hedef fiyatın çok altında satılabilir. Örneğin;

— Eskimiş stoklardan kurtularak zararı azaltmak.

— Özel indirim yaparak alıcıları özendirmek.

— Yeni mal çeşitleri tanıtmak gibi maksatlar, bu arada sayılabilir.

Psikolojik nedenlerle satış fiyatının, tam sayının altında kesirli olarak belirlenmesi önerilir. Örneğin; 2,95 TL.; 3.00 TL. ile 3.05 TL.'e göre daha çekicidir. 3.65 ile 3.75 TL. arasındaki fark, alıcılar için aynı ölçüde çekici değildir.

Kooperatif, fiyatlar genel düzeyini gözönüne alarak «pasif veya aktif» bir fiyat politikası izler :

Pasif fiyat politikasında fiyat düzeyi, yöredeki rakiplerin uyguladıkları fiyat düzeyi ile uyumlu kılınır.

Aktif fiyat politikasında ise malı rakip perakendecilere göre oldukça ucuz satmak amacı güdülür.

Bu politikalardan hangisinin, uygulanacağı, yönetimin etkinliğine, fiat rekabetine dayanılabilme gücüne, rekabetin etkinliğine ve üyelerin yeni fonlar ödeme eğilimlerine bağlıdır. Aktif fiat politikası üyelere geri ödeme yapılmamasını zorunlu kılabilir. Üyeler, geri ödeme yapılması isteği ile biraz yüksek fiat ödemesi kabul edebilirler.

Kooperatif fiat politikasının sınırladığı durumlarda söz konusudur. Örneğin;

— Perakendeci fiat uygulamasına ilişkin anlaşmalar, yoluyla tüm perakendeciler malları aynı fiatta satmaya zorlanabilirler. Bu yola, çok kez, iyi tanınmış marka malların imalâtçıları başvururlar. Anlaşmaya uyulmazsa, aradaki alış-veriş ilişkisi kesilir.

— Devlet, yiyecek maddeleri için değişmez fiatlar uygulayabilir.

Fiatlar malların üzerine veya raflara açıkca yazılmalıdır. Aynı zamanda, her üyeye aynı fiatın uygulanacağıda belirtilmelidir. Böylece, satış görevlilerin fazla fiat uygulamaları önlenmiş olur. (49)

ALTINCI BÖLÜM

TÜKETİM KOOPERATİFLERİNİN GELİR DAĞILIMINA KATKISI

1. GENEL OLARAK :

Buraya kadar gelir, tüketim kooperatifleri ve bu kavramların biribiri ile ilişkisine değinen diğer konuları görmüş bulunuyoruz. Ayrıca tüketim kooperatiflerinin Türkiye'deki ve Dünyadaki durumunu karşılaştırarak Türkiye'nin ilerde gelebileceği aşama böylece gösterilmiş olmaktadır. Tüketim Kooperatiflerimiz yatay ve dikey örgütlenmesini tamamlayıp dağıtım kanallarını eline geçirdiği ölçüde araçların aldığı kârı ortaklarına aktaracağına da şüphe yoktur. Bugün tüketim kooperatiflerinin en mükemmel örgütlendiği ülkelerde dahi araçlar tamamen ortadan kaldırılmış değildir. Buna imkân da göremiyoruz. Ancak tüketim kooperatifleri uluslararası örgütünü de tamamladığı zaman dar gelirli ortaklarının çok parayla az ihtiyaç maddelerini karşılama zincirini tamamen kıracağı, araçlara akan fazla ve haksız kâr kazancını belirli bir seviyede tutacağı, elde edeceği kârı ortaklarının gelirlerini ve sosyal refahlarını o derece yükselteceği, muhakkaktır.

Şimdi biz burada bazı maddelerin üretici tarafından satış fiyatını, tüketicinin alış fiyatını ve aracı işletmelerin kazancının ne olduğunu açıklamaya çalışacağız. (1)

2. TÜKETİCİ GİDERİ :

a. Bazı gıda maddelerinin tüketici fiyatları DİE'ce seçilmiş bazı maddelerin on ilde perakende satış fiyatları tesbit edilmiştir.

(1) Bu kısımda geçen rakamlar (3, 10, 13, 17, 18) tablolardan çıkartıldı. Gıda maddeleri fiyatları DİE Türkiye yıllık istatistiği ve 976 aylık istatistiği.

Araştırmaya konu iller; Ankara, İstanbul, İzmir, Adana, Diyarbakır, Erzurum, Konya, Samsun, Sivas, Zonguldak'tır.

DİE'ce sadece gıda maddeleri ele alınmıştır. Diğer maddelerin üretici, toptancı ve perakendeci fiyatlarında tam belirginlik görülemediği için hesaplama dahil edilmemiştir.

On ilde satılan maddelerden; pirinç, patates, kuru fasulye, nohut, kuru soğan, lahana, pırasa, domates, kabak (dolma), patlıcan, biber (dolma), koyun eti, sığır eti, tavuk, yumurta, zeytin, zeytin yağı, süt, beyaz peynir, yaş üzüm, kavun, karpuz, elma, portakal, limon, ele alınmıştır.

Sayılan maddelerin bir kilogramlarının kuruş olarak on il ortalamaları şöyledir : pirinç (934,6), patates (201,6), kuru fasulye (683,4), nohut (583,5), k. soğan (250,8), lahana (188,7), pırasa (220), domates (311,1), kabak (236), patlıcan (340,5), biber (443), koyun eti (2244,1), sığır eti (2166,5), tavuk (2150), yumurta (adedi 79), zeytin (1308), zeytin yağı (1722,4), süt (341,6), beyaz peynir (754,2), yaş üzüm (417,6), kavun (261,6), karpuz (193), elma (370,3), portakal (330,8) limon (adedi 67,2). Bu madde fiyatları aynı zamanda tüketicilerin perakendeci işletmelere ödedikleri parayı göstermektedir.

On ilde 23 gıda maddesinin birer kilogramlarının toplamı itibarıyla en ucuz şehir, 16293 Krş. ile Adana, en pahalı şehir 20221 Krş. ile İstanbul'dur. Gıda maddelerinin çoğunluğunu sebze ve meyvenin teşkil etmesi, Adana'nın bu maddeleri yetiştiren yer olması nedeni ile bu ucuzluğun orada olmasını normal karşılamak gerekir. En pahalı 4 şehir işçi ve memurun yoğun olduğu şehirlerdir. (İstanbul, İzmir, Zonguldak, Ankara) (Tablo 17).

b. Türkiye'de yaş gruplarının normal beslenebilmesi için gerekli besin maddelerine harciyacakları para miktarları :

Enerji ve besin öğelerini karşılayacak yıllık yiyecek miktarlarının fiyatları (Tüketici fiyatı ile) şöyledir :

(1) Çocukların beslenme harcamaları :

Çocukların (0-9 yaş arası) ortalama yıllık yiyecek fiyatları 2136,33 TL. dir. Son nüfus sayımına göre (0-9) yaş grubu nüfusu toplam 10.849.784 kişidir. Çocukların normal beslenmesi için bir yılda tüketecekleri gıda maddelerinin toplam fiyatı 23.178.719.052,72 TL. olmaktadır. Bu miktar aynı zamanda tüketicilerin gelirlerinden

yapacakları harcamaları göstermektedir. Bu paranın bir kısmı üreticilere, bir kısmıda aracı işletmelere gelir olarak gitmektedir.

(2) Genç Erkeklerin beslenme harcamaları :

Genç erkeklerin (10-19 yaş arası) normal beslenebilmeleri için besin maddelerine sarfedecekleri yıllık para ortalaması 3.266,93 TL. dir. Türkiye’de aynı yaş grubunda bulunan genç erkek sayısı 5.028.072 dir. Türkiyedeki genç erkeklerin besin maddelerine yıllık harcamaları gereken para miktarı 16.426.359.258,96 TL. olmaktadır. Bu miktar aynı zamanda hesaplamaya giren besin maddelerini üreten ve satan aracı işletmelere gelir olarak gitmektedir.

(3) Genç kızların beslenme harcamaları :

Genç kızların (10-19) normal beslenebilmeleri için besin maddelerine sarfedecekleri yıllık para ortalaması 2.905,12 TL. dir. Türkiye’de aynı yaş grubunda bulunan genç kızların sayısı 4.644.947’dir. Türkiyedeki genç kızların normal beslenebilmeleri için besin maddelerine yılda ödemeleri gereken para miktarı 13.494.128.428,64 TL. olmaktadır.

(4) Yetişkin Erkeklerin Beslenme Harcamaları :

Yetişkin erkeklerin (20 +) normal beslenebilmeleri için besin maddelerine sarfedecekleri yıllık para ortalaması 3091,96 TL. dir. Türkiye’de aynı yaş grubunda bulunan yetişkin erkeklerin sayısı 9.845.133’dir. Bunların normal beslenebilmeleri için besin maddelerine yılda ödemeleri gereken para miktarı 30.145.403.440,68 TL. dir.

(5) Yetişkin kadınların beslenme harcamaları :

Yetişkin kadınların (20 +) normal beslenebilmeleri için besin maddelerine sarfedecekleri yıllık para ortalaması 2823,97 TL. dir. Türkiyede aynı yaş grubunda bulunanların sayısı 9.829.734 tür. Türkiye’de yetişkin kadınların normal ödemeleri gereken para miktarı 27.758.873.923,98 TL. olmaktadır.

(6) Türkiye’deki insanların beslenme harcamaları :

Türkiye’deki insanların çeşitli yaş grubu ve cinsiyetlerine göre, normal bir beslenme yapabilmeleri için yılda tüketecekleri gıda maddelerine harcamaları gereken para 111.003.484.104,98 TL. olmaktadır. Bu miktar tüketicilerin sadece gıda tüketimine olan giderlerini, aynı zamanda bu maddeler üretenlerin geliri ile aracı iş-

letmelerinin bu maddeleri satışından elde edecekleri geliri ifade etmektedir.

3. ÜRETİCİLERİN ELİNE GEÇEN PARA :

a. Bazı Gıda Maddeleri Satışından :

Bazı gıda maddelerinin üretici fiyatları (çiftçinin eline geçen para) şöyledir; (Birim Kg/Krş.) pirinç (810,6), patates (168), kuru fasulye (532,25,) nohut (454), lahanası (147) pırasa (172), domates (217), kabak (dolmalık 180), patlıcan (254), biber dolmalık (315), yumurta-adedi (66), zeytin (680), zeytin yağı (1559), süt (270,25), Edirne beyaz peyniri (1406), yaş üzüm (297), kavun (160), karpuz (130), elma (245,75), portakal (204,33), limon-adedi (31,12) dir. Üreticilerin yukarıda adları yazılı gıda maddelerinin birer kilogramlarından elde ettiği geliri toplam 8299,30 TL. olmaktadır. (Tablo 18).

b. Normal Beslenme için Harcanan Paralardan :

(1) Çocukların beslenme harcamasından :

Türkiye'de çocukların (0-9 yaş arası) normal beslenebilmesi için gerekli besin maddelerine harcıyacıkları yıllık para miktarı toplamı 23.178.719.052,72 TL. olarak bulunmuştur. Aracı işletmecilerin kârı (brüt) ortalama % 40,59 olduğuna göre üreticinin eline geçen (% 59,41) hesabıyla 13.770.476.989,22 TL. olmaktadır.

(2) Genç Erkeklerin Beslenme Harcamasından :

Türkiye'de genç erkeklerin (10-19 yaş arası) normal beslenebilmesi için gerekli besin maddelerine harcıyacıkları yıllık para miktarı toplamı 16.426.359.258,96 TL. olarak hesaplanmıştır. Aracı işletmelerin kârı (Brüt) ortalama % 40,59 olarak bulunmuştur. Üreticiye kalan para ise bu miktarın % 59,41'i olmaktadır. Toplam tüketimin bu nisbeti alındığında üreticinin eline geçen para 9.748.901.035,75 TL. olarak bulunur.

(3) Genç Kızların Beslenme Harcanmasından :

Genç kızların (10-19 yaş arası) normal beslenebilmeleri için üreticide kaldığı için bu nisbet üzerinden hesaplama yapıldığında gerekli besin maddelerine harcıyacıkları yıllık para miktarı toplamı 13.494.128.428,64 TL. olarak bulunmuştur. Bu paranın % 59,41'i

genç kızların beslenmesinden üreticilerin eline geçen para 8.016.861.856.— TL. olmaktadır.

(4) Yetişkin Erkeklerin Beslenme Harcamasından :

Yetişkin erkeklerin (20 +) normal bir beslenme yapabilmeleri için gerekli besin maddelerine harcıyacakları yıllık para miktarı toplamı 30.145.403.440,68 TL. olarak bulunmuştur. Bu paranın üretilen kalanda % 59,41 miktarı 17.909.384.144.— TL. olmaktadır.

(5) Yetişkin Kadınların Beslenme Harcamasından :

Yetişkin kadınların (20 +) normal bir beslenme yapabilmeleri için gerekli besin maddelerine harcıyacakları yıllık para miktarı toplamı 27.758.873.923,98 TL. olarak bulunmuştur. Bu paranın üretilen kalanda % 59,41 miktarı 16.491.546.998.— TL. tutmaktadır.

(6) Türkiye'deki İnsanların Beslenme Harcamasından :

Türkiyedeki bütün yaş gruplarına giren insanların (erkek, kadın) normal bir beslenme yapabilmeleri için yılda tüketmeleri gereken gıda maddelerinin toplam parasal tutarı 111.003.484.104,98 TL. olarak hesaplanmıştır. Bu hesaplama ve bu paradan üreticilerde kalan yüzde miktarına (% 59,41) göre üreticinin eline geçecek para miktarı 65.948.169.906.— olmaktadır.

4. DAĞITIM KANALLARINDA KALAN PARA :

a. Bazı Gıda Maddeleri Satışından :

Bazı gıda maddelerinin perakende satış fiyatı (tüketici alış fiyatı) yukardaki 2/a kısmında açıklanmıştır. 3/a kısmında da bu maddelerin satışından aracı işletmelerin eline geçen paralar belirtilmiştir. Şimdi burada aynı gıda maddelerinin üreticiden tüketiciye intikalini sağlayan dağıtım kanallarında ne miktar para kaldığını hesaplıyacağız.

Belirtilen gıda maddelerinin bir kilogramlarının satışı toplamından üreticinin elinde kalan miktar 8.299,30 TL., aracı kanallarının eline geçen miktar (Tüketici fiyatı 10988,10 - 8299,30) 2.688,80 TL. olmaktadır. Dağıtım kanallarını ellerinde tutan bu aracı işletmelerin brüt kârları ortalama % 40,59 olarak bulunmuştur.

Aracı işletmeler kuru yiyeceklerde (pirinç, patates, kuru fasulye, nohut, kuru soğan) % 23,06; yaş sebzelerde (lahana, pırasa,

domates, kabak, patlıcan, biber) % 34,34; bakkaliye malzemele-
rinde (yumurta, zeytin, zeytin yağı, süt, peynir) % 34,73; yaş mey-
velerde (üzüm, kavun, karpuz, elma, portakal, limon) % 63,51 aracı
payı almış olmaktadırlar.

Gıda maddelerinin birer kiloğramından araçların elde ettikleri
gelir miktarı; pirinçten 124 Krş., patatesten 33,6 Krş., kuru fasul-
yeden 151,15 TL., nohuttan 129,50 Krş., lahanadan 41,70 Krş., pı-
rasadan 48 Krş., domatesten 94,10 Krş., kabaktan 56 Krş., Patlıcan-
dan 86,50 Krş., biberden 128 Krş., yumurtanın adedinden 13 Krş.,
zeytinden 628 Krş., zeytin yağından 163,4 Krş., süttten 71,35 Krş.,
beyaz peynirden 348,20 Krş., yaş üzümünden 120,60 Krş., kavundan
101,60 Krş., karpuzdan 126,47 Krş., limonun adedinden 36,08 Krş.,
olarak bulunmuştur.

b. Normal Beslenme için Harcanan Paralardan :

(1) Çocukların Beslenme Harcamasından;

Türkiye'de çocukların (0-9 yaş grubu) normal bir beslenme
yapabilmeleri için gerekli besin maddelerine harcıyacıkları yıllık
para miktarı toplamı 23.178.719.052,72 TL. olarak hesaplanmıştır.
Bu paranın üreticilerin aldıkları pay çıkardıktan sonra geriye kalan
9.408.242.063 TL. dağıtım kanallarında kalmaktadır.

(2) Genç Erkeklerin Beslenme Harcamasından;

Türkiye'de genç erkeklerin (10-19 yaş grubu) normal bir bes-
lenme yapabilmeleri için gerekli besin maddelerine harcıyacıkları
yıllık para miktarı tutarı 16.426.359.258,96 TL. bulunmuştu. Bu pa-
radan üreticilerin aldığı para çıkartıldığında geriye kalan
6.677.458.223 TL. dağıtım kanallarında kalmış olacaktır.

(3) Genç Kızların Beslenme Harcamalarından;

Genç kızların (10-19 yaş grubu) normal bir beslenme yapabil-
meleri için gerekli besin maddelerine harcıyacıkları yıllık para
miktarı 13.494.128.428,64 TL. tutmaktadır. Bu paradan üreticinin
aldığı pay çıkartıldığında geriye kalan 5.477.266.572 TL. dağıtım
kanallarının eline geçirdiği para olmaktadır.

