



TÜRKİYE'DE DOĞRUDAN SATIŞIN EKONOMİK VE SOSYAL ETKİ ANALİZİNE GENEL BİR BAKIŞ

Doğrudan satış, hem girişimciliği destekleyen hem de gelir dağılımında ve adaletin sağlanmasında (istihdamı ve girişimciliği olumsuz etkilemeden) katkı sağlayan bir sektördür.

Invist Strategic Consulting Firması tarafından, doğrudan satış faaliyetlerinin sosyal ve ekonomik açısından etkilerinin incelendiği raporda, doğrudan satış aktivitelerinin Türkiye ekonomisi açısından doğrudan ve dolaylı olarak etkilerinin yanı sıra, doğrudan satışın ulusal girişimcilik potansiyelini güçlendirmedeki etkisi ve özellikle kadınların doğrudan satış sektöründeki rolü ve katkıları analiz edildi.

1) Doğrudan Satışın Ekonomik Etkisi

1.1 Faaliyet Hacmi Brüt Katma Değerin Önemi

Brüt katma değer bir alanda (herhangi bir sektörde) yaratılan satış (faaliyet) hacmini temsil eder. Milli gelir ise, bir ekonomide yaratılan katma değerlerin toplamıdır. Ülkede ne kadar çok katma değer yaratılırsa, milli gelir de o kadar büyük olur.

Doğrudan satış alanındaki katma değer son dönemde hızla artmaktadır. Artış oranı perakende

ticaretinin oldukça üzerinde seyretmektedir. Doğrudan satışta 2000 yılından bu yana, dolar bazında 4 kate yakın bir artış kaydedilmiştir. 2018 yılı itibarıyla, doğrudan satışın brüt katma değeri 814 milyon ABD doları olarak gerçekleşmiştir. Bu da, doğrudan satışın Türk ekonomisine bu düzeye paralel bir katkı sağladığını ifade etmektedir.

Resmi istatistik kurumu TÜİK verilerine göre, 2000 yılında 216 milyon ABD doları düzeyinde olan doğrudan satış sektörü faaliyet hacmi, 2018 yılı itibarıyla 814 milyon ABD doları düzeyine ulaştığı tahmin edilmektedir. Makroekonomik model analizi doğrultusunda, 2023 yılı sonunda doğrudan satış faaliyet hacminin 1 milyar ABD doları hacmini aşacağı öngörülmektedir.

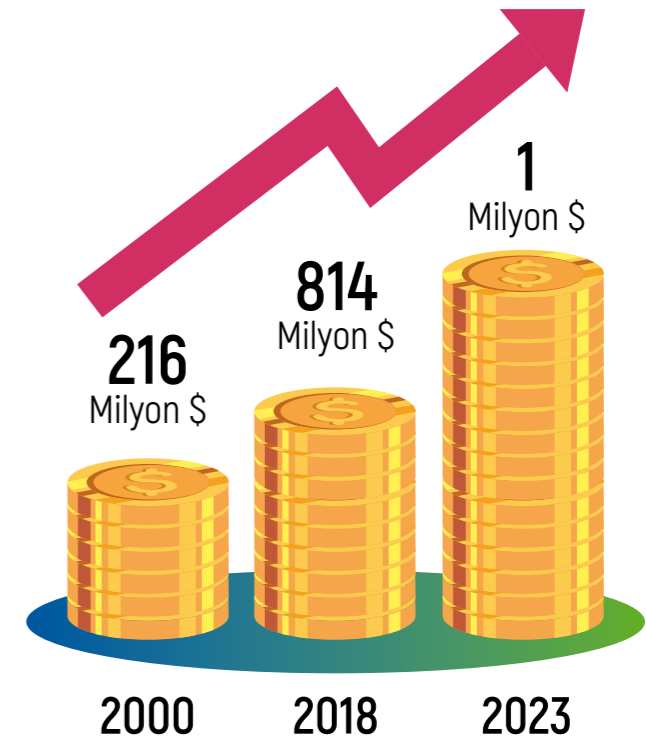
2000-2018 yılları arasındaki dönemde doğrudan satış faaliyet hacmi reel olarak %6,1 düzeyinde bir büyüme kaydetmiştir. Böylelikle, 2000-2018 döneminde faaliyet hacmi ABD doları bazında 4 kate yakın bir artış göstermiştir.

1.2 Büyüme Dinamikleri

Bir sektörde reel büyüme oranı enflasyon etkisinden arındırılmış büyüme performansını ifade etmektedir. Ayrıca, reel büyüme trendi bir sektörün gelecekte ulaşacağı noktayı ve ekonomideki konjonktürel dalgalanmalara karşı ne kadar güçlü olduğunu göstermesi açısından önem arz etmektedir.

