



**DGRV**  
DIE GENOSSENSCHAFTEN

# BİZİMKÖY KOOPERATİFİNİN EK HİZMETLERİ

---

DGRV Eğitim Ekibi

2013

---





Ülkemizde tarım işletmelerinin küçük ve dağınık olması rekabeti ve üretilen ürünlerin pazarlanmasını zorlaştırmakta, bu durum üreticilerimizin örgütlenmesini kaçınılmaz hale getirmektedir.

Gelişmiş ülkelerde olduğu gibi tarımı geliştirmek ve kırsal alandaki üreticilerimizin kalkınmasını sağlamak için; örgütlenmenin yeterli düzeye çıkarılması, yatay ve dikey teşkilatlanmanın tamamlanması ve üretimden pazarlamaya kadar bu örgütlenmelerin etkin bir duruma getirilmesi gerekmektedir.

Bakanlık olarak kooperatifçilik ilkelerine uygun faaliyet gösteren, ortak sorumluluk bilincine sahip, kendi kendine yardım ve yönetim esaslarına dayanan, devletin aşırı himaye ve müdahalesinden uzak, kaynak tüketen değil kaynak üreten, özgür ve gönüllü kooperatifçilik hareketini benimsemektediriz.

Tarımsal amaçlı kooperatifleri tarımsal üretimi ve istihdamı artırıcı, tarımsal ürünleri değerlendirici, ortaklarına en uygun şartlarda girdi sağlayıcı, üreticilerimizin refah seviyesini yükseltici ve tarımsal sanayiye geliştirici projelerle teknik olarak desteklemekle birlikte, faizsiz ve düşük faizli krediler kullandırarak da desteklemekteyiz.

Bunların yanı sıra kooperatiflerimizin eğitim ihtiyaçlarını da karşılamaya ve bu ihtiyaçlar için bazı fırsatlar yaratmaya çalışmaktayız. Alman Kooperatifler Konfederasyonu ile yürüttüğümüz "Türkiye'de Tarımsal Amaçlı Kooperatif Örgütlerinin Desteklenmesi Projesi"ni bu fırsatlardan biri olarak değerlendirmekteyiz.

Alman Kooperatifler Konfederasyonu (DGRV) ile işbirliğimiz 1970 yılında Alman Hükümeti ile Türk Hükümeti arasında imzalanan 'İkili Teknik İşbirliği' anlaşmasına dayanmaktadır. Yıllardır dost olan iki ülke bu anlaşma ile dostluğunu pekiştirmiş, pek çok alanda birlikte iş yapmış ve yapmaya devam etmektedir.

Kooperatifçilik alanında çok gelişmiş bir ülke olan Almanya'da faaliyet gösteren 'Alman Kooperatifler Konfederasyonu' ile 2006 yılında yapılan işbirliği protokolü ile oradaki kooperatif örgütlenmelerinin bu güne kadar gerçekleştirdikleri uygulamalardan yararlanmayı amaçlamaktayız.

Kalkınmada öncelikli illerimizden Kastamonu, Erzurum, Aksaray, Niğde ve Nevşehir'de uygulanan proje ile kooperatiflerin yönetim ve denetleme kurulu üyelerine kooperatifçilik mevzuatı, kooperatiflerde muhasebe, pazarlama teknikleri, modern yönetim teknikleri, proje planlama, girişimci kooperatiflerin rolü ve iletişim teknikleri konularında, Kooperatif oraklarının eşlerine ise Hayvan bakımı ve süt hijyeni, ayrıca kooperatiflerin uyguladıkları proje ve çalışma konularına göre, ormancılık ve süt sığırcılığı konularında kooperatif ortaklarına ve çalışanlarına yerinde eğitim desteği sağlanmaya devam edilmektedir.

Kooperatifçilik konusunda dünyada söz sahibi olan DGRV ile birlikte bu projeyi uygulamaktan memnuniyet duyduğumuzu belirtmek istiyorum. Almanya'da DGRV çatısı altında toplanan kooperatiflerin bu güne kadar edinmiş oldukları deneyimleri bizlere aktarmasının, ülkemizdeki tarımsal örgütlenme üzerindeki olumlu etkisini zamanla çok daha iyi göreceğimizi düşünüyorum.

DGRV ile yaptığımız çalışmaları finanse eden Alman Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Bakanlığına ve proje bölgelerimizdeki kooperatiflerimize birebir eğitim ve teknik destek veren DGRV Türkiye temsilciliğine teşekkürlerimi sunuyorum bu eğitim setinin kooperatifçilerimize yararlı olmasını diliyorum.

Dr.Gürsel KÜSEK  
Tarım Reformu Genel Müdür V.