(4) Yetişkin Erkeklerin Beslenme Harcamasından;

Yetişkin erkeklerin (20 +yaş grubu) normal bir beslenme ya-
pabilmesi için gerekli besin maddelerine harcıyacıkları yıllık para

miktarının 30.145.403.440,68 TL. olduğu saptanmıştı. Üreticinin aldığı pay bu paradan düşüldüğünde geriye kalan 12.236.019.286 TL. dağıtım kanallarının ele geçirdiği miktar olmaktadır.

(5) Yetişkin Kadınların Beslenmesi Harcamasından;

Yetişkin kadınların (20 + yaş grubu) normal bir beslenme yapabilmesi için gerekli besin maddelerine harcıyacakları yıllık para tutarı 27.758.873.923,98 TL. olarak bulunmuştu. Bu paradan üreticinin aldığı miktar düşüldüğünde dağıtım kanallarının elinde 11.267.326.925 TL. kalmaktadır.

(6) Türkiye'deki İnsanların Beslenme Harcamasından;

Türkiye'deki bütün yaş gruplarına giren insanların (erkek, kadın) normal bir beslenme yapabilmeleri için yılda tüketmeleri gereken gıda maddelerinin toplam parasal tutarının 111.003.484.104,98 TL. olduğu saptanmıştı. Bu paradan üreticilerin aldıkları miktar çıkartıldığında geriye kalan 45.055.314.198 TL. aracılardan eline geçen parayı oluşturmaktadır. Diğer bir ifade ile bu para dağıtım kanallarında kalmaktadır.

5. ARACILARIN GELİR DAĞILIMINDAN ALDIKLARI PAY AÇISINDAN HESAPLAMA :

Büyük Tüccar ve sanayi, serbest meslek sahiplerinin geliri 9.286 Milyon TL., Ticaret Erbabının geliri 8.913 Milyon TL. dir. (1)

Tüketim kooperatifleri dar gelirli % 72,5 nüfusu örgütüne aldığı ve aynı nisbette ticaret erbabının işinide üslendiği zaman tüketim kooperatiflerinin net geliri 6.461.925.000 TL. olacaktır.

9.286 Milyon TL. gelirin 1/3 nisbetini büyük tüccar geliri olarak kabul edilirse tüketim kooperatifleri üst örgütlenme ile büyük tüccarlardan da aracılık fonksiyonunu % 72,5 nisbetinde aldıkları varsayılırsa, bu kesimden elde edecekleri gelirde 2.244 Milyon TL. olacaktır.

Her iki kesimin aracılığını % 72,5 nisbetinde aldığı kabul edilirse kooperatifin geliri toplam 8.705.925 Bin TL. olacaktır.

(1) Bu gelirler kullanılabilir gelirlerdir. (Bak. Tablo 3)

6. SONUÇ :

21 gıda maddesinin tüketiciye intikaline kadar geçen yolda (dağıtım kanallarında), tüketicilerin bu maddelere ödedikleri paranın % 40,59'u kalmaktadır. Geriye kalanını üreticiler almaktadır. 21 gıda maddesinin 1'er Kg. mından aracı kanallarında kalan para miktarı 2.688,80 TL. dir.

Dağıtım kanallarında kalan paranın nisbetini % 40,59 olarak nazara aldığımızda ve Türkiye'de insanların yeterli besin maddelerini alabilme düzeyine geldiği takdirde sadece belirli gıda maddeleri satışından dağıtım kanallarında kalan para 45.055.314.198 TL. olmaktadır.

Yapılan gelir dağılımı ve beslenme için gelirlerin yeterliliği hakkında önceki kısımlarda yaptığımız açıklamalara göre Türkiye nüfusunun en az % 72,5'i yeterli beslenme imkânından yoksundur. Yeterli beslenemeyenlerin beslenememe nedeni gelirlerinin yeterli olmamasından ileri gelmektedir. Tüketim kooperatifleri dar gelirli olan % 72,5 nüfusun örgütlenmesini sağladığı ve bu gıda maddelerinin dağıtım kanallarında aynı ölçüde ele aldığı zaman bir yılda tüketim kooperatiflerinde kalacak para miktarı 32.665.102.793 TL. olacaktır.

Tüketim kooperatifleri kâr marjını % 10 düşürdükleri takdirde kooperatif üyelerinin yıllık toplam kazancı 3.266.510.279 TL. olacaktır.

Kooperatifin toplam masrafını % 20,59 olarak kabul edelim. Ayrıca kooperatif ortaklarına % 10 risturn dağıtmış olsun. % 10'da piyasa fiyatından düşük fiyat uyguladığından, kooperatiflerin ortaklarına sağlayacağı toplam yıllık kazanç 6.533.020.558 olacaktır.

Türkiye'de büyük tüccar ve sanayi, serbest meslek sahiplerinin 1/3 miktarının büyük tüccar olduğu kabul edilirse; tüketim kooperatifleri büyük tüccar ve ticaret erbabı kesiminin aracılık fonksiyonunu dar gelirli nisbetinde (% 72,5) ele geçirdiğinde yıllık geliri 8.705 Milyon TL. olacaktır. (1)

(1) Bu miktar gelir dağılımına göre hesap edildiğinden kullanılabilir geliri ifade etmektedir. Bu sebeple kooperatiflerin üyelerine sağlayacağı gelir olarakta kabul edilebilir. Gelir miktarları için bak tablo - 3.

YEDİNCİ BÖLÜM

S O N U Ç

1. GELİR DAĞILIMI AÇISINDAN :

Milli gelir bir ülkenin kalkınma durumunu yansıtan bir gösterge olarak kabul edilmektedir. İktisaden kalkınma, bir ülkede nüfus başına düşen reel milli gelirin artırılmasını ifade eder. İktisadî gerilik nüfus başına düşen milli gelirin ileri ülkelerinkine nazaran az olması şeklinde tezahür etmektedir.

1973 Türkiye toplam geliri 170.269 Milyon TL. dir. En son milli gelir tahminleri 1973 yılında cari fiatla Türkiye G.S.M.H. nın 308.507 Milyon TL. olduğunu göstermektedir. Türkiye’de hane halkı yıllık ortalama harcanabilir geliri 24.694 TL. olarak hesaplanmıştır. Bu rakam çalışan başına 14.571 TL., kişi başına 4.353.— TL. olarak bulunmuştur. Türkiye’de gelir dağılımı Gini Oranı 0,51’dir.

Uluslararası karşılaştırmada Türkiye Avrupa’da refah seviyesi en düşük ülke»dir. Gelir dağılımı açısından Türkiye dünyada «eşitlikten en uzak ülkeler» grubunda yer almaktadır.

Gelir dağılımı çeşitlerine göre tüketim harcamalarına ayrılan paraların bilhassa gıda ve konut tüketimine yeterli olup olmadığının yapılan incelemesinde sırayla; Düz İşçiler, Küçük üreticiler, Ücret geliri alanlar, diğer mesleklerde olanlar ve memurlar geçim darlığında oldukları anlaşılmıştır. Hane halklarının % 50’ni oluşturan kesimin yıllık geliri 0 - 15.000 TL. arasında değişmektedir. Türkiye 1975 nüfus sayımı sonuçlarına göre bulunan hane halkı te-rekkübünün sadece yeterli beslenmesine dahi bu para yetmemektedir. Konuya yalnızca beslenme açısından bakılmış olsa dahi Türkiye’de bu gelir dağılımı ile toplam hane halklarının en az % 72,5’ni oluşturan hane halklarının yeterli beslenme yapamadıkları kanıtlanmaktadır.

Ev kiralari-Gelir dağılımı irdelemesi sonuçlarına göre; (sırayla) düz işçiler, küçük üreticiler, diğer mesleklerde olanlar ve memurlar «3 oda ve bir mutfaklı» evlerde kira ile oturdukları takdirde; hane halklarına isabet eden ortalama gelirleri ile kira bedelini ödedikten sonra geriye kalan paradan diğer tüketim gereksinimlerini karşılamak için hiç para ayıramadıkları gibi yeterli beslenme dahi yapamamaktadırlar. (Bak. Tablo 12, 13, 14).

Devlet ekonomi politikasını; sanayileşmeye, sanayileşmeyi sermaye birikimine, bunu sağlamak için de 23 yıl gelir dağılımı eşitsizliğini gidermemeye yönelttiği anlaşılmaktadır. (51)

Gelir dağılımının eşite yaklaştırılmaması, zenginin daha zengin fakirin daha fakir olması sonucunu doğurur. Bu ise dar gelirli-lerin bugünkü yaşam düzeylerinin ilerde daha aşağı seviyeye düşeceğini kanıtlar (50) bu gidiş hem insan tabiatına, hem sosyal adalete, hem de Türkiye'nin «demokratik, sosyal hukuk devleti» temel ilkelerine aykırı düşmektedir.

Gelir dağılımından en büyük payı büyük ticaret ve sanayici, serbest meslek ve ticaret erbabı almaktadır. (Toplam hanelerin % 25'ni oluşturdıkları halde toplam gelirden aldıkları pay % 10,7 yani 18.199 Milyon TL. dir). Bunlara karşı; işçiler, küçük üreticiler, diğer meslek sahipleri ve memurlar, hane halkı yüzdelerine göre çok daha düşük gelir payı almaktadırlar. Bir hesaplama göre bir malın üreticiden tüketiciye intikalinde aracı işletmelerde kalan para (tüketicilerin ödedikleri paranın) % 40,59'nu teşkil etmektedir. Türkiye ekonomisinde var olan bu küçük üretici —büyük üretici + aracı— dar gelirli tüketici ilişkisi, daima büyük üretici ve araçlar lehine gelir çoğaltımını, diğerlerinin aynı nisbette gelirlerinin azaltımını doğurmaktadır.

Gelir dağılımının eşitsiz olması, aynı zamanda gelirle doğru- dan ilgili olan «servetin geniş kitlelere yayılması» ilkesine de ters düşmektedir. Çünkü ülkede yeni oluşan servetin tümüne yakın bir bölümü yüksek gelirli-lerin elinde toplanacak, düşük gelirli-ler bu yeni oluşan servetten alacakları pay ise çok düşük ya da hiç olmayacaktır.

Milli gelirin gittikçe artan bir eşitsizlikle paylaşılmasına neden olacak bu dağılım biçimine devletin teşvikci görünümde olduğu nazara alındığında, ortada sadece bundan zarar görenlerin biraraya gelip örgütlenerek sorunlarına hal çaresi bulmaları seçeneği kalmaktadır.

2. TÜKETİM KOOPERATİFLERİ AÇISINDAN :

Ülkede «demokratik ve sosyal hukuk devleti» olmanın temel unsurunu gelir dağılımındaki düzensizliğin giderilmesinde görmek-
teyiz. Gelir dağılımını düzensizlikten kurtarmanın, yeni oluşan ser-
vetin dar gelirli geniş halk kitlelerine yaygınlaştırmanın en geçerli
yolu, dar gelirli insanların kooperatif şeklinde örgütlenmesidir.

Bugün insanlık tarihinin en büyük sorunu açlık, yeterli besle-
nememe sorunudur. İnsanlık konutsuz, giysisiz yaşamıştır fakat
yeterli beslenemediği zaman yaşamını sürdürememiştir. Bu bakı-
dan bizce ülkede en önemli kooperatif örgütlenmesi tüketim koo-
peratifi şeklinde olanıdır.

İnsanlığın amacı, insanların ve toplumların yaşam düzeyini
yükseltmek, insanca yaşama olanaklarını meydana getirmektir.
Her insan üretici ve tüketicidir. Bireyler bütün gereksinimlerini
kendilerinin üretmesi mümkün değildir. O halde üretilen mallar ih-
tiyaçlara göre karşılıklı mübadeleye tabi tutulacaktır. Bu mübade-
lede üreticiler ürettiklerini fazla fiatla devredip gelirini yükselt-
meyi, mübadelede aracı olanlar aracılık paylarını kâr adı altında
azamiye çıkarmayı, tüketicide bir taraftan ürettiğinin bedelini fazla
alıp gelirini artırırken diğer taraftan elde ettiği gelirle daha çok tü-
ketim maddesi almayı amaçlamaktadır. Bu iktisadî döngüde ama-
cına ulaşanlar aracı ve büyük üreticiler olmuştur. Aracıların ka-
zancı, küçük üreticiler ve dar gelirli tüketiciler kazancı açısından
nisbetlendiğinde haksız olmaktadır. Bu haksızlığı gidermek, üreti-
ci ve tüketicinin bir paranın iki yüzü gibi olan amaçlarını birleş-
tirmek için tek çıkar yol Tüketim Kooperatiflerinin, üretim koopera-
tifleriyle üst örgütlenmede birleşmesidir. Bu sayede araçlar orta-
dan kalkacak, araçların elde ettiği kâr kooperatiflerde ve dolayısı
ile dar gelirli ortaklarda yeni bir gelir olarak kalacaktır. Bu gelir
artımı yeni servetin yaygınlaştırmasını kâr topağı gibi büyütüp eşi-
de hızla yaklaştıracaktır.

Tüketim kooperatiflerinin araçları ortadan çıkarıp onun yerini
alması, aslında kendi ürettiği ve tükettiği mamülün mübadelesini
bizzat kendisinin yapması anlamından başka birşey değildir. Bu ne-
denle kooperatiflerin aracı işletmelerin kârını elde etmiş olmalarını
bu kârı ortakların elde etmesi ile eşit anlama geldiğinden şüphe
edilmemesinde fayda vardır.

Tüketim kooperatiflerinin ortaklarının gelirlerini yükseltmeyi te-
mel amaç bilmeleri gerektiğini söylerken bu amacın sadece eko-

nomik yönlü olduğunu ifade etmiş olmuyoruz. Gerçekte kooperatifçilik ilkeleri ekonomik ve toplumsal amaçları birlikte içerirler ve bu iki amaçlar kümesinin birbirlerini bütünleştirmelerini öngörürler. Tüketim kooperatifleri bireylerin gelirlerini artırarak onların toplum içinde gerçek bir gelişmeye kavuşmasını desteklediği için amaçlarının temelde tek olduğu açıkça ortadadır. Bu ekonomik ve toplumsal amaç, gerçeğe inildiğinde paranın iki yüzünü oluşturmaktadır.

Kooperatifler etkin birer ekonomik kuruluş olmadıkları sürece toplumsal amaçlarını gerçekleştiremeyecekler ve toplumsal amaçları benimsemediklerinde ise ayrıca birer özellikleri bulunmayan işletmeler durumunda kalacaklardır. Bu nedenle tüketim kooperatiflerimizin ulusal ekonomimizde etkinlik kazanması bazı koşulların varlığına bağlı olmaktadır.

Bugün Türkiye’de tüketim kooperatifçiliği parekendeci fonksiyonunu yerine getirmektedir. Kooperatif sayısı, bilhassa kooperatiflerin ortak sayıları azdır. Sermayeleri sınırlı ve dışardan desteksizdir. Mal alışlarını genellikle son toptancıdan yapmaktadırlar. Yurt çapında yatay ve dikey örgütlenmeye gidememişlerdir. Tek amaçlı kooperatifler şeklinde çalışmaktadırlar. Piyasaya nazaran ortaklarına sağladıkları kâr, diğer perakendeci kuruluşların kârından daha düşük kâr marjı (ortalama % 7,58 kadar) uygulamalarından doğan fark (en az % 12,42) kadardır. Tüketim kooperatiflerine duyulan gereksinme bilinci yaygın ve köklü değildir. Devletin tüketim kooperatiflerine ne sermayesi ne de eğitim açılışından yardımı, kooperatiflerden aldığı seviyede dahi olmamaktadır. Hatta gölge ettiği söylenebilir. Kooperatifler arası işbirliği dayanışma ve koordinasyon yoktur. Kooperatifçilik ilkelerine sadakat her kooperatifte aynı ölçüde ve yeterlilikte değildir. Eğitim ve denetim istenen düzeyde değildir. Tüketici eğitimi hemen hemen hiç yapılmamaktadır. Kooperatiflerin ortak bir bankası henüz kurulamamıştır. Türkiye, tüketim kooperatifçiliğinin henüz ilk basamağında olduğu söylenebilir.

a. Türkiye ekonomisinde tüketim kooperatiflerinin etkinlik kazanabilmesi için;

(1) Tüketim kooperatiflerinin önemi ve ortaklarına sağlayacakları yararlar somut şekilde yönetici ve geniş tüketici kitlesine, gönüllü kişi ve kuruluşlarla bilhassa Devlet tarafından her türlü haberleşme araçları kullanılarak yayılmalı ve bu gereksinme halka mal edilmelidir. Bilinçlendirmeyi, kooperatif ilke ve amaçları v.b.

olmak üzere bir bütün olarak ele almalı ve bu bilinçlendirmenin eğitici-öğretici-uygulayıcı yönleri bulunmalıdır.

Bilinçlendirme konusunda işçi örgütlerinin önemli katkıları olabileceğine burada işaret etmek isterim.