2000-2018 yılları arasında doğrudan satışın Türkiye ekonomisindeki reel büyümeden daha yüksek bir hızda büyüdüğü görülmektedir. Bu dönemde, ülke ekonomisi %4,9 oranında büyürken, doğrudan satış ise %6,1 düzeyinde bir büyüme kaydetmiştir. Doğrudan satış sektörü, ayrıca, perakende (%5,1) ve hizmetler (%5,5) sektörüne kıyasla da daha güçlü bir büyüme performansı sergilemiştir.

Doğrudan satış, büyüme dönemlerinde ekonominin genelindeki büyüme oranından daha yüksek bir performans gösterirken, daralma sürecinde negatif konjonktürel etkilere karşı daha dayanıklı bir yapı arz etmektedir. Söz konusu ol-



gunun arkasında pazarlama yönetimi ve buna bağlı olarak oluşan müşteri sadakati (bağlılığı), nitelikli ürün arzı ve esnek iş modelinin etkili olduğu düşünülmektedir.

1.3 Çarpan Etkisi

Teorik olarak çarpan etkisi ilgili sektörde harcanan 1 birim'in ekonominin geneli açısından kaç birimlik bir gelir etkisi yaratacağını gösterir. Çarpan etkisi sektörün alakalı olduğu diğer faaliyet kolları (ulaştırma, lojistik, paketleme, dağıtım ve diğer hizmetler gibi) ile ilişkileri ve yaratacağı gelir akımlarına bağlı olarak şekillenir. Çarpan etkisi, ilgili sektörün ülke ekonomisi açısından katma değerini göstermesi açısından büyük bir önem taşır.

Ortaya konulan model dahilinde, doğrudan satış için hesaplanan çarpan etkisi 2,75'tir. Bu durum, doğrudan satış ürünlerine harcanan 1 TL'nin ekonomide 2,75 TL düzeyinde bir milli gelir yaratacağını göstermektedir. Doğrudan satışın çarpan etkisi perakende (1,7) ve hizmetler (1,4) sektöründeki çarpan etkilerinden daha yüksektir. Bu da doğrudan satışın, ekonomi ve toplum için görece daha yüksek bir katma değer ifade ettiğini ortaya koymaktadır.

Doğrudan satış, bumerang etkisiyle sürekli biçimde topluma geri kazandırılan, ekonomik ve sosyal faydanın toplandığı yerdir.



TÜİK input-output verilerine göre, Türkiye'de doğrudan satış faaliyeti 21 sektör ile doğrudan girdi-çıkışı ilişkisi içerisindedir. Bu durum, pozitif dışsalıkların yüksek olmasını sağlamaktadır. Çarpan etkisiyle birlikte ele alındığında, 2018 yılı için 668 milyon ABD doları düzeyindeki faaliyet hacmi, 1,1 milyar ABD doları düzeyinde bir pozitif dışsalık ve toplamda, 1,7 milyar ABD doları düzeyinde bir makroekonomik etki (GSYH) yaratmaktadır.

14 Mali (Vergisel) Katkılar

Mali katkılar toplamı, ilgili alan ve/veya sektördeki faaliyet nedeniyle yaratılan (ve ödenen) vergilerin toplamıdır. Söz konusu vergiler, bağımsız satıcıların da içerisinde yer aldığı hane halktan ve tüketiciler tarafından ödenir. Bu vergiler, doğrudan vergiler ile KDV, OTV, BSMV gibi dolaylı vergiler toplamından oluşmaktadır. Yaratılan vergisel yükümlülüklerin toplamı faaliyet hacmine efektif vergi oranının uygulanması ile elde edilir.

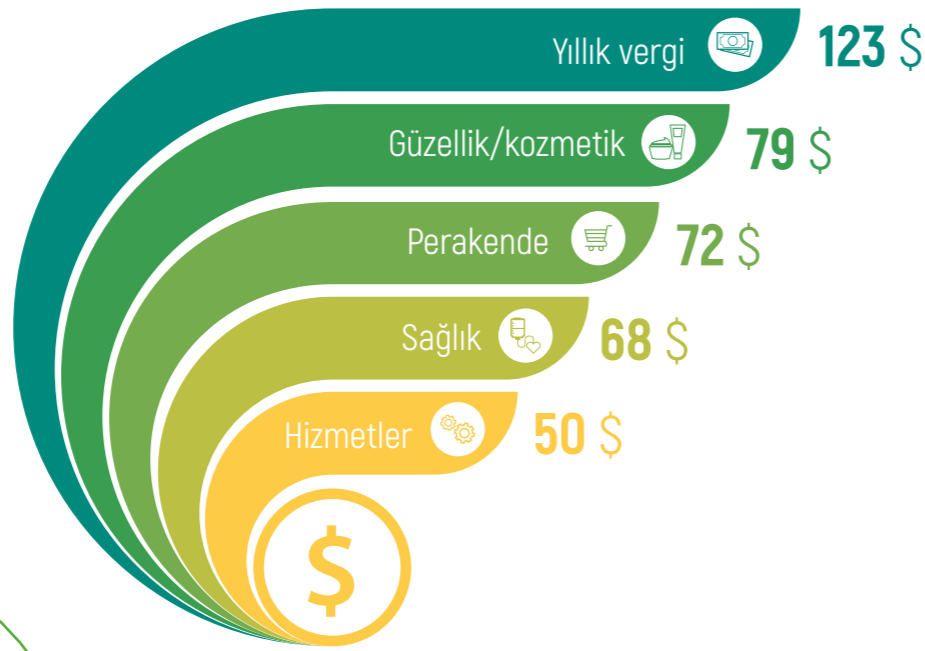
Yaratılan vergiler kamu geliri olarak kamu hizmetinde kullanılmak üzere topluma geri döner. Bu nedenle, mali katkılar ti-