Yaklaşık 100 milyon insan kooperatiflerde çalışarak kooperatif ortaklarına ve müşterilerine hizmet vermektedir. Kredi kooperatifleri, kırsal ve endüstriyel hizmet kooperatifleri dünyanın tüm bölgelerinde 800 milyon kooperatif ortağının ortak çıkarına destek vermektedir.

Kooperatifler kar maksimizasyonuna değil demokratik denetlemeye odaklanmıştır. Kooperatiflerin göstergesi sağlıklı ve sorumluluktur. Kooperatifler, özellikle kriz sürecinde diğer işletme yapılarından daha dirençli olduklarını ortaya koymuştur.

Almanya'daki kooperatif örgütü sıralanan tüm bu nedenlerden dolayı 2012 yılına ilişkin "Herkes için bir kazanç – Kooperatifler" sloganlı bir kampanya başlatmıştır. Kooperatifler kendilerini kamuoyuna tanıtarak, özelliklerini ve "Almanya için kazancının" ne olduğunu göstermektedir.

DGRV 2006 yılından beri Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığının (GTHB) Tarım Reformu Genel Müdürlüğü (TRGM) ve çeşitli tarımsal kooperatif örgütleriyle işbirliğini sürdürmektedir. Türkiye'nin farklı proje bölgelerinde bölgesel ve yerel çalışmalar birçok kooperatif ile birlikte ortak yapılmaktadır. Alman Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Bakanlığının (BMZ), DGRV'nin Türkiye'de yürütmüş olduğu proje faaliyetlerini finanse ettiği vurgulanmalıdır.

Kooperatiflerin başarısına, özellikle kooperatiflerin görev organları olan kurullarının ve çalışanlarının nitelikleri gibi bir çok faktör katkıda bulunmaktadır. Ancak kooperatiflerin ortakları hak ve sorumluluklarını da bilmek durumundadır. Kooperatif ve ortak arasında bilinçli bir "alış" ve "veriş" olmalıdır: Kooperatifleri güçlendiren, ortaklar için iyidir ve ortağı güçlendiren, kooperatif için faydalıdır! Ortaklar ve kooperatif elele verilerse uzun süreli başarılı olabilir!

DGRV-Projesi baştan beri eğitim ve danışmanlık çalışmalarını desteklemektedir. Amaç, modern ve girişimci kooperatiflerin en önemli temel yapılarını yaygınlaştırmaktır. Bu kitapçıklar ortak çalışmaların sonucunda oluşturulmuştur. Bunlar, DGRV'nin eğitim programlarında oluşturulan bilgilerin derinleşmesine ve okuyucunun her zaman elinin altında bulunması için hazırlanmıştır.

Ortak çalışmalar umut verici etkiler göstermektedir. Türkiye'de özellikle kırsal alandaki kooperatiflerin güçlenmesi için katkıda bulunabildiğimiz için hem Türk partnerlerimize güvenilir işbirliği için müteşekkirimiz hem de bundan dolayı gururluyuz.

Bu yayının oluşumunda destek olan projenin tüm çalışanlarına ve uzmanlarına, ayrıca partner kuruluşların temsilcilerine teşekkür ediyorum. Başarılar sadece birlikte hareket edilirse mümkündür! Türkiye'deki DGRV ekibi bundan sonra yapılacak ortak çalışmaları sevinçle beklemektedir.

İnancımız: "Kooperatifler – Türkiye için bir kazançtır" !

Andreas Kappes



## 1. Giriş

Tarımsal Amaçlı Kooperatifler 2012 Yılında düzenlenen Yeni Ticaret Kanununa göre artık birer şirket halini aldı. “Kooperatif Şirket” adıyla çalışmalarını sürdürebileceklerdir. Bilindiği gibi şirketler tıpkı kooperatifler gibi çok ortaklı olabiliyor. İşte kooperatiflerimizde ortaklarına ek gelir getirici faaliyetlerin buluşları içine girmelidir. Ortakların kendine bağlı bir şekilde uzun ömürlü bir şekilde çalışması için onların gelir ve huzurlarını arttırıcı faaliyetler yürütmelidirler.

Tarımsal amaçlı kooperatiflerin büyük bir çoğunluğu süt ve yem pazarlama işiyle uğraşiyor. Sütten yaklaşık 5-10 kuruş kazanç elde ediyor. Yem satışından da yaklaşık 1-2 TL kazanç elde ediyor. Bu kazançlardan da masraflar çıktığı zaman elde pek bir şey kalmıyor. Dolayısıyla hem ortaklarına yılsonunda “risturn” dağıtamıyor, hem de kooperatifi geliştirmek için yatırım yapamıyor. Bunlara ek olarak ortaklardan şikâyetler artıyor. Bu durumdaki birçok kooperatif ortağından şu cümleyi duymak mümkündür “Kooperatifin bana hiçbir katkısı yok.”