(2) Kurulacak örgütün; üreticiyi de kapsıyacak şekilde çok amaçlı, Türkiye nüfusunun en az % 72,5'ni oluşturan dar gelirlieleri içine alacak şekilde yaygın, üretici ile tüketiciyi birleştirecek, kooperatifler arası işbirliği, dayanışma ve kefaleti sağlayacak, dağıtım kanallarını büyük ölçüde bünyesinde toplayıp amaca en uygun şekilde düzenliyecek (Tüketim kooperatifleri - Tüketim Kooperatifleri Bölge Birliği - Tüketim Kooperatifleri Merkez Birliği - Türkiye Milli Kooperatifler Birliği) şeklinde dikey kuruluşunu tamamlaması lâzımdır.

(3) Kooperatifler arası işbirliğini uluslararası düzeye çıkartmak hedeflenmelidir. Örneğin, bugüne değin tümüyle işlerlik kazanmamış olmasına karşılık, uluslararası kooperatif mal alış-verişini, finansman ve sigortacılık işbirliğini söyleyebiliriz. (53) Bugün çok uluslu işletmelerin etkinliğini giderek artırdığı bir dönemde bunun kooperatifler arasında sağlanamaması, bilhassa gelir dağılımı ve yeni oluşan servetin kooperatif ortaklarına çoğunlukla kaydırılması temel amacını olumsuz yönde etkileyeceği muhakkaktır.

(4) Kooperatif-senkâ işbirliğine son derece önem verilmelidir. Böyle bir işbirliği temel amaçlarında aynılık gösteren her iki kuruluşun da lehine olacaktır. Bilhassa devletin Anayasa ile yüklenen kooperatiflere yardım görevini yerine getirtmede, daha sonra toplu sözleşmeye gidilen işletmelerin bünyelerinde kooperatiflerin kurulması ve canlılığının artırılması çabalarına, yer, personel, finansman, mal tedariki gibi konularda yardımını sağlamada bugün için en etken fonksiyona sahip bulunan sendikal kuruluşlara büyük görev düşmektedir. Bu etkenlik sendikaların kooperatifler konusunda temelde anlaşmış olmaları ile artacaktır.

Kooperatif-senkâ işbirliğinde kooperatif ilkelerinin çiğnenmesine bilhassa dikkat edilmesi, kooperatiflerin geleceği açısından önemli görülmektedir. Aksi halde kooperatifleri bölünmeye ve yutulmaya hazır tuzakların beklediğini önceden kabul etmek gerekir.

(5) Tüketim kooperatiflerinin büyümesi, ortaklarının yaşam düzeyleri ile doğru orantılıdır. Tüketim kooperatiflerinin büyümesi-

ne katkıda bulunacak risturnların ortaklara nakit olarak değil, kooperatifin iştirak konusuna giren üretici yatırımlara sevk edilmesi şeklinde olmalıdır. Böyle bir girişim ortaklara yeni ve kârlı bir gelir kaynağını oluşturacağı gibi bir taraftan kooperatiflerin güçlenmesini, diğer taraftan üretici ile tüketiciyi birleştirmek ilkesini gerçekleştirmede amaca uygun bir davranış yapılmış olacaktır.

(6) Tüketim kooperatifleri hiç vakit kaybetmeden iç ve dış kaynaklardan sağlayacağı finansmanla sattığı mamüllerin üretimine geçmelidir. Bunu yapamadığı sürece ülke içindeki etkinliği diğer kuruluşların gücü karşısında gittikçe azalacaktır. Finansman için devlet, sendikalar, kooperatif ortaklık payları dışında bireylerin (ülke içinde ve ülke dışındaki) verebilecekleri paralar kaynak olabilir. Tüketim kooperatifleri için en önemli finansal kaynak hiç şüphesiz bazı ithal mallarının ithalini kooperatiflerin eline almasıdır. Başarı, üst örgütlenme, kooperatif/sendika işbirliğinin iktidar üzerindeki etkinliği, uluslararası kooperatif kuruluşları ile kooperatifleşmeye değer veren devletlerin etkin olmasını sağlamakla sınırlıdır.

(7) Kooperatiflerin en azından gelir kaybını önleyecek «Kooperatifler Bankası»nın kurulmasında daha fazla geç kalınmamalıdır.

(8) «Sermayeye sınırlı faiz» ilkesine sadakati zedelemeyen ölçüde, bugünkü faiz haddi yükseltilmelidir. (Devlet dahi tahvilleri için daha fazla faiz verirken bunun kooperatiflerce yapılmaması, kooperatifler için öneminin açık olduğu sermaye birikimini önleyecektir.

b. Tüketim Kooperatifleri Türkiye'de etkinliğini kazandığı zaman ortaklarına şu olanakları sağlayacaktır.

(1) Türkiye'deki çok eşitsiz olan gelir dağılımını, eşide yaklaştıracak ve yeni servetin paylaşılmasında ortakları lehine önemli katkıda bulunacaktır.

(2) Ortaklarının ekonomik ve sosyal açıdan yaşam düzeylerini yükseltecektir.

(3) Ortaklarının devlet kapılarında ve diğer kesimin bireyleri karşısında saygınlığını artıracaktır.

(4) Ortaklarının tüketim gereksinimlerini; çok daha ucuz, kaliteli, Türkiye standartlarına uygun, sağlığına yararlı bir şekilde sağlamaya olanakları bulunacaktır.

(5) Ortaklarının kooperatif dışı ekonomik ilişkilerinde istikrarlı fiyat uygulanmasını gerçekleştirmeye katkısı olabilecektir.

c. Tüketim Kooperatiflerinin Türkiye'de etkinliğini kazanması ülke için de son derece yararlı olacağından şüphe edilmemelidir. Bu yararları şöyle özetleyebiliriz.

(1) Anayasaya uygun olarak demokratik rejimin denge içerisinde sağlıklı işlerliğini sağlamayı, korumayı, devam etmesini gerçekleştirmede,

(2) Sosyal adaleti sağlamada,

(3) Ülkenin ekonomik, sosyal ve kültürel kalkınmasında,

(4) Tüm vatandaşların, «kaderde, kıvançta ve tasada ortak, bölünmez bir bütün halinde, milli şuur ve ülküler etrafında» toplanmasında,

(5) Yeni mamüllerin tüketici yararına (fiyat, kalite, standardizasyon v.b. açılarından) üretilmesinde,

(6) Kaynakların daha verimli kullanılmasında,

(7) Tüketicilerin tüm gereksinimlerini aynı yerden temin etme olanağı bahşedilmiş olacağından, zaman ve para tasarrufunun sağlanmasında,

(8) Aracı-tüketici arasında bozulan diyalogun kurulmasında (zihinlerde yerleşen «ticari ahlâk» hakkındaki düşüncenin ortadan kalkmasında),

(9) İktidarların Anayasamızın temel ilkelerine uygun şekilde plân, strateji ve uygulama seçeneklerine yönelmesinde,

(10) En önemlisi; uğruna ihtilâllerin yapıp kanların döküldüğü, iktidarların değiştirildiği, bütün dünya milletlerinin özlemini duyup söylediği «servetin geniş kitlelere yayılması» ilkesini gerçekleştirmede,

En önemli etkenin, «çağın buluşu» olarak nitelendirilen bu kooperatifler olduğunu iddia ediyoruz.

d. Tüketim kooperatifleri üretimle tüketimi birleştirdiği, örgütünü uluslararası düzeyine çıkardığı ölçüde tüm insanlık içinde

büyük faydalar getireceği söylenebilir. Kooperatifçilik İngiltere'de yeşermiş ve oradan bütün dünyaya yayılmıştır. Kooperatifçiliği insanlar düşünce yapıları ne olursa olsun benimsemişlerdir. Devletler hangi düzenle idare edilirlerse edilsinler kooperatifçilik üzerinde durmaktadırlar.

Dünyada kurulan kooperatiflerin hepsinde de aynı kooperatif ilkeleri kabu! edilmektedir. Demek oluyorki kooperatif insanların insanca yaşamalarını sağlayan ortak bir insanlık aracıdır. Bu niteliği ile kooperatif; barışı sağlayıcı, insanların iktisadî hayatlarında üretim ve dağıtım safhalarına göre bölünmeyecek, bütün bu faaliyet sahalarında tüm insanların yer alabileceği bütünleşmiş ortak bir dünya kurma ide'sinde, temel unsur olarak görünmektedir. Diğer taraftan insan ne sadece yurt ne sadece toplum plânında değil, hem fert hem de toplum alanda değerlendirilecektir. Sonuç olarak toplum hayatının iktisadi, sosyal, siyasî ve milletlerarası cephelerinde ayrı ayrı görünümlere ve dengesiz ağırlıklara sahip olan ve bu yüzden yaratılmasına sebebiyet verdiği kuvvet, haksızlık, zulüm, adaletsizlik gibi etkenlerin baskısından acı çeken insan varlığının bütün bu cephelerinin birleştirildiğini görecektir. (54)

3. DAĞITIM KANALLARI AÇISINDAN :

Tüketim kooperatiflerinin etkenliğinin kavranabilmesi büyük ölçüde dağıtım kanallarını elde etmesine bağlıdır. Yaptığımız hesaplamaya göre tüketim kooperatifleri dar gelirlileri örgütüne alabildiği ölçüde (% 72,5) dağıtım kanallarına sahip olduğu takdirde (çeşitli açılardan bakılmaktadır) :

a. 21 gıda maddesinin sadece birer kilogramının üreticiden tüketiciye intikalinde araçlarda kalan ortalama % 40,59 nisbetindeki 2.688,80 kuruş,

b. Türkiye'deki insanların çeşitli yaş grubu ve cinsiyetlerine göre, normal bir beslenme yapabilmeleri yılda tüketecekleri gıda maddelerine harcamaları gereken paranın 111.003.484.104,98 TL. olduğu nazara alınarak, bu paradan dağıtım kanallarında kalan 45.055.314.198.— TL.,

c. İnclemeye konu gıda maddelerinin dağıtım kanallarında kalan yıllık 32.665.102.793 TL.,

d. Aracı işletmelerin 1973 gelir dağılımından aldıkları paylardan (yaklaşık) 8.705.925 Bin TL. (1),

Tüketim kooperatiflerinde, dolayısı ile tüketicileride kalmış olmaktadır.

4. ULAŞILMASI İSTENEN HEDEF AÇISINDAN :

a. Ortaklar Açısından;

Tüketim kooperatiflerinin hedefi ortaklarının yaşam düzeyini yükseltmektir. Bunu gerçekleştirmek için gelir dağılımını, dolayısıyla yeni oluşan servetin ortakları lehine paylaşılmasını sağlamak, değişmez ilke olarak kabul edilmelidir. Yapılacak tüm çalışmaların bu ilkeyi gerçekleştirecek doğrulukta olmasında zorunluluk görmekteyiz.

b. Ülke yararı açısından;

Dar gelirli vatandaşlarımızın yaşam düzeylerinin yükseltilmesi bir bakıma ulusumuzun bütün fertlerinin, kaderde, kıvançta ve tasada ortak, bölünmez bir bütün» halinde olması hedefine ulaşmak anlamını taşıyacaktır.

Türkiye'de sosyal adaletin gerçekleştirilmesinin, demokratik hukuk devletinin sağlam temeller üzerine oturtulmasının koşulunu biz tüketim kooperatiflerinin ulaşılması istenilen hedefe varması ile orantılı görüyoruz.

c. Uluslararası yararı açısından ;

Tüketim kooperatiflerinin uluslararası çapta etkinliğini kazanması ile dünya insanları idealindeki mutlu yaşamı bulmuş olacaktır.

(1) Bu gelir kullanılabilir gelirdir.

E K

MİLLİ GELİR KAVRAMI, HESAPLANMASI VE ÖNEMİ

1. TANIMI :

Milli Gelir, bir ülkede belli bir dönemde (genellikle bir yıl içinde) mal ve hizmetler üretiminden doğan üretim faktörleri gelirlerinin toplam parasal değeri, olarak tanımlanmak mümkündür.

Üretken faaliyetin karşılığı olmayan gelirler, Milli Gelire katılmamaktadır. Örneğin gelirin bir şahıstan diğerine aktarılması demek olan «Transfer ödemeleri» (emekli olan kişilere, sosyal güvenlik Kurumlarınca ödenen aylıklar gibi) bu kavramın dışında tutulmaktadır. Türkiye'de olduğu şekilde, ev kadınının yaptığı hizmet üretimi, kendi kişisel işlerini kendisi yapan kişilerin yaptıkları hizmet üretimi, karşılığında ücret alınmadığı için hesaplama dahil edilmemektedir.

2. HESAPLANMASI :

Milli Gelir safi Milli hasılanın faktör fiyatıyla hesaplanmasından ibarettir. Milli gelirin hesaplanması üretilen, kazanılan ve harcanana göre olmak üzere üç yöntemde yapılmaktadır.

a. Üretim Yolu : Üretim yolu ile hesaplanan Milli Gelir; Üretim sektörlerinin yarattıkları katma değerler toplamını ifade eder. Katma değerler ise, gayri safi üretim değerlerinden üretim yapabilmek için kullanılan mal ve hizmetlerin (aramaların) düşülmesiyle elde edilmektedir.

Üretim yolu ile hesaplamada en büyük güçlük; mükerrer saymaların olması, cari fiyatlarla ifade edilen değerlerin tahmini, hizmet üretimi istatistiklerinin yeterli düzeye ulaşamamasından ileri gelmektedir. Bu nedenlerle üretim yolu ile Milli geliri tahmin etmede çeşitli boşluklar olmaktadır.

b. Gelir Yolu : Bir ülkede üretim faktörlerinin belirli bir düzeyde (Genellikle bir yıl içerisinde) elde ettikleri ücret, faiz, rant ve kârın toplanması ile bulunur. Hesaplama ücret bordrolarından, gelir vergisi beyannamelerinden, aile bütçeleri üzerinde yapılan araştırmalardan yararlanılır.

Ücret gelirlerinin belli bir merkezde kayıt edilmemesi gelir vergisi beyannamelerinin gerçeklere tam uymadığı aile bütçesi anket ve monoğrafların yetersiz olduğu ülkelerde bu yöntemle Milli geliri tahmin etmek mümkün değildir.

c. Harcama Yolu : Harcamalar yoluyla Milli gelirin hesaplanması bir ülkede belirli bir sürede (Genellikle bir yılda) üretim faktörlerince elde edilen şahsi karın, gelirlerinin mal ve hizmetler itibarıyla nihai kullanımlarını gösterir. Nihai kullanım; üretilen mal ve hizmetlerin doğrudan doğruya tüketime (Devlet veya özel kesimde) sermaye malı olarak yatırıma, yıl içinde kullanılmıyarak stoklara ve ihracaata gitmesidir.

Bu yöntemle hesaplanmada, tüketici harcamalarını yansıtırıcı istatistiklere, banka hesabı carileri ile hisse senedi ve tahvil alım satımlarında görülen değişimleri belirten istatistiklere ihtiyaç vardır.

Bir ekonomide belli bir yılda üretilen fakat, aramalı olarak kullanılmayan bütün mal ve hizmetlerin toplam değeri toplam nihai kullanım değerine ve bu değer ise, gayri safi katma değerler toplamına eşittir.

Türkiye'de milli gelir hesaplanırken bu üç yöntemden hiçbirisi tam olarak kullanılmamaktadır. Ancak; mevcut veriler, genellikle üretim ve gelir yollarından gidilerek karma bir yöntemle elde edilmektedir.

3. MİLLİ GELİRLE İLGİLİ KAVRAMLAR :

a. Gayri safi Milli Hasıla :

Gayri safi milli hasıla (G.S.M.H.) bir ulus tarafından belli bir devre (genellikle bir yıl) içinde üretilen nihai (yani tekrar satılmayan) mal ve hizmetlerin piyasa fiyatına hesaplanan kıymetine eşittir. Bu değere üretim işlemi sırasında tüketilen mal ve hizmetlerin değeri dahil değildir.

G.S.M.H. fert ve teşebbüslerle devletin yaptıkları harcamalar toplamı olarak da ifade edilebilir. Tüketim harcamaları, yatırım harcamaları, devletin cari harcamaları toplanıp; ihracat değeri ve ithalat değeri farkı alınarak bu toplama katılmak sureti ile G.S.M.H. elde edilmiş olur. (Y.İ.T.H.)

Yurt içi toplam harcamalar özel tüketim harcamalarını, Devlet tüketim harcamalarını, özel ve devlet yatırım harcamalarını kapsar.

Gayri safi yurt içi hasıla; Y.İ.T.H. ya stoklar, ve ihracatın eklenmesi, ithalatın çıkartılmasıyla elde edilir. Bu hesaplamalar pazar fiyatıyla yapılmıştır. G.S.M.H. dan toplam dolaylı vergilerin çıkartılması, devlet sübvansiyonlarının katılması suretiyle G.S.M.H. nın faktör fiyatı ile değeri bulunabilir.

Milli hasılanın faktör fiyatı ile hesaplanması daha anlamlıdır. Zira dolaylı vergilerin artırılması ile üretim gerçekte artmadığı halde artmış gibi görünecek ve Milli hasıla abartılmış olacaktır.

b. Safi Milli Hasıla :

Safi milli hasıla bir ülkenin mevcut bütün işletmelerinin safi katma değerleri toplamıdır. G.S.M.H. dan mevcut sermaye teçhizatındaki eskime ve aşınmanın çıkartılmasıyla elde edilir.