carî faaliyetin topluma geri kazandırılan kısmını ifade eder.

Makroekonomik model dâhilinde, doğrudan satış için hesaplanan efektif vergi oranı %31,4'tür. Bu da yapılan 1 TL düzeyindeki bir ticarî faaliyetin 0,34 TL'sinin topluma vergi olarak geri dönüğünü ortaya koymaktadır. Doğrudan satışta mükellef başına ödenen vergi miktarı perakende muadillere göre daha yüksektir. Bu da faaliyet hacmi genişledikçe, doğrudan satışın kamu ekonomisine katkısının daha yüksek olacağını

zey, doğrudan satış faaliyetinin ve buna bağlı olarak 21 sektörde ortaya çıkan ekonomik faaliyet hacmine paralel olarak yaratılan doğrudan ve dolaylı mali yükümlülükleri temsil eder.

Doğrudan satış faaliyetleri kapsamında, 2018 verilerine göre mükellef başına ödenen yıllık vergi miktarı 123 dolar, bu düzey perakende alanında 72 dolar, hizmetler sektöründe 50 dolar, sağlık sektöründe 68 dolar, güzellik/kozmetik sektöründe ise 79 dolarıdır.



ortaya koyar. Efektif vergi oranı paralelinde, doğrudan satış faaliyetleri kapsamında ödenen toplam mali yükümlülük, 2018 yılında 221 milyon ABD doları düzeyinde olmuştur.

Çarpan etkisiyle birlikte düşünüldüğünde, Türkiye'de doğrudan satış faaliyetleri kapsamında doğrudan ve dolaylı olarak ilişkide bulunan diğer sektörlerle birlikte ele alındığında, yaratılan mali etki; 2018 yılında 606 milyon ABD doları düzeyindedir. Bu dü-

ğrudan satış alanında mükellef başına ödenen vergi düzeyinin perakende ve hizmetler sektörü muadillerinin üzerinde olması, doğrudan satış alanında vergisel kayıp kaçığının diğer sektörlerle göre düşük olduğuna işaret eder.

2) Doğrudan Satışın Sosyal Etkisi: Ulusal İstihdama Katkı

Ulusal istihdama katkı, bir sektördeki faaliyet hacmi nedeniyle ekonominin genelinde yaratılan istihdam hacmidir. Ulusal istihdama katkı, sektördeki kendi iş hacmi, diğer sektörlerle ilişkisi ve çarpan etkisiyle dolaylı olarak o sektörlerde yaratılan işlerin toplamı olarak ortaya çıkmaktadır. Bu yönüyle, ulusal istihdama katkı, bağımsız satıcı ve doğrudan satış firmalarında çalışan personel top-

lamının ötesinde bir kavramdır. Ulusal istihdama katkı bir sektördeki faaliyetin kaç kişinin gelir ve yaşamına dokunduğunu göstermesi açısından önem arz eder.

Türkiye'de doğrudan satış faaliyet hacmi, diğer sektör ve çarpan etkisi dâhilinde değerlendirildiğinde, (2018 yılı verilerine göre) doğrudan satış, 1,8 milyon kişinin istihdamda olmasına doğrudan ve dolaylı olarak katkı sağlamaktadır. Bu düzey, bağımsız satıcı sayısının ötesinde, bir kavramı temsil etmekte olup, doğrudan satışın Türkiye'deki varlığı nedeniyle istihdam ve yaşamına dokunulan kişi sayısı olarak değerlendirilebilir.

2.1 Girişimcilik

En genel tanımıyla girişimcilik, gelir elde etme motivasyonu ile bireysel ve kurumsal olarak değer üretmektir. Bireysel ve kurumsal düzeyde girişimcilik hem ilgisinin hem de toplumun genel refahına katkı sağlar, işsizlik ve sosyal yardımlara bağımlılık sorununu azaltır ve gelir dağılımında adalet ile fırsat eşitliğinin güçlendirilmesine katkıda bulunur.