İşte bütün bu tip sorunların önüne geçmek güçlü ve istekli bir yönetim ile mümkündür. Kooperatife hem gelir getirici ek faaliyetler bulmak hem de bu ek işlerden faydalanan ortakların kooperatife olan inancını arttırmak bu tip yönetimlerle olur.

Kooperatiflerin ek olarak sunabilecekleri hizmetler aşağıda sıralanan 4 farklı alandan örnekler yardımıyla açıklanacaktır.

- Ortak makine kullanımı
- Ortak ürün pazarlama
- Süt toplamada ortakların aktifliği
- Kooperatiflerin birleşmesi

Bu faaliyet örneklerini arttırmak elbette mümkündür. Diğer hizmetlerle ilgili örnekler başka bir el kitapçığının konuları olarak değerlendirilecektir.

## **2. Ortak Makine Kullanımı**

Birçok kooperatifte balya makinası, mibzer, silaj makinası, gübre dağıtım makinası gibi aletler bulunmaktadır. Bunların kimisi Tarım Bakanlığı tarafından verilen %50 hibelerden yararlanarak satın alınmıştır.

Ekinlerin ekim veya hasat zamanı geldiğinde birçok kişi bu tip makinelere ihtiyaç duyar. Büyük bir çoğunluğu bu konuda hizmet satın alır. Bazıları ise kendine veya yakınlarına ait makineleri kullanır. Kooperatifte böyle bir makine var mı, yok mu hiç düşünmez. Oysa aşağıda verilen örneklerde olduğu gibi, kooperatife ait makineleri kullanmak çoğu kez daha ekonomiktir. Kooperatif üzerinden ortak makine kullanımı hem ortakları, hem de kooperatifi kazandırır.



## 2.1 Balya makinesi kullanımı

Konuyu anlatabilmek için “Bizimköy Kooperatifi” adı altında hayali bir kooperatiften yararlanacağız.

Aşağıdaki çizelgede görüldüğü üzere kooperatifin 100



ortağı vardır ve her bir ortağın ortalama 50 dekar (da) sulanabilir arazisi bulunmaktadır.

Ortak sayısı	100
Ekim yapan ortak sayısı	50
Ekilen arazi (da/ortak)	50
Ekilen toplam arazi (da)	2.500
Kuru ot verimi kg/da	400
Balya ağırlığı (kg)	20
Balya sayısı /ortak	1.000
Toplam balya sayısı	50.000

Ortakların yarısı kuru ot üretmek amacıyla günlük buğday ekmektedir. Hasıl buğday üretmek amacıyla ekilen arazi miktarı 2.500 da (dekar) dolayındadır. Buğday yeşil olarak danesiyle birlikte biçilmekte ve kurutularak balyalanmaktadır. Kuru ot verimi dekar başına ortalama 400 kg'dır.

Ortaklar balyalama hizmetini piyasadan satın almaktadır. Balya başına 1,25 TL ücret ödemektedir.

Kooperatif yönetimi, ortaklarına balyalama hizmeti vermek üzere son genel kurula öneride bulunmuştur. Yakın bir geçmişte hazırlattıkları bir fizibilite raporuna dayanan önerilerinde özetle şu hususlara yer vermişlerdir:

- Kooperatif adına haşbaylı bir balya makinesi alınmalıdır.
- Uygun bir balya makinesinin piyasa değeri 40.000 TL'dir. Bunun %50'si Bakanlık hibelerinden ve diğer yarısı banka kredisinden karşılanabilir. Banka kredilerinde yıllık faiz %3 dolayındadır ve uygundur.
- Balya makinesi kooperatife ait traktörle kullanılacaktır. Kooperatifte balyalama konusunda deneyimli bir işçi bulunmaktadır.
- İyi bir planlamayla deneyimli bir işçi günde 2.500 balya bağlayabilir. Dolayısıyla, 50 ortağa ait toplam 50.000 balya için 20 gün yeterlidir.
- Balya maliyeti 65 krş olarak hesaplanmıştır. Bu, piyasa ücreti olan 1,25 TL'nin yarısı kadardır.
- Kooperatif ortaklardan balya başına 1,10 krş ücret alacaktır. Dolayısıyla, ortaklar balya başına 15 krş tasarruf edecek, kooperatif ise 45 krş kazanacaktır.
- Sonuç olarak; hem ortaklara kaliteli bir hizmet sunulacak, hem kooperatif ve hem de ortaklar kazanacaktır.