Safi milli hasıla ülke kalkınması açısından daha anlamlı bir göstergedir. Safi milli hasılanın hesaplanması, memleketin bir devreden diğer bir devreye geliştiği yatırımın kalkınmaya safi olarak ne ölçüde katıldığını göstermesi bakımından önem kazanmaktadır.

c. Şahsi Gelir :

Şahsi gelir, halkın belli bir devrede fiilen elde ettiği gelir olup, milli gelirden emekli sandığı ve sosyal sigortalar kurumuna ödenen emeklilik ve sigorta aidatlarının, şirketler tarafından dağıtılmayan kârların düşülmesi, buna karşılık emekli sandığı ve sosyal sigortalar kurumunca ödenen maaş ve sosyal yardımların, devlet tahvillerine, ödenen faizlerin ilâve edilmesi suretiyle hesaplanır. Bu gelir tüketim, tasarruf ve dolaysız vergilerin ödenmesi şeklinde harcanır.

d. Kullanılabilir Gelir :

Şahsi gelirden dolaysız vergiler çıktıktan sonra kalan kısımdır. Kullanılabilir gelir ekonomik analiz yönünden önemi büyüktür. Kişilerin yaşam düzeylerini belirlemede, gelir dağılımının eşitlik durumunu karşılaştırmada, gelir - tüketim ilişkisinin etkileşiminde, marjinal tüketim ve tasarruf eğilimlerinin hesaplanmasında en anlamlı gelir kullanılabilir gelirdir.

4. MİLLİ GELİRİN HESAPLANMASI :

Cari fiatlarla ifade edilen istatistik verilerinin zaman içindeki mukayesesinin yapılabilmesi için, bunların önce deflasyon işlemi adı verilen bir işleme tabi tutulması gerekir. Çünkü; cari fiatlarla milli gelirdeki gelişmeleri yansıtmıyabilir. Örneğin; belli bir yılda üretim fiziki olarak artmadığı halde, aynı yılda fiatlar artmış olabilir. Fiat artışı dolayısıyla üretim ve milli gelir, bir önceki yıla oranla artmış gibi görünür. Milli gelirdeki gerçek artışı bulabilmek için şu yöntemler uygulanır.

a. Deflasyon metodu :

Deflasyon metoduna göre hasıllar fiat endeksleri veya başka deflâtörlerle sabit fiatlara dönüştürülmektedir. Burada iki yaklaşım söz konusudur;

(1) Çifte deflâtör kullanılması

Çifte deflasyon, eğer sektörel hasıllar üretim yolundan hesaplanmış ise, üretim için bir fiat endeksi, üretimde kullanılan aramaları için ayrı bir fiat endeksinin kullanılması veya çıktılarla girdilerin her yıla ait fizik miktarlarının bir temel yıl fiatları ile değerlendirilmesi demektir. Böylece, sabit fiatlarla hesaplanan üretim değerinden (çıktı) gene sabit fiatlarla hesaplanan aramaları (girdi) düşüldüğünde sabit fiatlarla katma değer bulunmaktadır. Bu katma değerler toplamı ise milli gelirin sabit fiatla ifadesinden başka birşey değildir. Türkiye'de 1972 de hazırlanan yeni milli gelir servisinde çifte deflasyon, yalnız bitkisel üretim ve hayvancılık alt sektörlerinde uygulanabilmiştir.

Türkiye'de bitkisel ve hayvansal üretimin sabit fiatlarla hesabında her yılın üretim miktarları temel yıl olarak alınan 1968 yılı fiatları ile değerlendirilerek, sabit fiatlarla üretim değerleri elde edilmiştir. Bu üretim değerinden yine 1968 yılı fiatları ile hesaplanan üretim masrafları düşülerek 1968 yılı fiatları ile katma değer elde edilmiş bulunmaktadır.

(2) Tek Endikatör veya Endeks Kullanılması

Çifti deflasyon metodunun uygulanabilmesi için girdi ve çıktı malların ayrı ayrı fiat endekslerinin hazırlanmasına ihtiyaç vardır. Oysa ki pek çok ülkede her iki grup mal için ayrı endeks hesabına uygun istatistiki bilgi yoktur. Bu sebeple çifte deflasyon yapmayan sektörlerde tek indikatör veya endeks kullanılır.

b. Ekstrapolasyon Metodu :

Ekstrapolasyon metodunda bir temel yıl değeri hesaplanan bir artış oranı ile ekstrapole edilmekte, yani bu oranla artırılmaktadır. Bu yöntem İngiltere ve Kanada'da uygulanmaktadır.

Türkiye'de milli gelir hesabında sektörlerde kullanılan endeksler; tarımda (çiftçilik ve hayvancılıkta) çifte deflasyon; ticaret, serbest meslek ve hizmetler, izafi banka hizmetleri ve sübvansiyonlar da zımnî deflatörler; diğerlerinde fiat ve ücret endeksleri kullanılmaktadır.

Devlet istatistik Endstitüsü temel yıl olarak 1948 ve 1961 yıllarını esas almıştır. 1972 yılında D.P.T. ile D.İ.E. ortaklaşa hazırladıkları milli gelir serisinde temel yılı 1968 olarak kabul etmişlerdir.

5. MİLLİ GELİRİN ÖNEMİ :

Milli gelir bir ülkenin kalkınma durumunu yansıtan bir gösterge olarak kabul edilmektedir. Ülkeler arasında yapılan iktisadi kalkınma kıyaslamasında ölçü olarak milli gelir esas alınmaktadır. Bir ülkenin gelişmiş, az gelişmiş, kalkınmış, az kalkınmış veya kalkınmakta olduğunu o ülkenin milli geliri ve milli gelirinin dağılımı göstermektedir.

İktisadi kalkınma, bir ülkede nüfus başına düşen reel milli gelirin artırılmasını ifade eder. İktisadi gerilik, nüfus başına düşen milli gelirin ileri memleketlerdekine nazaran az olması şeklinde tezahür eder.

Kalkınmayı genel olarak tanımlarsak; bir ülkede toplumun sosyo - ekonomik yapısının değişmesi ve nüfus başına düşen üretim hacminde meydana gelen önemli bir reel artıştır. Refah seviyesinde beliren yükseliştir, diyebiliriz.

Kalkınma hızı ise milli gelirin yılda yüzde kaç arttığını gösterir. Kalkınma hızının hesaplanması şöyledir; Dönem başındaki G.S.M.H. ya (Y), gayri safi milli hasıladaki meydana gelen artışa (ΔY) dersek kalkınma hızı = $\frac{\Delta Y}{Y}$ olur. Bu artış yüzde olarak gösterilir. Bu şekilde, oranlamada nüfus sayısında meydana gelen artış nazara alınmamaktadır. Bu tarzda hesaplanan kalkınma hızına brüt kalkınma hızı denir.

Kalkınma hızının anlamlı olanı net kalkınma hızıdır. Brüt kalkınma hızından nüfus artış hızı düşülerek bulunur. Örneğin; brüt kalkınma hızı % 7, nüfusun artış hızı % 2 ise net kalkınma hızı $\% 7 - \% 2 = \% 5$ 'dir.

İktisadi büyüme (Gelişme) üretimde tam istihdam kapasitesinin daha üstüne çıkılması ve yeni üretim kapasitelerinin oluşturulmasıdır. Üretim kapasitesi ise, belirli bir ekonominin belirli bir teknolojisinde, belirli bir zamanda, belirli bir istihdam seviyesinde o ekonominin üreteceği maksimum mal ve hizmet miktarıdır. İktisadi büyüme gelişmiş ülkelerin gelişmesini ifade eder. Kalkınma kalkınmakta olan ülkeler için kullanılan bir kavramdır.

Bir ülkenin gelişmiş, az gelişmiş olduğunu, veya kalkınma ve gelişme hızının ne olduğunu yansıtan bugün için en değerli ölçü olarak kabul edilmesi bakımından milli gelir ve dağılımı önemli fonksiyonlara sahip bir değişim olarak kabul edilmektedir.

6. MİLLİ GELİR DAĞILIMINI ÜLKELER ARASI KARŞILAŞTIRMADA ÖLÇÜ ALMA NİTELİĞİ :

Az gelişmişliğin tanım ve özelliklerini belirtmek üzere ilk akla gelen kıstas adam başına düşen milli gelirdir. Nitekim, milli gelir istatistikleri bir ülkenin üretim kapasitesi ve refah seviyesi ölçüsü olarak, gerek zaman bakımından gerek ülkeler ve bölgeler arası mukayeselerde kullanılmaktadır. Ancak adam başına milli gelirin hesaplanması ve mukayesesinde ortaya çıkan teknik güçlükler biryana tek başına bu ölçü ülkeleri ekonomik ve sosyal gelişme bakımından bir sıralama yapmaya yeterli değildir. Örneğin, adam başına milli geliri nisbeten yüksek olmakla beraber ekonomik, sosyal ve politik organizasyonu bakımından geri kalmış bir çok petrol zengini ülkeye veya dünya piyasasına başka bir önemli ham madde sağlayan ülkeye raslayabiliriz. Bu durumda, gerek bu günkü ekonomik refah mukayeseleri için gerek ileriki ekonomik gelişme imkânları hakkında daha iyi bir fikir elde etmek üzere, adam başına düşen milli gelir ve artış hızı yanında tamamlayıcı birçok istatistik bilgiye ihtiyaç vardır. Ayrıca adam başına düşen milli gelir rakamlarının uluslararası mukayeselerde kullanılması bazı güçlükler doğurmaktadır. Bunları genel olarak şu şekilde ifade edebiliriz.

a. Milli gelirin hesaplanmış yöntem ve teknikleri ülkeden ülkeye büyük değişiklikler gösterir. Az gelişmiş ülkeler, sağlam istatistiki veriler bulunmaması nedeniyle genellikle üretim yöntemini benimserken, gelişmiş ülkeler daha çok gelir ve harcama yöntemlerine ağırlık vermektedir. Bunun dışında milli gelir tahminleri ve hesaplamaları az gelişmiş ülkeler yönünden farklılıklar göstermektedir. Bilindiği üzere milli gelir istatistikleri bir ekonomideki bütün mal ve hizmet akımlarını kapsamaz. Trampa işlemleri, aile içinde üretilip yine aile içinde tüketilen mal ve hizmetler, ev kadınının hizmetleri milli gelir içinde yer almaz. Oysa az gelişmiş ülkelerde bu türlü üretimin büyük rakamlara ulaştığı bilinen bir husustur. Bu nedenle az gelişmiş ülkelerin milli gelirinin olduğundan küçük gözüktüğünü belirtmek yanlış sayılmaz.

b. Milli gelir istatistiklerinin ülkeler arası kayıslamalarda yetersiz bir ölçü olduğunu gösteren diğer bir nokta, dünyamızın ekonomik ve siyasal sistem bakımından iki temel kampa ayrılmış bulunmasıdır. Örneğin, Rusya'da ve diğer doğu bloku ülkelerde hizmet üretimi, üretim sayılmamakta ve milli gelir hesabına katılmamaktadır. Bu özellikle, Doğu ve Batı Bloku Ülkeleri arasında yapılacak mukayeseleri güçleştirmektedir. Bunun dışında, üretim ve mal hizmetlerinin değerlendirilmesine esas olan fiatların kapitalist ve sosyalist sistemlerde birbirinden çok farklı ülkelere göre vücut bulması mukayese yapmamızı temelden güçleştiren bir diğer unsur olmaktadır.

c. Bilindiği üzere milli gelir hesaplamaları cari yolla sabit fiatlarla yapılır. Uluslararası kıyaslama yaparken cari fiatlarla hesaplanmış milli gelir serilerini kullanmak bizi hatalı sonuçlara götürür. Çünkü ekonomilerde genel fiat seviyesindeki artışlar birbirinden farklılıklar gösterir. Bu nedenle sabit fiatlarla hesaplanmış milli gelir rakamlarını kullanmak zorunludur. İşte uluslararası kıyaslamada güçlük bu noktadan çıkmaktadır. Çünkü cari fiatlarla hesaplanmış milli gelir rakamlarını sabit fiatlara dönüştürmek için çeşitli deflatörler kullanılır. Milli geliri oluşturan her sektöre uygulanan deflasyon yöntemleri birbirinden farklılıklar gösterdiği için uluslararası kıyaslamalar güçleşmektedir. Ayrıca sabit fiatlara esas alınan baz yılı (temel yıl) ülkeden ülkeye değişmekte ve baz yılı öncelki fiat enflasyon durumları farklı olduğundan kıyaslamayı güçleştiren diğer bir neden olmaktadır.

d. Çeşitli ülkelere, ait ve ülke parası ile ifade edilmiş bulunan milli gelir rakamlarının birbiriyle mukayese edilmesi için, bütün rakamların aynı para cinsinden ifade edilmiş olması gerekir. Bunu yaparken resmi döviz kurlarının mı yoksa serbest piyasa döviz fiyatının mı kullanılması daha doğru olur sorusu ortaya çıkmaktadır. Bazı ülkelerde resmi kur çok düşük tesbit edilmiştir ve karaborsa döviz fiyatı yüksek bir seviyede teşekkül edebilir. Bu durumda söz konusu ülkenin milli gelirinin dolara çevrilmesi hesapları resmi kur üzerinden yapılması, o ülke gelirini diğer ülkelere kıyasla, hakikatte olduğundan yüksek gösterir. Bu durumda, o ülke için döviz piyasası denge kuru hesaplamak ve o ülkenin milli gelirini dolara bu denge kuru üzerinden tahvil etmek daha doğrudur. Döviz kurunun hesabına sadece ithalat ve ihracaat konusu mallar girdiğinden bunun da sorunu tam olarak çözdüğü iddia edilemez. Bu sorunu ortadan kaldırmak için uygulamaya mal sepeti ve sonrada Amerikan dolarının bir kaç kere devalüe edilmesi ile dalgalı kurlar uygulamaya konulmuş ise de bu durum ülkeler arası gelir mukayesesini son derece zorlaştırmıştır.

e. Gelir seviyelerinin uluslararası karşılaştırılmasında ortaya çıkan diğer bir güçlük, her memlekette gelir dağılımının farklı derecelerde eşitsizlikler göstermesidir. Oysa, uygulamada mukayeseler fert başına milli gelir veya gayri safi milli hasıla rakamları üzerinden yapılmaktadır. Bir ülkenin refah durumunu ve gelişmişlik derecesini adam başına milli gelir rakamları ile ölçülüp mukayese edince o ülkenin gelir dağılımı önem kazanır. Çünkü bazı ülkelerde adam başına düşen gelir yüksek olmasına rağmen, gelir nüfusun çok küçük bir azınlığın elinde toplanmış için refah seviyesi bakımından anlamını yitirir. (Küveyt gibi)

f. Bütün sakıncalarına rağmen gelişmiş ve az gelişmiş ülkelerde kişi başına gayri safi milli hasıla ve artışı toplum gelişmesinin bir ölçüsü olarak kullanılmakta ve sanayileşmiş toplum yapısını ekonomik alanda yansıtan temel göstergelerden birisi olarak kabul edilmektedir.

7. GELİR DAĞILIMI ÖLÇEĞİ :

Gelir dağılımının eşitlikten ne nisbette uzaklaştığını ve ülkeler arasındaki gelir dağılımı kıyaslamaları yapılmasında lorenz diyagramı gini oranı ve aktinson endeksi ölçek olarak kullanılmaktadır.

a. Lorenz Diyagramı

Lorenz Diyagramı kare şeklinde bir grafikte ifade edilir. Yatay kenarında nüfus, dikey kenarında gelir oransal ve birikimli olarak yazılır. Gelir gruplarının orta değerleri bulunup sınıf çoklukları ile çarpılır. Bulunan toplam gelir ve nüfus birikimli diziye çevrilir. Sonra Bunlar oransal değerler olarak hesaplanır. Elde edilen oransal birikimli nüfus ve gelir grafiğe geçirilir. Elde edilen eğri diyagramın orta çizgisinden ne nispette uzaklaşıyor ise gelir dağılımı o nispette eşitsiz demektir.

b. Gini Oranı

Gelir dağılımı sıfır ile bir arasında gösterilir. Sıfır tam eşitliği bir ise bütün gelirin bir kişiye kaydığını gösterir. Gelir ne kadar sıfıra yaklaşırsa gelir dağılımı o nisbette eşit olur demektir. Gini oranı, dağılım ölçüsü olarak en çok kullanılan ölçüdür. Birimler arası farklar ortalamasının aritmetik ortalamasının iki katına bölünmesiyle elde edilir. Gini oranı Lorenz eğrisi ile köşegen arasında kalan alanın, köşegenin altında kalan toplam alana oranına eşittir.

c. Atkinson Eşitsizlik Ölçüsü

En fakir gelir grubunun gelir payını en yüksek gelir grubunun gelir düzeyine çıkartabilmek için yeniden yaratılması gereken miktarlarının gösterilmesidir. Örneğin, $1 = 0,15$ ise, toplum şimdiki sosyal refah düzeyine, mevcut toplam gelirin $(1 - 0,15) = 0,85$ 'i ile ulaşabilir. Ya da gelir dağılımında eşitliği sağlamak üzere yeniden dağıtımından doğan kazanç toplam geliri yüzde 15 artırmakla eşdeğerdir. Böylece Atkinson ölçüsü gelirin yeniden dağıtımında doğan potansiyel kazançların bir endeksi olarak yorumlanabilir.