Doğrudan satış özelinde "girişimcilik" hane halkı gelir anketi mikro verilerine bağlı olarak belirli varsayımlarla hesaplanmıştır.

Doğrudan satışın topluma faydalarnın en başında, yapısı gereği ulusal girişimcilik potansiyelini güçlendirmesi gelmektedir. TÜİK hane halkı gelir anketi mikro verilerine göre, Türk toplumunun %1,7'si doğrudan satış alanında girişimci konumdadır. Girişimcilerin %79'unu kadınlar oluşturmaktadır. Bu durum, kadının toplum içerisinde güçlendirilmesine hizmet etmektedir. Mevcut ekonomik daralma ortamında, doğrudan satışın varlığı önemli bir toplum kesimine ek gelir olanağı sunmaktadır.

2.2 Ek Gelir Katkısı

Ek gelir katkısı kazanç motivasyonu ile birincil gelirlere ilave olarak ya da sadece doğrudan satış faaliyeti sonucunda yara-

oğrudan satıştan elde edilen gelirlerde, bireylerin %41'i, temel ihtiyaçların finansmanında, %22'si eğitim ve kişisel gelişim harcamalarının finansmanında kullandığını belirtmiştir. %11'i ise geleceğe dönük olarak tasarruf ettiklerini ifade etmişlerdir.

ından, temel ihtiyaçlarının finansmanında kullanılmaktadır. Bu da bireylerin yaşam ve refahı için, söz konusu gelirlerin önemli bir katkı ifade ettiğini ortaya koyar.

Dikkat çekici bir şekilde, doğrudan satış ile elde edilen gelirlerin %22'si bireylerin eğitim ve kişisel gelişim harcamalarının finansmanında kullanılmıştır. Bu durum bize, bireylerin elde ettikleri gelirin bir kısmını insan sermayesine yatırım olarak geleceğe dönük bir şekilde kullandıklarını göstermektedir.

Son olarak, yine gelirlerin %11'i geleceğe dönük olarak tasarruf edilmiştir. Bu da, bireysel tasarruf oranının yükseltilmesi açısından, ülke ekonomisine katkı sağladığını ifade etmektedir.

Sonuç olarak doğrudan satış:

- Mevcut faaliyet hacmi ve sağlam büyüme dinamikleri ile ulusal ekonomi için önemli katkılar sağlamaktadır.
- Konjonktürel gelişmelere karşı, sağlam büyüme trendi ile geleceğe dönük olarak sürdürülebilir ve güçlü bir ekonomik potansiyel ihtiva etmektedir.
- Yüksek çarpan etkisi katma değerli bir iktisadi faaliyet alanıdır. Ödenen vergiler ve düşük kayıp- kaçak oranı ile kamu finansmanına katkı sağlamaktadır.
- Toplumsal refahın artırılması ve gelir dağılımında adaletin sağlanması konusunda, fırsatlar sunmaktadır.
- Ulusal girişimcilik potansiyelini güçlendirmek suretiyle işsizlik sorununun hafifletilmesine yardımcı olmaktadır.
- Kadının ekonomik anlamda güçlendirilmesine yardımcı olmaktadır.
- Ulusal insan kaynaklarımızın (beşerî sermayenin) geliştirilmesine katkı sağlamaktadır.
- Bumerang etkisiyle, sürekli biçimde topluma geri kazandırılan ekonomik ve sosyal faydanın toplandığı yerdir.

ılan kazançtır. Ek gelire ilişkin büyüklükler, TÜİK hane halkı gelir anketi mikro verileri üzerinden belirli varsayımlarla elde edilmiştir. Türkiye genelini temsil eden resmi gelir anketine göre doğrudan satış, Türkiye nüfusunun %1,7'ni temsil eden grubun %79'una aylık bazda 1000 TL'ye kadar bir ek gelir olanağı sağlamaktadır. Türkiye'de sosyal yardımlara bağımlı olan ve sistemde kayıtlı 23 milyon kişiye düşen ortalama yardım miktarının 103 TL olduğu düşünüldüğünde, bu bireylerin yaşam ve refahı için önemli bir katkıyı ifade etmektedir.

2017 yılı itibarıyla, doğrudan satış, Türkiye nüfusunun temsil eden örneklem kümesinin %79'una 0-1000 TL arasında bir ek gelir katkısı sağladığı öngörülmektedir.

Söz konusu olgu göz önüne alındığında, doğrudan satış hem girişimciliği destekleyen hem de gelir dağılımında adaletin sağlanmasında (istihdamı ve girişimciliği olumsuz etkilemeden) katkı sağlayan bir sektördür.

2.3 Doğrudan Satış ile Yaratılan Ek Gelirin Kullanımı

Doğrudan satıştan elde edilen gelirlerin %41'i, bu geliri elde eden bireyler tara-