Genel kurul bu öneriyi görüşmüş, oybirliğiyle kabul etmiş ve haşbaylı bir balya makinesinin alınıp kullanılması için yönetim kuruluna yetki vermiştir.

Genel kuruldan aldığı yetkiye dayanarak yönetim derhal piyasadaki en uygun balya makinesini satın almış ve hizmete sokmuştur.

Sezon sonunda yapılan hesaplamada kooperatifin ve ortakların kazancı aşağıda belirtilen şekilde gerçekleşmiştir.

**a) Kooperatifin kazancı**

Yukarıda belirtildiği üzere Bizimköy Kooperatifinin her bir ortağının ortalama 50 da suların arazisi vardır. Dekar başına buğday kuru otu üretimi 400 kg'dır. Dolayısıyla her bir ortağın yıllık buğday kuru otu üretimi 20 tondur. Bağlanan balyaların ağırlığı 20 kg olduğundan ortakların 1.000'er balyası bağlanmıştır.

$$\begin{aligned} 50 \text{ da/ortak} * 400 \text{ kg kuru ot} &= 20 \text{ ton kuru ot/ortak} \\ 20 \text{ ton kuru ot} / 20 \text{ kg balya} &= 1.000 \text{ balya/ortak} \\ 50 \text{ ortak} * 1.000 \text{ balya} &= 50.000 \text{ balya} \\ 50.000 \text{ balya} * 1,1 \text{ TL/balya} &= 55.000 \text{ TL gelir} \end{aligned}$$

Ortaklardan 50'si bu şekilde üretim yapmış olduğundan kooperatife ait balya makinesiyle 3 haftalık dönem içinde toplamda 50.000 balya bağlanmıştır.

Balya başına 1,1 TL ücret alınmıştır. Dolayısıyla 50.000 balya karşılığında kooperatife 55.000 TL gelir sağlanmıştır.

Beklendiği üzere, balyalama masrafı balya başına 65 krş olarak gerçekteşmiştir. Buna mazot, işçilik, bakım ve eskime payı gibi giderler dahil edilmiştir. 50.000 balyaya yapılan toplam masraf 32.500 TL olarak hesaplanmıştır.

Gelirden balyalama masrafı çıkarıldığı zaman 22.500 TL brüt kâr kalmıştır.

$$50.000 \text{ balya} * 0,35 \text{ TL/balya} = 32.500 \text{ TL masraf}$$
$$55.000 \text{ TL gelir} - 32.500 \text{ TL masraf} = 22.500 \text{ TL brüt kâr}$$

Yukarıda belirtildiği üzere, balya makinesinin fiyatı 40.000 TL'dir. Bunun yarısını krediyle ve diğer yarısını Bakanlık hibelerinden karşılamıştır. Bankadan alınan bir yıl vadeli 20.000 TL için %3 faiz ödenmiş, dolayısıyla makinenin kooperatife maliyeti 20.600 TL olmuştur.

Brüt kârdan kredi ve faiz ödemeleri çıkarıldığında geriye 1.900 TL kalmaktadır. Bu, kooperatifin balyalama hizmetlerinden ilk yılda elde ettiği gelir-gider farkıdır. Eğer balya makinesi bir tüccar tarafından işletilmiş olsaydı, 1.900 TL onun ilk yılki kârı olacaktı.

$$22.500 \text{ TL brüt kâr} - 20.600 \text{ TL kredi ve faiz} = 1.900 \text{ TL}$$

gelir-gider farkı

İkinci yıldan itibaren bankaya olan borç kapatılmış olacağından gelirden sadece işletme masrafı çıkarılacak ve dolayısıyla gelir-gider farkı 22.500 TL'ye yükselecektir.

Özetle; bir yıllık, hatta 3 haftalık hizmet ile kooperatif daha ilk yıl içinde bir balya makinesinin sahibi olmuş, ortaklarına değerli bir hizmet sunmuş ve az da olsa pozitif bir gelir-gider farkı yaratmıştır.