**TABLÖLAR
VE
ATIFLAR**

GELİR GRUPLARINA GÖRE GELİR DAĞILIMI 1973
(T Ü R K İ Y E)

TABLO : 1

Gelir Grupları (TL.)	Hane Halkı Yüzdeleri			Gelir Yüzdeleri		
	Basit	A. Y. Birikimli	Y. A. Birikimli	Basit	A. Y. Birikimli	Y. A. Birikimli
0 - 2500	4.1	4.1	100.0	0.3	0.3	100.0
2500 - 5000	8.1	12.2	95.8	1.3	1.3	99.6
5000 - 10000	17.8	30.0	87.7	5.4	6.9	98.4
10000 - 15000	20.0	50.0	69.9	10.1	17.1	93.0
15000 - 25000	22.5	72.5	49.9	17.9	35.0	82.9
25000 - 50000	18.1	90.6	27.4	25.4	60.4	65.0
50000 - 100000	6.9	97.4	9.3	18.6	79.0	39.6
100000 - 200000	1.9	99.3	2.5	10.8	89.8	21.0
200000 +	0.6	100.0	0.6	10.2	100.0	10.2

Gini Oranı : 0.51489

D.P.T. Gelir Dağılımı 1973 Sh. 18

**DÜŞÜK GELİRLİLERDEN YÜKSEK GELİRLERE DOĞRU AİLE YÜZDELERİ
VE GELİR PAYLARI, 1973**

TABLO : 2

Haneler	Toplam Gelir Yüzdesi	Aşağıdan Yukarı Birikimli Gelir Yüzdeleri	Yukarıdan Aşağı Birikimli Gelir Yüzdeleri
1. Yüzde 5	0,35	0,35	100,0
2. »	0,75	1,10	99,65
3. »	1,03	2,13	98,90
4. »	1,30	3,43	97,87
5. »	1,61	5,04	96,57
6. »	1,89	6,93	94,96
7. »	2,16	9,09	93,07
8. »	2,38	11,47	90,91
9. »	2,68	14,15	88,53
10. »	2,91	17,06	85,85
11. »	3,26	20,32	82,94
12. »	3,66	23,98	79,68
13. »	4,04	28,02	76,02
14. »	4,50	35,52	71,98
15. »	5,10	37,62	67,48
16. »	5,88	43,50	62,38
17. »	7,12	50,59	56,50
18. »	8,77	59,36	49,38
19. »	11,69	71,05	40,61
20. »	28,92	100,00	28,92

D.P.T. Gelir Dağılımı 1973 Sh. 21

**MESLEKLERE GÖRE HANE HALKININ VE TOPLAM GELİRİN DAĞILIMI
İLE ORTALAMA GELİR DAĞILIMI
— T Ü R K İ Y E —**

TABLO : 3

Meslekler	Hane Halkı Sayısı	Hane Halkı Yüzdeleri	Toplam Gelir [Milyon TL.]	Toplam Gelir Yüzdeleri	Ortalama Gelir	Gini Oranı
Çiftçiler	3.032.202	44,0	70.111	41,2	42.398	0,56734
Büyük Tüccar ve Sana. Serbest Meslek Sahip.	53.506	0,8	9.286	5,5	184.054	0,39464
Ticaret Erbabı	80.225	1,1	8.913	5,2	99.468	0,33405
Düş işçi (x)	853.348	12,4	12.391	7,3	11.561	0,37102
Memur	790.875	11,5	21.560	12,7	23.348	0,37139
Esnaf ve Sanatkârlar	1.089.156	15,8	25.286	14,9	33.909	0,41528
Diğer a)	995.722	14,4	22.442	13,2	22.538.419	
TOPLAM	6.895.034	100,0	170.269	100,0		

KAYNAK : DPT Gelir Dağılımı 1973 Sh. 161, 162

a) Bu grupta, kalifiye işçiler, teknisyenler, tarım işçileri, beyaz yakalıları, rantiyeler, Emekliler ve mesleği belli olmıyanlar yer almaktadır.

(x) Düz işçi terimi niteliksiz (vasıfsız) işçi anlamında kullanılmıştır.

TÜRKİYE'DE SOSYAL KESİMLERE GÖRE GELİR DAĞILIMI ÖLÇÜLERİ

TABLO : 4

		Ücretliler	Sermaye ve Serbest Meslek Sahipleri	Küçük Üreticiler
Ortalama Gelir (TL.)	(Y)	21.342	81.512	15.545
Gini Oranı	(G)	0.39210	0.41743	0.43096
Değişim Katsayısı	(S/Y)	0.88566	1.19843	1.33671
U/		0.59737	0.76345	0.59604
V/		0.89654	0.88204	0.94423
W/		0.74304	0.50135	0.86207

D.P.T. Gelir Dağılımı 1973, Sh. 196

**TÜRKİYE'DE GELİRİN TÜRLERİNE GÖRE HANE HALKININ VE TOPLAM
GELİRİN DAĞILIMI**

TABLO : 5

	Hane Halkı Sayısı	Hane Halkı Yüzdesi b)	Toplam Gelir (TL.)	Toplam Gelir Yüzdesi	Ortalama Gelir	Gini Oranı (G)
Ücret Geliri	2.741.093	35,4 (39,8)	43.566.733.056	28,3	15.894	0,40746
Kâr, Faiz, Rant geliri	1.282.130	16,5 (18,6)	63.261.456.640	41,2	49.341	0,57904
Küçük Üreticilik Geliri	3.733.337	48,1 (54,1)	46.958.321.664	30,5	12,578	0,44039
a) TOPLAM	7.756.560	100,0	153.786.511.360	100,0		

a) Toplam içinde ızafi kira, emekli ve burs gelirleri ile türlü belirsiz gelirler yer almıştır.

b' Parantez içindeki oranlar Türkiye'de mevcut 6.895 34 hane içindeki payları göstermektedir.

D.P.T. Gelir Dağılımı 1973, Sh. 19, 220

**TÜKETİCİ FİYATLARI İNDEKSLERİNİN ŞEHİRLERE GÖRE GRUPLARI,
SAYISI VE TARTILARI**

TABLO : 6

ŞEHİR ADI	Gıda			Konut		Ev Eşyası		Giyim		Sağlık ve Kişisel		Ulaştırma		Kültür ve Eğlence	
	Genel	Harcamaları		Harcamaları		Harcamaları		Harcamaları		Harcamaları		Harcamaları		Harcamaları	
	Madde Sayısı	Madde Sayısı	Ağırlık	Madde Sayısı	Ağırlık	Madde Sayısı	Ağırlık	Madde Sayısı	Ağırlık	Madde Sayısı	Ağırlık	Madde Sayısı	Ağırlık	Madde Sayısı	Ağırlık
Adana	138	67	51,068	8	13,287	12	8,915	30	16,000	8	4,031	6	3,342	7	3,357
Ankara	158	76	47,767	10	18,911	16	6,668	34	14,914	7	2,783	6	5,409	9	3,548
Antalya	108	54	50,929	6	13,646	11	10,650	22	14,263	6	5,545	4	2,776	5	2,282
Bursa	144	68	44,750	9	15,795	19	11,642	30	15,567	8	3,957	4	4,170	6	4,124
D. Bakır	121	58	46,852	6	15,453	12	8,530	30	16,337	7	3,776	3	2,624	5	6,428
Erzurum	106	47	49,516	7	16,665	11	7,325	27	15,870	6	3,825	4	2,150	4	4,647
Eskişehir	137	65	59,241	7	15,995	12	6,699	30	15,087	9	4,359	6	4,387	8	4,232
İstanbul	154	76	49,408	9	21,486	12	6,605	29	11,771	11	3,887	8	4,759	9	2,620
İzmir	126	69	53,043	6	15,464	14	5,602	26	15,941	6	3,222	2	3,924	3	2,804
Ordu	129	56	45,024	7	11,143	14	11,272	34	20,530	6	4,232	5	2,772	7	5,027
Samsun	129	65	49,061	7	16,740	13	8,752	30	16,273	6	4,226	3	1,820	5	3,126
Şehirler															
Ortalaması			48,787		15,847		8,375		15,687		3,984		3,467		3,836

KAYNAK : D.İ.E. (Ömer GÜCELİOĞLU «Tüketim harcamaları ve Geçinme İndeksi»
DİE matbaası ANKARA 1976 Sh. 21

**ENERJİ VE BESİN ÖĞELERİNİ KARŞILAYACAK GÜNLÜK YİYECEK
MİKTARLARI DEĞİŞİK YAŞLAR İÇİN MİKTARLAR GM.**

TABLO : 7

Çocuklar

Genç Erkek

Genç Kız

Yetişkin Erkek

Yetişkin Kadın

Besin Grupları	0 - 1	1 - 3	4 - 6	7 - 9	10 - 12	13 - 15	16 - 19	10 - 12	12 - 15	16 - 19	20 - 30	30 - 50	50 - 70	70 +	20 - 30	30 - 50	50 - 70	70 +
1. GRUP : Et, Yumurta, Kuru baklagil																		
Toplam	80	110	120	130	130	155	155	115	155	150	150	150	140	130	150	150	130	130
Et	15	30	40	50	65	100	100	60	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Yumurta	50	50	50	50	25	15	15	25	25	25	10	10	10	10	25	25	10	10
Kuru Baklagil	15	30	30	30	40	40	40	30	30	25	40	40	30	20	25	25	20	20
2. GRUP : Süt ve Türevleri																		
Süt Olarak																		
Top.	800	500	500	500	500	500	500	500	500	450	400	400	450	500	400	400	450	500
Süt, Yoğurt	700	500	350	350	350	350	350	350	350	300	250	250	300	350	250	250	250	300
Peynir, Çökelek	20	20	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
3. GRUP : Sebze, Meyve																		
Toplam	150	250	300	350	400	400	500	400	400	100	500	500	500	500	500	500	500	500
Yeşil ve Sarı	50	100	100	100	150	150	200	100	150	150	200	200	200	200	200	200	200	200
Diğerleri	100	150	200	250	250	250	300	250	250	300	300	300	300	300	300	300	300	300
4. GRUP : Tahıllar																		
Ekmek, Bisküi	20	50	100	200	250	400	500	250	300	250	400	250	300	200	250	200	150	125
Pirinç, Bulgur																		
Makarna, Un	20	40	50	60	65	100	140	60	80	80	120	100	100	80	75	75	60	60
5. GRUP : Yağlar, Şekerler																		
Yağlar Toplam	10	15	20	30	50	60	70	40	50	40	60	50	40	30	40	30	20	20
Katı Yağ	5	7	10	15	25	30	35	20	25	20	30	25	20	15	20	15	10	10
Sıvı Yağ	5	8	10	15	25	30	35	20	25	20	30	25	20	15	20	15	10	10
Yağlı Tohum	0	10	10	10	10	10	20	10	10	10	10	5	5	0	10	10	5	0
Tatlılar Toplam	40	50	50	50	60	70	80	50	60	50	60	60	50	50	50	50	50	50
Şeker	30	30	30	30	30	40	50	30	30	30	40	40	30	30	30	30	30	30
Bal, Pekmez																		
Reçel vb.	10	20	20	20	30	30	30	20	30	20	20	20	20	20	20	20	20	20

KAYNAK : Doç. Dr. Ayşel BAYSAL Hacettepe Üniversitesi Yayınları/A. 13

**ENERJİ VE BESİN ÖĞELERİNİ KARŞILAYACAK YILLIK YİYECEK
MİKTARLARI DEĞİŞİK YAŞLAR İÇİN MİKTARLAR Gr.**

TABLO : 8

Birim/Gr.

Besin Grupları	Ç o c u k l a r				G e n ç E r k e k		
	0 - 1	1 - 3	4 - 6	7 - 9	10 - 12	13 - 15	16 - 19
1. GRUP							
Toplam	29200	40150	43800	47450	47450	56575	56575
Et	5475	10950	14600	18250	23725	36500	36500
Yumurta	18200	18200	18250	18250	9125	5475	5475
Kuru Baklagil	5474	10950	10950	10950	14600	14600	14600
2. GRUP							
Toplam	292000	219000	182500	182500	182500	182500	182500
Süt Olarak Top.	255500	192500	127750	127750	127750	127750	127750
Peynir Çökelek	7300	7300	10950	10950	10950	10950	10950
3. GRUP							
Toplam	54750	91250	109500	127750	146000	146000	182500
Yeşil ve Sarı	18250	36500	36500	36500	54750	54750	73000
Diğerleri	36500	54750	73000	91250	91250	91250	109500
4. GRUP							
Toplam							
Ekmek Bisküi	7300	7300	10950	10950	91250	146000	182500
Pirinç, Bulgur							
Makarna, Un	7300	14600	18250	21900	23725	36500	51100
5. GRUP					18250	21900	25550
Yağlar Toplam	3650	5475	7300	10950	9125	10950	12775
Katı Yağ	1825	2555	3650	5475			
Sıvı Yağ	1825	2920	3650	5475	9125	10950	12775
Yağlı Tohum	0	3650	3650	3650	3650	3650	7300
Tatlılar Toplamı	14600	18250	18250	18250	21900	25550	29200
Şeker	10950	10950	10950	10950	10950	14600	18250
Pekmez, Reçel vb.	3650	7300	7300	7300	10950	10950	10950

**ENERJİ VE BESİN ÖĞELERİNİ KARŞILAYACAK YILLIK YİYECEK
MİKTARLARI DEĞİŞİK YAŞLAR İÇİN MİKTARLAR/Gr.**

TABLO : 8/1

Birim/Gr.

Besin Grupları	G e n ç K ı z			Y e t i ſ k i n E r k e k			
	10 - 12	12 - 15	16 - 19	20 - 30	30 - 50	50 - 70	70 +
1. GRUP							
Toplam	41975	56575	54750	54750	54750	51100	47450
Et	21900	36500	36500	36500	36500	36500	36500
Yumurta	9125	9125	9215	3650	3650	3650	3650
Kuru Baklagil	10950	10950	9125	14600	14600	10950	7300
2. GRUP				146000	146000	164250	182500
Toplam	182500	182500	164250				
Süt Olarak Top.	127750	127750	109500	91250	91250	109500	127750
Peynir Çökelek	10950	10950	10950	10950	10950	10950	10950
3. GRUP							
Toplam	146000	146000	146000	182500	182500	182500	182500
Yeşil ve Sarı	36500	54750	54750	73000	73000	73000	73000
Diğerleri	91250	91250	91250	109500	109500	109500	109500
4. GRUP							
Ekmek Bisküi	91250	109500	91250	146000	127750	109500	73000
Pirinç, Bulgur							
Makarna, Un	21900	29200	29200	43800	36500	36500	29200
5. GRUP							
Yağlar Toplam	14600	18250	14600	21900	18250	14600	10950
Katı Yağ	7300	9125	7300	10950	9125	7300	5475
Sıvı Yağ	7300	9125	7300	10950	9125	7300	5475
Yağlı Tohum	3650	3650	3650	3650	1825	1825	0
Tatlılar Toplam	18250	21900	18250	21900	21900	18250	18250
Şeker	10950	10950	10950	14600	14600	10950	10950
Bal, Pekmez, Reçel	7300	10950	7300	7300	7300	7300	7300

**ENERJİ VE BESİN ÖĞELERİNİ KARŞILAYACAK YILLIK YİYECEK
MİKTARLARI DEĞİŞİK YAŞLAR İÇİN MİKTARLAR**

TABLO : 8/2

Birim/Gr.

Besin Grupları	Yetişkin Kadın			
	20 - 30	30 - 50	50 - 70	70 +
1. GRUP				
Toplam		54750	54750	47450
Et		36500	36500	36500
Yumurta		9125	9125	3650
Kuru Baklagil		9125	9215	7300
2. GRUP				
Toplam		146000	146000	164250
Süt Olarak Toplam		91250	91250	109500
Peynir Çökelek		109050	109050	109050
3. GRUP				
Toplam		182500	182500	182500
Yeşil ve Sarı		73000	73000	73000
Diğerleri		109500	109500	109500
4. GRUP				
Ekmek, Bisküi		91250	73000	54750
Pirinç, Bulgur Makarna, Un		27375	23375	21900
5. GRUP				
Yağlar Toplam		14600	10950	7300
Katı Yağ		7300	5475	3650
Sıvı Yağ		7300	5475	3650
Yağlı Tohum		3650	3650	1825
Tatlılar Toplam		18250	18250	18250
Şeker		10950	10950	10950
Bal, Pekmez, Reçel vb.		7300	7300	7300

AÇIKLAMA : Tablo 7'deki miktarlar 385 ile çarpılarak bulunmuştur.

**ENERJİ VE BESİN ÖĞELERİNİ KARŞILAYACAK BAZI YİYECEK MADDELERİNİN SEÇİLMİŞ
11 ŞEHİRDEKİ 1973 YILI TÜKETİCİ FİATLARI**

TABLO : 9

Birim Kg/Krş.

	İstanbul	Ankara	İzmir	Adana	Konya	Samsun	Sivas	Erzurum	Diyarbakır
1. GRUP									
Et	2568,5	2150	2562	2050	2200	2075	2000	1983	2100
Yumurta (Ad)	80	76	78	84	71	81	70	81	77
Kuru Baklagıl	744,5	672	716,5	591,5	587,5	621	637,5	694	541
2. GRUP									
Süt ve Türevleri									
Süt ve Yoğurt	524,5	425	436	382	578	333,5	327	352	400
Peynir, Çökelek	1903	20182	2478	2410,5	2212	2458,5	2123	2125	2161
3. GRUP									
Sebze ve Meyve	466,54	400,23	394,92	268,07	338,30	356,77	351,38	322,53	329,30
Toplam									
4. GRUP									
Ekmek Bisküi	228	197	204	211	183	175	193	219	195
Pirinç, Bulgur									
Makarna, Un	557,25	548,25	560,25	447,25	484,75	501,5	496,5	500,75	440
5. GRUP									
Yağlar ve									
Şekerler									
Katı Yağ	2521,5	2162,5	2450,4	2085	1999,5	2157,5	1934,5	1914,5	2382
Sıvı Yağ	1705	1724	1706	1696	1607	1833	1700	1779	1716
Yağlı Tohum	561	561	561	561	561	561	561	561	561
Tatlılar Toplamı	421	431	423	410	410	411,5	410	423,5	446

**ENERJİ VE BESİN ÖĞELERİNİ KARŞILAYACAK BAZI YİYECEK MADDELERİNİN SEÇİLMİŞ 11 ŞEHİRDEKİ
1973 YILI TÜKETİCİ FİYATLARI**

TABLO : 9/1

Birim : Kg/Krş.

	Antalya	Zonguldak	Ortalama
1. GRUP			
Et	2427,5	2250	2215,09
Yumurta	80	92	79,09
Kuru Baklagil	654	529	635,32
2. GRUP			
Süt ve Türevleri			
Süt ve Yoğurt	391	375	411,27
Peynir, Çökelek	2478	2741,5	2297,5
3. GRUP			
Sebze ve Meyve	318	370,92	356,09
Yeşil ve Sarı			
4. GRUP			
Ekmek Bisküi	184	195	198,55
Pirinç, Bulgur			
Makarna, Un	522,25	468,25	502,45
5. GRUP			
Katı Yağ	2058	2146	2164,68
Sıvı Yağ	1726	1738	1720,90
Yağlı Tohum	561	561	561
Tatlılar Toplamı	450	425	423,73

A Ç I K L A M A

TABLO : 9/2

1. GRUP

* Et = Koyun + Sığır (Kemiksiz) ortalaması alındı.

Kuru Baklagil = Kurul Fasulye + Nohut ortalaması alındı.

2. GRUP

Süt + Yoğurt ortalaması alındı.

Peynir : Çökelek fiatı bilinmediğinden kaşar ve Edirne beyaz peyniri fiat ortalaması alındı.

3. GRUP

Sebze + Meyve = Taze fasulye + Lahana + Pırasa + Kabak (dolmalık) + Domates + Patlıcan + Bamya + Biber (dolmalık) + Yaş Üzüm + Kavun + Karpuz + Elma + Portakal, toplamının ortalaması alındı.

4. GRUP

Un + Pirinç + Bulgur + Makarna, ortalaması alındı.

5. GRUP

Katı Yağlar : Sade yağı (Erimiş) + Yemeklik margarin yağı, ortalaması alındı. (Sıvı margarinde yemeklik margarin içine dahil)
Sıvı Yağlar : Zeytin yağı alındı.

Yağlı Tohum : Perakende fiatı bulunamadığından borsa fiatları ile diğer maddelerin perakende fiatları arasındaki ortalama yüzde farkları bulunmuş (% 38,71 olarak), bu miktar ile yağlı tohumların (pamuk çekirdeği + ay çiçeği + susam + keten tohumu, çeşitli şehirler ortalamaları) ortalama fiatı çarpılarak perakende fiatları bulunmuştur. (Fiatlar D.İ.E. Türkiye İstatistik Yıllığı 1975 Sh. 381'den hesaplanarak elde edildi)

Şeker : Toz + Kesme şeker ortalaması alındı. (Bal ve pekmez fiatları bilinmediğinden hesaplamaya dahil edilmedi)

Toplam fiatlarda aynı maddenin çeşitleri, fiatlarının ortalamaları alındı.

Kuruş kesirleri iki hane yürütülmüş ve 2 nci hane 3 ncü hanenin 1/2 den büyük olması halinde bir rakam üstü verilmiştir.

FİATLAR : DİE «Türkiye İstatistik Yıllığı 1975» Sh. 386-396'dan çıkartılmıştır.

ENERJİ VE BESİN ÖĞELERİNİ KARŞILAYACAK YILLIK YİYECEK MİKTARLARININ FİATLARI
(Tüketici Fiyatı İle)

TABLO : 10

Birim : Kg/Krş.

Besin Grupları	Ç o c u k l a r			G e n ç E r k e k			
	0 - 1	1 - 3	4 - 6	7 - 9	10 - 12	13 - 15	16 - 19
1. GRUP							
Toplam	41310,24	55116,24	65071,93	73157,01	74716,11	97858,92	97858,92
Et	12127,61	22455,24	32340,31	40425,39	52553,01	80850,79	80850,79
Yumurta	25704,25	25704,25	25774,87	25774,87	12887,43	7732,46	7732,46
Kuru Baklagil	3478,38	6956,75	6956,75	6956,75	9275,67	9275,67	9275,67
2. GRUP							
Toplam	121851,23	91828,53	77697,37	77697,37	77697,37	77697,37	77697,37
Süt ve yoğurt	105079,48	75056,78	52539,74	52539,74	52539,74	525,39,74	52539,74
Peynir çökelek	16771,75	16771,75	25157,63	25157,63	25157,63	25157,63	25157,63
3. GRUP							
(Sebze meyve)							
Toplam	19495,93	32493,21	38991,86	45490,50	51989,14	51989,14	64986,43
4. GRUP							
Toplam	5117,31	10959,31	16416,79	25497,81	30039,32	47327,73	61910,58
Ekmek Bisküi	1449,42	3623,54	7247,08	14494,15	18117,69	28988,30	36235,38
(Pirinç, Bulgur							
Makarna, Un)	3667,89	7335,77	9169,71	11003,66	11920,63	18339,43	25675,20
5. GRUP							
Toplam	7091,18	12603,43	16230,02	23321,20	37503,57	44594,76	53733,59
Katı Yağlar	3950,54	5530,76	7901,08	11851,62	19752,71	23703,25	27653,79
Sıvı yağlar	3140,64	5025,02	6281,29	9421,93	15723,21	18843,86	21984,50
Yağlı tohum	0	2047,65	2047,65	2047,65	2047,65	2047,65	4095,30
Tatlılar Toplamı	6186,46	7733,07	7733,07	7733,07	9275,69	10826,30	12372,92
(Toz ve kesme şeker)							
TOPLAM	201052,35	178240,58	222341,04	252896,96	281225,20	330294,22	368559,81
ORTALAMALAR		213633				326693	

ENERJİ VE BESİN ÖĞELERİNİ KARŞILAYACAK YILLIK YİYECEK MİKTARININ FİATLARI
(Tüketici Fiyatı İle)

TABLO : 10/1

Birim : Kg/Krş.

Besin Grupları	G e n ç K ı z			Y e t i ū ū k i n E r k e k			
	10 - 12	12 - 15	16 - 19	20 - 30	30 - 50	50 - 70	70 +
1. GRUP							
Toplam	68354,65	100694,97	99535,52	95281,41	95281,41	92962,51	90643,60
Et	48510,47	80850,79	80850,79	80850,79	80850,79	80850,79	80850,79
Yumurta	12887,43	12887,43	12887,43	5154,97	5154,97	5154,97	5154,97
Kuru Baklagiller	6956,75	6956,75	5797,30	9275,68	9275,68	6956,75	4637,84
2. GRUP							
Toplam	77697,37	77697,37	70191,70	62682,02	62686,02	70191,70	77697,37
Süt ve Yoğurt	52539,74	52539,74	45034,07	37528,39	37528,39	45034,07	52539,74
Peynir, çökelek	25157,63	25157,63	25157,63	25157,63	25157,63	25157,63	25157,63
3. GRUP							
Toplam	51989,14	51989,14	51984,14	64986,43	64986,43	64986,43	64986,43
4. GRUP							
Toplam	29121,35	36412,77	32789,23	50995,60	43704,19	40080,66	29165,69
Ekmek Bisküi (Pirinç, Bulgur Makarna, Un)	18117,69	21741,23	18117,69	28988,30	25365,76	21741,23	14494,15
5. GRUP							
Toplam	30412,38	37503,58	30412,39	44594,76	36479,75	29388,56	21273,55
Katı Yağlar	15802,16	19752,74	15802,16	23703,25	19752,71	15802,16	11851,62
Sıvı Yağlar	12562,57	15703,21	12562,58	18843,86	15703,21	12562,57	9421,93
Yağlı tohum	2047,65	2047,65	2047,65	2047,65	1023,83	1023,83	0
Tatlılar Toplamı	7733,07	9279,69	7733,07	9279,69	9279,69	7733,07	7733,07
TOPLAM	265307,96	313577,52	292651,05	327823,91	312417,49	305042,93	291499,71
ORTALAMA		290512			309196		

ENERJİ VE BESİN ÖĞELERİNİ KARŞILAYACAK YILLIK YİYECEK MİKTARININ FİATLARI

(Tüketici Fıatı İle)

TABLO : 10/2

Birim : Kg/Krş.

118

Besin Grupları	20 - 30	Yetişkin Kadın		
		30 - 50	50 - 70	70 +
1. GRUP				
Toplam	99535,52	99545,52	90643,60	90643,60
Et	80850,79	80850,70	80850,79	80850,79
Yumurta	12887,43	12887,43	5154,97	5154,97
Kuru Baklagil	5797,30	5797,30	4637,84	4637,84
2. GRUP				
Toplam	62686,02	62686,02	70191,70	77697,37
Süt ve Yoğurt	37528,39	37528,39	45034,07	52539,74
Peynir, Çökelek	25157,63	25157,63	25157,63	25157,63
3. GRUP				
Toplam	64968,43	64968,43	64986,43	64986,43
4. GRUP				
Toplam	31872,26	28248,72	21874,27	20062,50
Ekmek, Bisküi	18117,69	14494,15	10870,61	9058,84
(Pirinç, Bulgur				
Makarna, Un)	13754,57	13754,57	11003,66	11003,66
5. GRUP		23321,20	15206,20	14182,37
Toplam	30312,38			
Katı Yağlar	15802,16	11851,62	7901,08	7901,08
Sıvı Yağlar	12562,57	9421,93	6281,29	6281,29
Yağlı Tohum	2047,65	2047,65	1023,83	0
Tatlılar Toplamı	7733,07	7733,07	7733,07	7733,07
TOPLAM	297125,68	286520,96	270635,27	275305,34
ORTALAMA		282397		

GRUPLARIN ORTALAMASI

284486

**NÜFUSUN YAŞ GRUBU VE CİNSİYETE GÖRE DAĞILIMI 26 EKİM 1975 GENEL NÜFUS SAYIMI,
0,01 ÖRNEKLEME SONUÇLARINA GÖRE**

TABLO : 11

Yaş Grubu	Toplam	Erkek	Kadın	Erkek %	Kadın %
0 - 9	10.849.784	5.543.995	5.305.789	% 13,79	% 13,20
10 - 19	9.673.019	5.028.072	4.644.947	% 12,51	% 11,55
20 +	19.674.867	9.845.133	9.829.734	% 24,49	% 24,45
TOPLAM	40.197.670	20.417.200	19.780.470		

SEÇİLMİŞ ŞEHİRLERDE AYLIK EV KİRALARI (1)
(1973 Yılı)

TABLO : 12

BİRİM : Ay/Krş.

Ev Çeşitleri (2)	İstanbul (3)	Ankara (3)	İzmir	Adana	Konya	Samsun
4 Oda 1 Mutfak	140.000	116.667	93.333	147.222	90.000	100.000
3 Oda 1 Mutfak	101.667	86.667	75.278	102.778	80.000	45.000
2 Oda 1 Mutfak	66.667	46.667	63.333	69.444	50.000	35.000
Yıllık Ev Kiraları						
4 Oda 1 Mutfak	16.800.—	14.000,04	11.199,96	17.666,64	10.800.—	12.000.—
3 Oda 1 Mutfak	12.200,04	10.400,04	9.033,36	12.333,36	9.600.—	5.400.—
2 Oda 1 Mutfak	8.000,04	5.600,04	7.599,96	8.333,28	6.000.—	4.200.—

(1) DİE Türkiye İstatistik Yıllığı 1975 Sh. 386 - 396.

(2) İkinci derecedeki semtler alınmıştır.

(3) 1973 fiyatları bilinmediğinden 1972 fiyatları alındı.

SEÇİLMİŞ ŞEHİRLERDE AYLIK EV KİRALARI (1)
(1973 Yılı)

TABLO : 12/1

BİRİM : Ay/Krş.

Ev Çeşitleri (2)	Sivas	Erzurum	Diyarbakır	Antalya	Zonguldak (3)	Şehirler Ortalaması
4 Oda 1 Mutfak	56.667	55.000	62.250	91.854	64.999	92.544.73
3 Oda 1 Mutfak	45.000	35.000	52.500	69.167	40.333	66.671.80
2 Oda 1 Mutfak	30.917	20.833	43.750	18.125	18.333	42.097.18
Yıllık Ev Kiraları						
4 Oda 1 Mutfak	6.800.04	6.600.—	7.470.—	11.022.48	7.799.88	11.105.37
3 Oda 1 Mutfak	5.400.—	4.200.—	6.300.—	8.300.04	4.839.96	8.000.06
2 Oda 1 Mutfak	3.710.04	2.499.96	5.250.—	2.175.—	2.199.96	5.051.66

(1) DİE Türkiye istatistik yılı 1975 Sh. 386.

(2) İkinci derecedeki semtler alınmıştır.

(3) 1973 - 1972 fiyatları olmadığından 1974 fiyatları alındı.

TÜKETİCİ FIAT (GEÇİM) İNDEKSLERİNDE 11 ŞEHİR ORTALAMASINA GÖRE MADDE GRUPLARININ AĞIRLIKLARI NAZARA ALINARAK ÇEŞİTLİ GELİR DAĞILIMI MİKTARLARININ MADDE GRUPLARINA YANSIMASI (1)
TABLO : 13 **BİRİM : YIL/TL.**

Çeşitli Gelir Dağılımları				Gelir Miktarları		Madde Grupları (3)							
Genel Ortalamalara Göre						Gıda Harcamaları		Konut Harcamaları		Ev Eşyası Harcamaları		Giyim Harcamaları	
						Ağırlığı		Ağırlığı		Ağırlığı		Ağırlığı	
						% 48 787		% 15 847		% 8 375		% 15 687	
						TL.	Krş.	TL.	Krş.	TL.	Krş.	TL.	Krş.
Kişi Başına				4.353		2.123,37		689,82		364,56		682,86	
Hane Halkına				24.694		12.037,46		3.913,26		2.068,12		3.873,75	
Çalışan başına				14.571		7.108,75		2.309,07		1.220,32		2.285,75	
Gelirin Türlerine Göre :													
Ücret Geliri Hane Halkı %													
Ücret Geliri	35.4	(39.8)	15.894			7.754,21		2.518,72		1.331,12		2.493,29	
Kâr, Faiz, Rant G.	16.5	(18.6)	49.341			24.071,99		7.819,07		4.132,31		7.740,12	
Küçük Üreticiler	48.1	(54.1)	12,578			6.136,43		1.993,24		1.053,41		1.973,11	
Gelir Gruplarına Göre (2)													
Hane Halkı Yüzdesi													
0 - 2500	4,1	4,1				1.219,68		396,18		209,38		392,18	
5000	8,1	12,2				2.439,35		792,35		418,75		784,35	
10000	17,8	30,0				4.878,70		1.584,70		837,50		1.568,70	
15000	20,0	50,0				7.318,05		2.377,05		1.256,25		2.353,05	
25000	22,5	72,5				12.196,75		3.961,75		2.093,75		3.921,75	
50000	18,1	90,6				24.393,50		7.923,50		4.187,50		7.843,50	
100000	6,8	97,4				48.787,00		15.847,00		8.375,00		15.687,00	
200000	1,9	99,3				97.574,00		31.694,00		16.750,00		31.374,00	
200000 +	0,6	100,0											

(1) Anket sonuçlarına göre madde gelir grubunun 500 - 1500 TL. aylık (6000 - 18000 TL. yıllık) geliri olan hane halkları teşkil etmektedir. Gelir harcamasının bir fonksiyonu olarak kabul edilerek bu maddi gelir grubu nun tüm harcamaları tartıların tesbiti için esas alınmıştır. (DİE Tür. İstatistik Yılı: 1975 Sh. 379) Tartıların yüksek gelir grupları için geçerliliği (Bu gelir gruplarının gelir - tüketim eğilimlerine göre) zayıf kalmakla

TÜKETİCİ FİYAT (GEÇİM) İNDEKSLERİNDE 11 ŞEHİR ORTALAMASINA GÖRE MADDE GRUPLARININ AĞIRLIKLARI NAZARA ALINARAK ÇEŞİTLİ GELİR DAĞILIMI MİKTARLARININ MADDE GRUPLARINA YANSIMASI (1)

TABLO : 13/1

BİRİM : YIL/TL.