### **b) Ortakların kazancı**

Ortaklar balyalama hizmetini kooperatif üzerinden değil aldıklarından balya başına 15 krş tasarruf etmişlerdir. Ortalama 1.000'er balya bağlattığından her bir ortağın kârı 150 TL olarak gerçekleşmiştir.

$$1.000 \text{ balya} * 0,15 \text{ krş} = 150 \text{ TL kazanç}$$

Diğer bir deyişle, eğer ortaklar bu hizmeti kooperatiften değil de piyasadan alsalardı kişi başına 150 TL daha fazla para ödeyeceklerdi. 50 ortak bu işi yaptığına göre, ödenecek ekstra bedel 7.500 TL olacaktır. Bu da göstermektedir ki, kooperatif bu hizmeti vermekle ortaklarına hem kaliteli bir hizmet sunmuş ve hem de onları 7.500 TL daha fazla bedel ödemekten kurtarmıştır.

$$150 \text{ TL} * 50 \text{ ortak} = 7.500 \text{ TL kazanç}$$

### **c) Risturn ve ortakların gerçek kazancı**

Balyalama hizmetinden dolayı ortakları yılsonunda bir sürpriz daha beklemektedir. Bilindiği gibi, yürürlükte olan tarımsal kalkınma kooperatifleri ana sözleşmesine göre, yılsonunda tüm masraflar düşüldükten sonra artakalan gelir-gider farkının %70'inin ortaklara risturn olarak ödenmesi gerekmektedir.

Yukarıda belirtildiği üzere, balyalama hizmetinden dolayı ilk yılda kooperatife 1.900 TL kâr kalmıştı. Bunun %70'i 1.330 TL demektir. 1.330 TL risturn olarak dağıtılacak olsa, ortaklara balya başına 2,7 krş ödenmesi gerekir. Bu durumda, balyalama maliyeti 110 krş'tan 107,3 krş'a düşer. Yani az da olsa, ortakların tasarrufu artar.

İkinci yılda kredi borcu kapatılmış olacağından gelir-gider farkı kalmayacağından gelir-gider farkı 22.500 TL olacaktır. Ana sözleşmeye uygun olarak dağıtılması halinde, aşağıdaki çizelgeden anlaşılacağı üzere, hem kooperatifin çeşitli fonlarına para aktarılmış olacak ve hem de ortaklara 15.750 TL risturn olarak ödenecektir.

Gelir-gider farkı	22.500 TL
Yedek akçe (%10)	2.250 TL
Yatırım ve geliştirme (%5)	1.125 TL
Sosyal yardımlaşma (%8)	1.800 TL
Üst birlik kesintisi (%7)	1.575 TL
Risturn (%70)	15.750 TL

Toplamda 50.000 balya yapıldığı için balya başına 32 krş gibi oldukça yüksek miktarda geri ödeme (risturn) yapılacak anlamına gelir.

Balya başına iade (risturn)	0,32 TL
Risturn sonrası balyalama ücreti	0,79 TL

Bu durumda balyalama maliyeti 79 krş'a geriler ve ortakların balya başına kazancı 47 krş'a yükselir. Bu, gerçekten de çok ciddi bir tasarruf demektir ve ortakların kooperatifle iş yapma isteğini inanılmaz seviyelere taşır.

#### **d) Değerlendirme**

Yukarıda yapılan değerlendirmelere göre, Bizimköy Kooperatifi bir balya makinesi almak ve ortakların hizmetine sunmakla son derece başarılı bir iş başarmıştır.

- Kooperatif yılsonunda 40.000 TL değerinde bir makinenin sahibi olmuştur.
- Ortaklarına kaliteli ve önemli bir hizmet sunmuş ve daha ilk yılda balya başına 15 krş tasarruf etmelerini sağlamıştır.
- İkinci yıldan itibaren sağladığı avantajlar daha da bariz olmuştur. Şöyle ki;
  - Piyasada 1,25 TL olan balyalama fiyatını risturn ödemesi sonucunda 79 krş'a düşürmüş, balya başına ortaklarına 46 krş avantaj sağlamıştır.
  - Fonlarına toplamda 5.175 TL para aktarmıştır.
  - Bölge birliğine 1.125 ve merkez birliğine 450 TL olmak üzere toplam 1.575 TL para aktarmış ve onların güçlenmesine katkıda bulunmuştur.

Burada küçük bir uyarı yapılmasında yarar vardır. Her kooperatifte yukarıda kısaca açıklanan başarı öyküsü gerçekleşmeyebilir. Çünkü, her şeyden önce her bir

kooperatifin şartları farklıdır. Ayrıca, eğer ortaklar birlikte iş yapmasalar ve kooperatifin makinesini kullanmasalar bu öykü başarısız bir öykü haline dönmeye mahkum olurdu. Ortakların onayı ve taahhüdü alınmadan kooperatiflerde hiçbir yatırım kararı alınmamalı ve uygulanmamalıdır. Bunun aksi bir durum zaten kooperatif mevzuatı ve ilkeleriyle çelişir.