Çeşitli Gelir Dağılımları				Madde Grupları (3)					
Genel Ortalamalara Göre				Sağlık ve Kişisel Harcamaları		Ulaştırma Harcamaları		Kültür ve Eğlence Harcamaları	
				Ağırlığı		Ağırlığı		Ağırlığı	
				% 3 984		% 3 467		% 3 836	
				TL.	Krş.	TL.	Krş.	TL.	Krş.
Kişi Başına				173,42		150,92		166,98	
Hane Halkına				983,81		856,14		947,26	
Çalışan Başına				580,51		505,18		558,94	
Gelirin Türlerine Göre :									
Hane Halkı Yüzdesi									
Ücret Geliri		35,4	(39,8)	633,22		551,04		609,70	
Kâr, Faiz, Rant Geliri		18,6	(16,5)	1.965,75		1.710,65		1.892,72	
Küçük üreticiler		48,1	(54,1)	501,11		436,08		482,49	
Gelir Gruplarına Göre (2)									
0 -	2500	4,1	4,1						
	5000	8,1	12,2	99,60		86,68		95,90	
	10000	17,8	30,0	199,20		173,35		191,80	
	15000	20,0	50,0	398,40		346,70		383,60	
	25000	22,5	72,5	597,60		520,05		575,40	
	50000	18,1	90,6	996,00		866,75		959,00	
	100000	6,8	97,4	1.992,00		1.733,50		1.918,00	
	200000	1,9	99,3	3.984,00		3.467,00		3.836,00	
	200000 +	0,6	100,0	7.968,00		6.934,00		7.672,00	

(2) Gelir gruplarının hesaplanabilir olması için üst rakam alınmıştır.

(3) Santim kesirleri 0,5 kuruştan büyükse tama

TÜKETİCİ FİYAT (GEÇİM) İNDEKSLERİNDE 11 ŞEHİR ORTALAMASINA GÖRE MADDE GRUPLARININ AĞIRLIKLARI NAZARA ALINARAK ÇEŞİTLİ GELİR DAĞILIMI MİKTARLARININ MADDE GRUPLARINA YANSIMASI

TABLO : 13/2

BİRİM : YIL/TL.

Mesleklere Göre	Gelir Miktarı		Gıda Harcamaları		Konut Harcamaları		Ev Eşyası Harcamaları		Giyim Harcamaları		Sağlık ve Kişisel Harcamaları	
	Ağırlığı		Ağırlığı		Ağırlığı		Ağırlığı		Ağırlığı		Ağırlığı	
	TL.	Krş.	TL.	Krş.	TL.	Krş.	TL.	Krş.	TL.	Krş.	TL.	Krş.
Çiftçiler Ortalama Gel. (Hane Halkı % 44)	42.398,—		20.684,71		6.718,81		3.550,83		6.650,97		1.689,14	
Büyük tüccar ve sanayi serbest meslek sahipleri (Hane Halkı % 0,8)	184.045,00		89.790,03		29.165,61		15.413,77		28.871,14		7.332,35	
Ticaret Erbabı (Hane Halkı % 1,1)	99.468,00		48.527,45		15.762,69		8.330,45		15.603,55		3.962,81	
Düz işçi (Hane Halkı % 12,4)	11.561,00		5.640,27		1.832,71		968,23		1.813,57		460,59	
Memur (Hane Halkı % 11,5)	23.348,00		11.390,79		3.699,96		1.955,40		3.662,60		930,18	
Esnaf ve Sanatkârlar (Hane Halkı % 15,8)	33.909,00		16.543,18		5.373,56		2.839,88		5.319,30		1.350,93	
Diğer (4) (Hane Halkı % 14,4)	22.538,42		10.995,82		3.571,67		1.887,59		3.535,60		897,93	

(4) Bu grupta, kalifiye işçiler, teknisyenler, tarım işçileri, beyaz yakalılar, Rantiyeler, emekliler ve mesleği belli olmayanlar yer almaktadır.

TÜKETİCİ FİYAT (GEÇİM) İNDEKSLERİNDE 11 ŞEHİR ORTALAMASINA GÖRE MADDE GRUPLARININ AĞIRLIKLARI NAZARA ALINARAK ÇEŞİTLİ GELİR DAĞILIMI MİKTARLARININ MADDE GRUPLARINA YANSIMASI

TABLO : 13/3

BİRİM : YIL/TL.

Mesleklere Göre	Ulaştırma Harcamaları		Kültür ve Eğlence Harcamaları	
	Ağırlığı		Ağırlığı	
	TL.	Krş.	TL.	Krş.
Çiftçiler ortalama geliri (Hane Halkı % 44)	1.469,94		1.626,39	
Büyük tüccar ve sanayi serbest meslek sahipleri (Hane Halkı % 44)	6.380,84		7.059,97	
Ticaret Erbabı (Hane Halkı % 1,1)	3.448,56		3.815,59	
Düz işçi (Hane Halkı % 12,4)	400,82		443,48	
Memur (Hane Halkı % 11,5)	809,48		895,63	
Esnaf ve Sanatkârlar (Hane Halkı % 15,8)	1.175,63		1.300,75	
Diğer (4) (Hane Halkı % 14,4)	781,41		864,57	

(4) Bu grupta Kalifiye işçiler, teknisyenler, tarım işçileri, beyaz yakalıları, rantiyeler, emekliler ve mesleği belli olmayanlar yer almaktadır.

AÇIKLAMA : Gelirlerin çeşitli dağılımları ilgili gelir dağılımı tablolarından, madde gruplarının (tartıları) ağırlıkları Tablo 6'dan alınmıştır.

**ÇEŞİTLİ HANE HALKININ, ENERJİ VE BESİN ÖĞELERİNİ KARŞILAYACAK YILLIK YİYECEK FİYATI
(1973 TÜKETİCİ FİYATIYLA)**

TABLO : 14

BİRİM : YIL/Krş.

	2/Kişi	3/Kişi	3/Kişi	3/Kişi	5/Kişi	3/Kişi	4/Kişi	5/Kişi	8/Kişi
Çocuklar									
1 - 9		213633			213633	427266			427266
Genç Erkek									
10 - 19			326693		326693		653386	326693	653386
Genç Kız									
10 - 19				290512	290512			581024	581024
Yetişkin Erkek									
20 - 70 +	309196	309196	309196	309196	309196	309196	309196	309196	309196
Yetişkin Kadın									
20 - 70 +	282397	282397	282397	282397	282397	282397	282397	282397	282397
TOPLAM	591593	805226	918286	882105	1422431	1018859	1244979	1499310	2253269

**ÇEŞİTLİ HANE HALKININ, ENERJİ VE BESİN ÖĞELERİNİ KARŞILAYACAK YILLIK YİYECEKLERİNİN FİYATI
(1973 TÜKETİCİ FİYATIYLA)**

TABLO : 14/1

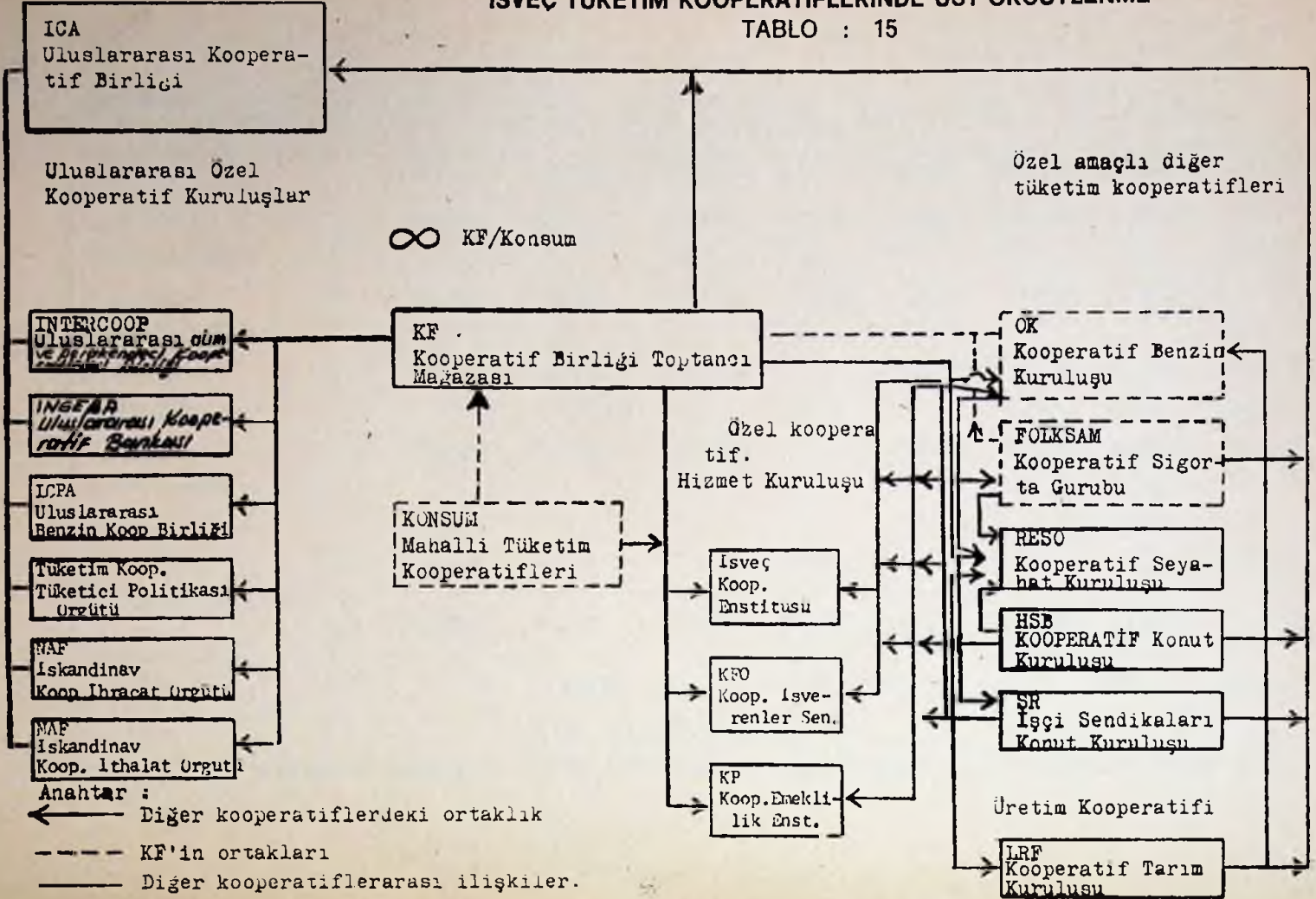
BİRİM : YIL/Krş.

	6/Kişi	4/Kişi	6/Kişi	4/Kişi	8/Kişi	10/Kişi	13/Kişi	7/Kişi
Çocuklar								(1)
1 - 9	213633				213633	427266	640899	213633
Genç Erkek								
10 - 19	653386	326693	653386		326693	653386	980079	326693
Genç Kız								
10 - 19	290512	290512	581024		581024	581024	871536	290512
Yetişkin Erkek								
20 - 70 +	309196	309196	309196	618392	618392	618392	618392	618392
Yetişkin Kadın								
20 - 70 +	282397	282397	282397	564794	564794	564794	564794	564794
TOPLAM	1749124	1208798	1826003	1183186	2304536	2844862	3675700	2014024

(1) 1975 Nüfus sayımı sonuçlarına göre genel toplam nüfus içindeki yaş grupları yüzdeleri bulunarak hesaplanmıştır.

İSVEÇ TÜKETİM KOOPERATİFLERİNDE ÜST ÖRGÜTLENME

TABLO : 15



TABLO : 16

Kooperatifler - Özel Mağazalar Perakende Satış Fiyatları Tablosu

cinsi	Miktarı	Marka veya Kalitesi	SAİSKO	Karayolları 4. Bölge TÜK-KOOP.	Karayolları 48. ŞUBE TÜK-KOOP.	DEKO	BİFAKO	ESKİPAZAR KERESTE FAB. TÜK-KOOP	T.C. ZİRAAT BANKASI MENSUPLARI TÜK-KOOP.	T.C. MERKEZ BANKASI MENSUPLARI TÜK-KOOP.	TÜRKİYE HALK BANKASI MENSUPLARI-TÜK-KOOP.	ANKARA MEMURLAR KOOP. STİ.	GİMA	SUPER MARKET	KÜÇÜK BAKKAL
B. Peynir	1kg.	Tam Yağlı	32.00	27.00	28.50	32.00	30.00	38.50	26.50	30.00	30.00	34.00	30.00	34.00	35.00
Zeytin	1kg.	Duble	15.00	19.00	4.50	17.50	16.00	19.00	17.00	17.50	18.00	20.00	19.75	16.00	22.50
Helva	1kg.	Sade Kok.	19.00 (s)	22.00 (k)	-	-	22.00 (s)	20.00 (k)	23.00 (k)	21.00 (s)	23.00 (k)	-	22.75 (s)	22.00 (k)	25.00 (k)
Notut	1kg.	-	8.50	6.75	6.00	9.00	6.50	-	8.00	7.00	6.50	-	8.00	9.00	9.00
Pirinç	1kg.	Pilav.	10.00	10.50	9.75	10.50	10.00	11.00	10.00	9.00	11.00	11.00	11.50	11.75	12.50
Bulgur	1kg.	Pilav.	5.50	6.00	-	6.00	4.50	5.00	5.00	10.00 Paket	5.50	10.00 Paket	6.00	6.00	7.50

SEÇİLMİŞ MADDELERİN ÇEŞİTLİ ŞEHİRLERDE PERAKENDE FİATLARI YIL 1973

TABLO : 17

BİRİM : Kg/Krş.

	Ankara	İstanbul	İzmir	Adana	Diyarbakır	Erzurum	Konya	Samsun	Sivas	Zonguldak	Ortalama
Pirinç	1012	1074	1073	828	825	925	940	914	917	838	934,6
Patates	194	245	237	148	228	175	170	205	238	176	201,6
K. Fasulye	726	826	751	624	590	713	670	642	692	600	683,4
Nohut	618	663	682	559	492	675	505	600	583	458	583,5
K. Soğan	251	283	265	219	240	248	241	250	271	240	250,8
Lahana	201	252	226	147	208	86	195	140	186	246	188,8
Pırasa	224	302	234	151	180	265	203	184	200	257	220
Domates	306	392	379	203	363	300	285	247	275	361	311,1
Kabak D.	273	317	268	180	214	196	197	230	240	245	236
Patlıcan	365	481	383	168	350	333	320	330	350	325	240,5
Biber D.	499	636	491	421	347	383	450	397	450	361	443
Koyun eti	2200	2784	2524	2100	2200	1983	2200	2150	2000	2300	2244,1
Siğir eti	2329	2323	2600	2000	2000	1983	2200	2000	2000	2200	2166,5
Tavuk	2186	2054	2114	2125	2000	2063	1800	1800	2104	3254	2150
Yumurta Ad.	76	80	78	84	77	81	71	81	70	92	79
Zeytin	1234	1464	1157	1219	1347	1433	1217	1438	1250	1321	1308
Zeytin yağı	1724	1705	1706	1696	1716	1779	1607	1883	1700	1708	1722,4
Süt	400	439	325	308	371	350	302	325	296	300	341,6
E. Beyaz P.	1593	1903	1786	1793	1697	1650	1570	1950	1592	2008	1754,2
Yaş üzüm	461	510	427	303	380	400	350	475	400	420	417,6
Kavun	291	294	245	291	179	194	276	300	233	313	261,6
Karpuz	168	234	183	171	184	182	250	175	227	156	193
Elma	410	432	447	295	375	385	278	432	376	253	370,3
Portakal	353	406	402	212	286	336	271	436	350	256	330,8
25 Limon Ad.	72	71	79	36	88	69	58	69	61	69	67,2
TOPLAM	18166	20221	19035	16293	16924	17189	16558	17729	17009	18824	

SEÇİLMİŞ BAZI MADDELERİN ÇİFTÇİNİN ELİNE GEÇEN PARA İLE TÜKETİCİNİN ÖDEDİĞİ PARA VE FARKI YIL 1973

TABLO : 18

BİRİM : Kg/Krş.