## 2.2 Silaj makinesi kullanımı

Bizimköy Kooperatifi son genel kurulunda sıra bağımsız bir silaj makinesi almaya karar vermiştir. Yapılan başvuru üzerine Bakanlığın %50 hibelerinden yararlanılmış ve 40.000 TL değerinde bir makine alınmıştır. Hibe olarak alınan miktar 20.000 TL olup geri kalan kısım için ise yıllık %3 faiz oranıyla 2 yıllık kredi kullanılmıştır. Dolayısıyla, kooperatif bankaya ilk yılın sonunda 10.600 TL ve ikinci yılın sonunda 10.300 TL ödeyecektir.



Genel kurul kararı uyarınca, mayıs ayında ihale yapılmıştır. İhaleye sadece ortaklar davet edilmiştir.

İhalede, kooperatifin 100 ortağından 20'sinin silajlık mısır

ekeceği, toplamda 1.000 da dolayındaki arazide silajlık mısır yetiştirileceği duyurulmuştur.



Yapılan ihaleye 4 ortak katılmış ve en yüksek fiyat veren ortağa silaj makinesi dönem boyunca kiralanmıştır. Yapılan sözleşmeye göre, ihaleyi kazanan ortak;

- Kooperatife dönem kirası olarak yıllık 10.000 TL bedel ödeyecektir;
- Ortakların başvurularını sıraya koyarak bir biçme takvimi oluşturacak ve bu takvimi ilan edecektir;
- Takvime uygun olarak silajlık mısırları biçecek ve ortakların işletmesine teslim edecektir;
- Makinenin her türlü bakımından sorumlu olacak ve dönem sonunda sağlam ve çalışır bir durumda kooperatife teslim edecektir;
- Biçme ücreti ortalama piyasa fiyatının %10 altında olacaktır.
- Ortak dışına hizmet verilebilmesi için yönetim kurulunun onayı alınacak; yönetim kurulunun onay vermesi halinde, ortak dışına piyasa fiyatları üzerinden hizmet verilecek ve alınan ücretin %50'si kooperatife ödenecektir.

İhale sonunda, ihaleyi kazanan ortak taahhütlerini yerine getirmiş ve 1.000 da silajlık mısırları biçerek ürünü ortaklara belirlenen fiyat üzerinden teslim etmiştir. Bu hizmetten dolayı hem kooperatif, hem ortaklar ve hem de makineyi kiralayan ortak mutludur. Çünkü taraflardan üçü de bu işbirliğinden kazançlı çıkmıştır.

#### **a) Kooperatifin kazancı**

Kooperatif 40.000 TL değerinde bir makine almıştır. Bunun yarısını kamu hibelerinden ve diğer yarısını banka kredisıyla karşılamıştır. 2 yıl vadeyle ve yıllık %3 faizle

alınan kredi için ilk yıl 10.600 TL ve ikinci yıl 10.300 TL ödeme yapılacaktır.

Kooperatif dönem başında ihale yapmış ve 10.000 TL karşılığında makineyi ortaklarından birine kiraya vermiştir. Dolayısıyla, bankaya ödenecek kredi ve faiz bedelinin büyük bir kısmını daha işin başında almıştır. Geri kalan 600 TL kısım kooperatifin diğer gelir kaynaklarından karşılanacaktır.

İkinci yılda verilecek açık sadece 300 TL olacaktır. Üçüncü yıldan itibaren kredi borcu kalmadığından makine kirası olarak alınacak 10.000 TL gelir olarak kayıt edilecektir. Dolayısıyla, bu miktarın önceki bölümde açıklandığı üzere ve ana sözleşmeye uygun olarak fonlara ve ortaklara dağıtılması gerekecektir.

Özetle; silaj makinesi alıp ortaklardan birisi aracılığıyla ortaklarının hizmetine sunması nedeniyle kooperatif kazançlıdır. Çünkü;

- 40.000 TL değerinde bir makineye iki yıl içinde sahip olmuştur;
- Üçüncü yıldan itibaren fonlara ve ortaklara dağıtacak pozitif gelir-gider farkı yaratmıştır;
- Ortaklarına hizmet sunulmasını sağlamış, ihtiyaçlarını karşılamıştır.

#### **b) Ortakların kazancı**

Ortaklar piyasadan hizmet alsalardı mısır biçme ücreti olarak dekar (da) başına 60 TL ödeyeceklerdi. Kooperatif üzerinden aldıkları hizmete ise %10 daha az (54 TL) ödemişlerdir. Dolayısıyla ortaklardan, örneğin;

- 50 da silajlık mısırı olanlar 300 TL,
- 100 da silajlık mısırı olanlar 600 TL,
- 500 da silajlık mısırı olanlar 3.000 TL daha az ödemişlerdir.

Kooperatif ortakları toplamda 1.000 da araziye silajlık mısır ektiğinden dolayı tasarruf edilen para 6.000 TL seviyesindedir. Bu da azımsanacak bir rakam değildir.

$$1.000 \text{ da} * 6 \text{ TL/da} = 6.000 \text{ TL kazanç}$$

Banka borcu bittikten sonra, yani üçüncü yıldan itibaren ortaklara risturn ödenebileceğinden kooperatiften hizmet alan ortakların kazancı daha da artacaktır.

### c) Kiralayan ortağın kazancı

Kooperatiften silaj makinesini kiralayan kişi de kazançlı çıkmıştır. Çünkü toplamda 1.000 da mısırı biçmiş ve dekar başına 54 TL ücret almıştır. Buradan elde edebileceği gelir 54.000 TL'dir.

Gelir (TL)	1.000 da *54 TL = 54.000
Kira gideri (TL)	10.000
İşletme masrafı (TL)(da)	32
Toplam işletme masrafı (TL)	32.000
Kazanc (TL)	=54.000-42.000 = 12.000

Kiracı, kira bedeli olarak kooperatife 10.000 TL ödemiş ve yaklaşık 32.000 TL işletme ve bakım masrafı yapmıştır. Dolayısıyla yıl içinde toplam 42.000 TL masraf yapmıştır.

Gelirden masrafları düşüldüğünde kiracının 12.000 TL kazanç sağladığı ortaya çıkar.

#### **d) Değerlendirme**

Sonuç itibarıyla, daha önce belirtildiği üzere, silaj makinesi alıp ortaklarına hizmet sunmaktan dolayı hem kooperatif, hem ortaklar ve hem de kiralayan ortak (kiracı) kazançlı çıkmıştır.

### **2.3 Silaj ve posa paketleme makinesi**

Bizimköy Kooperatifi son genel kurulunda bir silaj ve posa paketleme makinesi alınmasını ve ortakların yararına kullanılmasını kararlaştırmıştır. Bu kararın gerekçesi silaj ve posa yemlerin korunmasında yapılan hatalar sonucu kayıpların yüksek olması ve küflü yemlerin yedirilmesi sonucunda da hayvan sağlığı sorunlarında artış görülmesidir.

Bilindiği gibi silaj süt ve kasaplık sığır yetiştiriciliğinde çok değerli bir yemdir. Çeşitli bitkilerin silajı yapılabilmekte ve bu yolla hem besin maddeleri kaybı asgari seviyelere düşürülmekte ve hem de depolama alanından ciddi oranda tasarruf edilebilmektedir. Silajı yapılan bitkilerin başında mısırı gelmektedir.

Pancar posası da değerli bir hayvan yemidir. Küflendirilmeden korunması ve rasyonun dengesini bozmayacak şekilde kullanılması halinde besleme maliyetini oldukça düşürmektedir.

Genel kurulda yapılan tartışmalarda şu noktalar öne çıkmıştır:

- Ortakların tamamı sığır yetiştirmektedir. Ortak başına inek sayısı ortalama 5 baş, sığır sayısı ise 12 baştır.
- Ortakların hepsi sağmalların rasyonuna (günlük yem öğünlerine) yıl boyunca mısır silajı koymaktadır. İnek başına günlük 25 kg, yıllık ise 9 ton silaj verilmektedir. Bu miktara genç sığırlara verilen silaj dahildir. Yani, 5'i inek toplam 12 baş sığırı olan bir işletme günde 125 kg, yılda 45 ton silaj kullanmaktadır.
- Kooperatif ortaklarının (100 ortağın) kullandığı yıllık silaj miktarı, kayıplarla birlikte 5.000 tonu aşmaktadır.
- Ortakların tamamı silajlık mısır yetiştirmektedir. Ortak başına ortalama 20'şer da silajlık mısır ekilmektedir. Toplam silajlık mısır ekim alanı 2.000 da dolayındadır.
- Dekara ortalama 5 ton verim alınmaktadır. Dolayısıyla, ortak başına yılda ortalama 100 ton, toplamda 10.000 ton silajlık mısır üretilmektedir.
- Üretilen silajlık mısırın yarısı işletmede kullanılırken diğer yarısı (yaklaşık 50.000 ton) satılmaktadır.
- Kendi ihtiyacını karşılamak üzere işletmede alıkonulan silajlık mısır, her işletmedeki silaj çukurunda depolanıp üstü kapatılmaktadır.
- Silolarken ve günlük ihtiyaçlar alınırken ortalama %10 silaj kayıpları ortaya çıkmaktadır. Bu, yılda 50 ton silolayan ortak başına 5 ton, 100 ortağın toplamında ise 500 tonu bulmaktadır. Bunun

parasal değeri ortak başına 600 TL, tüm ortaklar için ise 60.000 TL demektir.