Madde Cinsi	Çiftçinin eline geçen Fiatı (1)	Tüketici Fiatı (2)	Fark	Aracı Kârı %	Ortalamalar
Pirinç	810,8	934,6	124	15,30	
Patates	168	201,6	33,6	20	Kuru Yiyecekler
K. Fasulye	532,25	683,4	151,15	28,40	23,6
Nohut	454	583,5	129,5		
Kuru soğan				28,52	
Lahana	147	188,7	41,7	28,37	
Pırasa	172	220	48	27,91	
Domates	217	311,1	94,1	43,36	Sebzeler
Kabak D.	180	236	56	31,11	34,24
Patlıcan	254	340,5	86,5	34,06	
Biber D.	315	443	128	40,63	
Koyun eti					
Sığır eti					
Tavuk Ad.					
Yumurta Ad.	68	79	13	19,70	
Zeytin	680	1308	628	92,35	Diğerleri
Zeytin yağı	1559	1722,4	163,4	10,48	34,73
Süt	270,25	341,6	71,35	26,40	
E. Beyaz Peynir	1408	1754,2	348,2	24,77	
Yaş üzüm	297	417,6	120,6	40,60	
Kavun	160	261,6	101,6	63,50	
Karpuz	130	193	63	48,46	Meyveler
Elma	245,75	370,3	124,55	50,68	63,51
Portakal	204,33	330,8	126,47	61,89	
Limon Ad.	31,12	67,2	36,08	115,04	
TOPLAM	8299,3	10988,1	2688,8		
GENEL ORTALAMA				% 40,59	

KAYNAK :

(3) Aynı cins bir-
den çok maddenin
aritmetik ortalaması
alındı.
(4) Gelir dağılımı
yılına uygun olması için
1973 yılı fiyatları esas
alındı.

AÇIKLAMA : (1) Tüketici fiatında üretici yüzdesi % 59,41'dir.

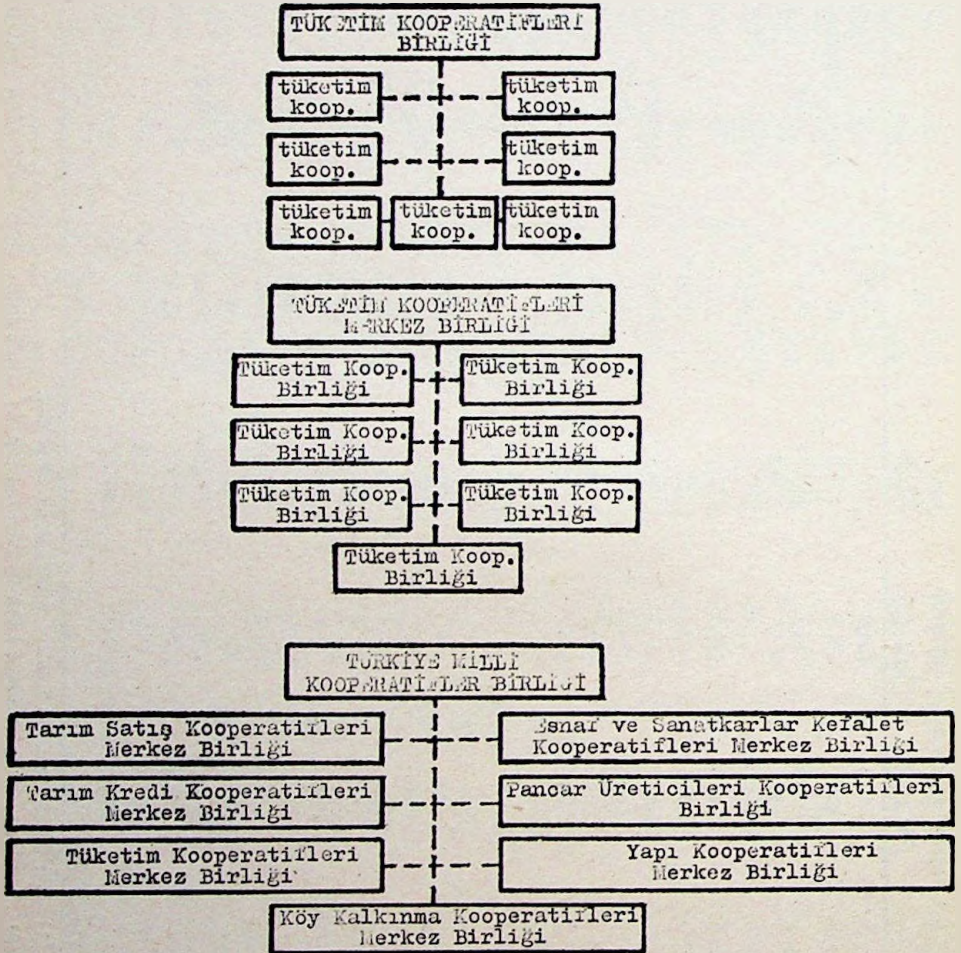
(2) Toplama ve yüzdelere hem üreticide hem de tüketicide fiatı belli olan maddeler dahildir.

KAYNAK : (1) Çiftçinin eline geçen fiyatlar için : DİE «Türkiye İstatistik Cep Yıllığı 1976»-dan

(2) Seçilmiş maddelerin perakende fiyatlar için : DİE 50. yılı «Aylık İstatistik Bülteni 1976 VII-VIII» den yararlanılarak elde edildi.

TÜKETİM KOOPERATİFLERİ ÜST ÖRGÜTLENME ŞEMASI

TABLO : 19



BAZI GIDA MADDELERİNİN ÇİFTÇİNİN ELİNE GEÇEN FİATLARI**TABLO : 20**

BİRİM : Kg/Krş.

Maddeler	1973	1974	1975
Pirinç	810,6	980	1044,4
Patates	168	196	223
Kuru fasulye	532,25	801,25	978,25
Nohut	454	524	540
Lahana	147	175	179
Pırasa	172	195	214
Domates	217	207	230
Kabak D.	180	198	227
Patlıcan	254	202	275
Biber dolma	315	258	307
Yumurta (Ad.)	60	98	113
Zeytin	686	836	903
Zeytin yağı	1559	1993	2019
Süt	270,25	344,75	475,75
Peynir	1406	1431	2728
Taze üzüm	297	453	453
Kavun	160	227	205
Karpuz	130	161	146
Elma	245,75	306,5	350
Portakal	204,33	224,67	271,67
Limon (Ad.)	31,12	43	38

KAYNAK : D.İ.E. «Türkiye İstatistik Cep Yılığı» 1976 Sh. 213.

ACIKLAMA

1. Aynı cins maddelerin ortalamaları alındı.
2. Limonun 1 Kg. = 8 adet alındı.

TOPTAN EŞYA İNDEKSLERİ

1963 = 100

TABLO : 21

Yıllar	Genel İndeks	Gıda Maddeleri ve Yemler							
		Nebati Gıda Maddeleri				Hayvanlar	Hayvan Mahsulleri	Hayvan Yemleri	Toplam
		Hububat	Bakliyat	Diğer	Toplam				
		1	2	3	1-3	4	5	6	1-6
1964	101,2	100,9	91,6	87,3	96,2	101,1	102,1	106,5	100,2
1965	109,4	111,9	89,3	92,1	104,5	116,7	111,9	128,4	110,3
1966	114,7	114,7	89,0	98,8	108,4	126,5	121,7	135,1	116,3
1967	123,4	114,0	99,5	106,4	110,6	152,8	138,1	140,8	124,0
1968	127,3	119,3	110,4	105,0	113,7	148,3	133,6	154,6	126,4
1969	136,5	128,4	117,4	118,6	123,9	155,3	141,6	170,6	136,6
1970	145,7	131,1	134,2	121,8	127,0	179,1	150,0	159,8	141,0
1971	168,9	140,9	200,4	132,8	138,4	255,1	171,8	171,6	161,0
1972	199,3	155,7	217,1	151,6	153,4	331,5	189,8	206,6	185,4
1973	240,1	200,5	245,7	183,1	192,1	348,5	226,2	274,0	225,3
1974	311,8	317,8	356,0	224,9	281,6	371,0	296,6	371,1	305,4
1975	343,2	336,9	382,4	285,8	313,9	444,2	431,8	379,6	357,9
1976	a) 397,6	363,6	402,5	363,1	356,6	491,1	444,8	461,5	412,7

a) 1976 yılının 11 ay'ı ortalaması.

KAYNAK : Ticaret Bakanlığı Konjonktör ve Yayın Müdür lüğü

**BAZI GIDA MADDELERİNİN
1976 YILI ORTALAMA PERAKENDE FİATLARI**

TABLO : 22

Et (Koyun) (3)	32.80
Et (Sığır)	31.75
Yumurta	1.31
Süt	7.50
Yoğurt	12.25
Peynir	34.35
Ekmek	4.98
Pirinç	14.85
Makarna	6.50
Buğday Unu	6.00
Sade Yağ	66.00
Zeytin Yağı	23.00
Kesme Şeker	9.50
Toz Şeker	8.00

KAYNAK : Ticaret Bakanlığı Konjonktür ve Yayın Müdür lüğü bültenlerinden çıkartılmıştır.

AÇIKLAMA (3) : Et-Balık Kurumu fiyatı ile Belediye rayıcı ortalamasıdır.

A T I F L A R

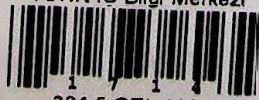
- (1) Doç. Dr. Dünder SAĞLAM; «Türkiye Ekonomisi, Yapısı ve Temel Sorunları», Ayyıldız Matbaası - Ankara 1976, S. 94.
- (2) Prof. Sadun AREN; «İstihdam, Para ve İktisadî Politika» Bilgi Yayınevi, 5. Basım, Şubat 1975; S. 237.
- (3) Prof. Aziz KÖKLÜ; Makro İktisat, Sevinç Matbaası Ankara 1973 S. 120.
- (4) Doç. Dr. Dünder SAĞLAM; a.g.e. S. 35.
- (5) Doç. Dr. Özkan ÜNVER; A.İ.T.İ.A. «İstatistik» ders notları Ankara 1977, S. 49.
- (6) Doç. Dr. Aydın GÜRKAN; «Türkiye'nin Ekonomik Yapısı ve Sosyo-Ekonomik Sorunları» 1977 ders notu.
- (7) T.C. Başbakanlık Devlet Plânlama Teşkilâtı, Kalkınma Plânı (Birinci Beş Yıllık) 1963-1967, Ankara 1963, S. 48-53; Kalkınma Plânı (İkinci Beş Yıllık) 1968-1972, S. 56.
- (8) DPT. Yeni Strateji ve Kalkınma Plânı (Üçüncü Beş Yıllık) 1973-1977, Ankara, 1973, S. 109.
- (9) T. BULUTAY - S. TİMUR - H. ERSEL; Türkiye'de Gelir Dağılımı 1968, A.Ü.S.B.F. Yayını, Ankara 1971.
- (10) DPT. Gelir Dağılımı 1973, T.C. Başbakanlık DPT. Yayın No. DPT : 1495-SPD : 290, Eylül 1976, S. 25.
- (11) Montek S. AHLUWALİA; «Income Inequality : Some dimensions of the problem», Finance and Development, September 1974, Number 3.
- (12) DPT. Gelir Dağılımı 1973, a.g.e. S. 31.
- (13) Doç. Dr. SAĞLAM; a.g.e. S. 36.

- (14) DPT. Gelri Dağılımı 1973, S. 163.
- (15) Çevik URAZ; «Temel Pazarlama Bilgileri». Ankara 1976, S. 29.
- (16) DPT. a.g.e. S. 11, D.İ.E. Türkiye İstatistik Yıllığı 1975, S. 28.
- (17) DPT. a.g.e. S. 11.
- (18) Ömer GÜCELİOĞLU (M.S.) Tüketim Harcamaları ve Geçim Endeksi, Ankara, 1976 DİE Yayın No: 749, S. 1.
- (19) Doç. Dr. Çevik URAZ; a.g.e. S. 35.
- (20) Eli P. COX, Marketing, İ.T.İ.A. ve MSU yayını, Başnur Matbaası, Ankara, 1955, S. 13, Ç. Uraz. a.g.e. S. 36.
- (21) Fazla bilgi için Bak: Ö. GÜCELİOĞLU. a.g.e. S. 2, 20: DİE Türkiye İstatistik Yıllığı 1975, S. 379.
- (22) Dr. Haydar DÜMEN; «Sağlık ve Beslenme» Güryay Matbaası İstanbul 1975.
- (23) Doç. Dr. Ayşe BAYSAL; «Beslenme» Hacettepe Üniversitesi Yayınları A. - 13 S. 1.
- (24) DİE Türkiye İstatistik Yıllığı 1975 S. 379.
- (25) Prof. Ziya Gökalp MÜLAYİM; «Genel ve Tarımsal Kooperatifçilik» Bilgi Yayınları Dizisi 18. S. 51-56.
Süleyman GÖKEER; «Kooperatif Sistem» Şark Matbaası Ankara 1976, S. 7-22.
- (26) S. GÖKEER; a.g.e. S. 11-21.
- (27) H. POLAT; 13 Şubat 1977 Ankara TÜKOBİRLİK Yönetici Konferans metni.
- (28) H. POLAT - Tunç TAYANÇ; «Cumhuriyetimizin 50. Yılında Tüketim Kooperatifleri ve Sorunları» Türk Kooperatifçilik Kurumu, Ankara, 1973, S. 7.
- (29) Mustafa CURA; «İhtikara Karşı İstihlâk Kooperatifleri» Türk Kooperatifçilik Kurumu Yayını, Ankara, 1956 S. 64/65.
- (30) Prof. Dr. Cevat GERAY; «Toplum Kalkınması ve Kooperatifçilik» Ders Notu A.İ.T.İ.A. Yayını S. 62.
- (21) Remzi SAKA; «Türkiye Tüketim Kooperatifleri ve Ötekiler» Karınca Dergisi 378/1968.

- (32) H. İbrahim ÇAPAN; «Sun'i Gübre Kavgaları» KOOP-İŞ Dergisi, 5/1970.
- (33) Prof. Dr. Z. G. MÜLAYİM; «Kooperatiflerde Üst Örgütlenme» 12 Şubat 1977, Ankara, TÜKOBİRLİK Yönetici Konferansı Metninden.
- (34) Remzi SAKA; a.g.e. 378/1968.
- (35) H. POLAT - T. TAYANÇ; a.g.e. S. 71.
- (36) H. POLAT - T. TAYANÇ; a.g.e. S. 73.
- (37) Harun PASTAROĞLU; «Sendika-Kooperatif İlişkileri» TÜRK-İŞ Kooperatifçilik Bülteni Yıl 2, Sayı 7.
- (38) H. POLAT; «Tüketim Kooperatifleri ve Tüketicinin Korunması Sorunu» 13 Şubat 1977 Ankara, TÜKOBİRLİK Yönetici Konferansı Metninden.
- (39) Meydan - Larousse.
- (40) Doç. Dr. Ç. URAZ; a.g.e. S. 53.
- (41) Dr. Birol TENKEKİOĞLU; (M.B.A.) «Pazarlama Fiziksel Dağılımı ve Türkiye'deki Uygulama» İ.T.İ.A. Basımevi, Eskişehir 1974, S. 133.
- (42) Daha fazla bilgi için Bak.
a. Doç. Dr. Çevik URAZ; a.g.e. S. 61.
b. Dr. Birol TENKEKİOĞLU; a.g.e. S. 130.
c. Prof. Dr. Turan GÜNEŞ; A.Ü.Z.F. Yayınları 311. 1968. S. 186.
d. Cemalcılar - Bayar - Aşun ÖZALP; «İşletmecilik Bilgisi» Eskişehir İ.T.İ.A. Yayınları Ankara 1975 S. 162.
- (43) Merih Kemal OMAĞ; Türk Kooperatifçilik Kurumu «Kooperatifçilik» Sayı : 28 Haziran 1975 S. 59.
- (44) Daha fazla bilgi için bak : MPM «Aracılık ve Kooperatifçilik Fonksiyonlarının Memleketimiz Şartlarında Eleştirilmesi» Açık Oturumu. MPM Yayınları : 92, S. 12, 39.
- (45) Meydan - Larousse.
- (46) Doç. Dr. Birol DÜNDAR; «Para ve Politikası» Kooperatifçilik Enstitüsü Lisans Üstü Eğitim Programı Ders Notu Ankara 1975 S. 2.
- (47) Doç. Dr. Çevik URAZ; a.g.e. S. 136-148.

- (48) Dr. B. TENEKECİOĞLU; a.g.e. S. 141.
- (49) Franz C. HELM; «Kooperatif İşletme Ekonomisi». Çeviren İ. CEMALCILAR. Eskişehir İ.T.İ.A. Yayınları No : 150/92 Eskişehir 1976, S. 132.
- (50) Daha fazla bilgi için bak. Doç. Dr. Sait DİLİK; «Servetin Geniş Kitlelere Yayılması» A.Ü.S.B.F. Yayınları No. 391, Ankara 1976 S. 94.
- (51) DPT. «Yeni Strateji ve Kalkınma Plânı, Üçüncü Beş Yıl 1973-1977». Yayın No. DPT : 1272 S. 119, 120.
- (52) Doç. Dr. S. DİLİK; a.g.e. S. 95.
- (53) T. N. BOTTOMLEY; ICA Eğitim Sekreteri. «Tarım Dışı Kooperatiflerin Ekonomik ve Sosyal Kalkınmada Rolü». VIII. Türk Kooperatifçilik Kongresi, T.K.K. Yayınları Ankara 1976 S. 11.
- (54) Doç. Dr. Kâmil TURAN; «Doktrinde ve Uygulamada Kooperatifçilik» Kooperatifçilik Enstitüsü Lisans Üstü Bilim Uzmanlığı Öğretimi (Birinci Kitap) Ankara, 1975 S. 98.

TÜRK-İS Bilgi Merkezi



334.5 GEL 1977