- İhtiyaç fazlası 5.000 ton silajı açık olarak satmakta da ciddi güçlük çekilmektedir. Hem fiyatı düşük olmakta ve hem de zamanında satılamazsa bozulma riski ortaya çıkmaktadır.

Tüm bu değerlendirmeler sonunda hem silaj kayıplarını azaltmak ve hem de ihtiyaç fazlası silajları daha kolay ve değer fiyatına satabilmek için bir silaj paketleme makinesinin alınması önerilmiştir. Yapılan tartışmalar sonucunda, ağırlığı 400 kg olan saatte 30-40 paket yapabilen hareketli bir makine alınmasına karar verilmiştir. Makinenin fiyatı 200 bin TL'ni aşmayacak ve Bakanlığın %50 hibe desteğinden yararlanılacaktır. Kooperatifçe ödenecek 100 bin TL için banka kredisi kullanılacaktır.



Ortakların büyük bir kısmı, kendi ihtiyaçları olan yıllık 5.000 ton silajı paketlemekten vazgeçmiştir. Çünkü, paketleme işleminden dolayı kg başına 3 krş maliyet

artmaktadır. Ortak başına 50 ton silolanacağından ortak başına maliyet artışı 1.500 TL olacaktır.

Buna karşılık, paketlemekten dolayı kayıplar %9 azalacağından ortak başına yılda 4,5 ton mısır silajı bozulmaktan kurtarılacaktır. Bunun yaklaşık değeri 500-600 TL dolayındadır. Dolayısıyla, paketleme yer üstü silolarda silolamaya kıyasla ortak başına yılda 1.000 TL dolayında maliyet artışına yol açmaktadır.

Bazı üreticiler kolay depolandığı, yem kaybını azalttığı ve işçiliği kolaylaştırdığı için maliyet artışına rağmen paketlemeyi tercih edebilir. Ancak, bu şartlarda yetiştiricilere bunun önerilmesi mümkün görünmemektedir.

İhtiyaç fazlası ürünlerin paketlenip satılması ise kesinlikle doğru görünmektedir. Çünkü piyasa fiyatlarına göre paketli mısır silajının kg'ı 5 krş daha pahalıdır. Buna karşın paketleme maliyeti 3 krş'tan azdır. Yani, kg başına 2 krş kâr vardır. Dolayısıyla, 50 ton paketletip satan ortağın kazancı en az 1.000 TL'dir.

Paketlemenin diğer avantajları ise paketli silajın taşınması, depolanması, kullanımı ve pazarlanmasının çok daha kolay olmasıdır. Kayıpları da azaltacağından ihtiyaç fazlası silajlık mısırı paketlemek kesinlikle ekonomik bir iş olarak görünmektedir.

### **3. Ortak Ürün Pazarlama**

Üreticilerin en önemli sorunlarından birisi piyasa koşullarını bilmeden, plansız üretim yapmalarıdır. Genellikle karşılaşılan şey, bu yıl para eden bir ürünü

gelecek yıl herkesin, mümkün olabildiğince çok üretmeye çalışmasıdır. Örneğin bu yıl patatesten çok kazanıldıysa ertesi yıl herkes patates ekmeye çalışır. Üretilen miktar piyasanın talebinden fazla olduğunda ürün fiyatları düşer, alıcılar nazlanır ve sonuçta üreticiler ciddi kayıplarla karşılaşır.

Bir diğer önemli sorun ortakların kooperatif üzerinden ürünlerini pazarlamaya pek istekli olmamasıdır. Bunu tersinden söylemek de doğru olur: Kooperatifler de ortaklarına bu konuda hizmet etmeye pek hevesli değiller. Hâlbuki kooperatiflerin varlık nedeni ortaklarına hizmet etmek, kötü duruma düşmelerini önlemektir. Ortakların da öncelikli görevi kooperatifi aktif hale getirmek, kooperatifle iş yapmaktır.

Kooperatif piyasanın durumu ve geleceği hakkında doğru bilgileri doğru kaynaklardan temin edip ortaklarına aktarmalı, onlara yol göstermelidir. Örneğin, hangi ürünün gelecek yıl para etme ihtimalinin yüksek olduğunu, fiyatların ne yönde seyredeceğini, devletin hangi ürünlere ne kadar destek vereceğini ortaklarına iletmelidir. İmkânlar ölçüsünde doğru ürünlerin, doğru miktarda ve kalitede üretilmesi için ortaklara avans verebilmelidir. Bu hizmetleri veren kooperatiflerin ortaklarının diğerlerine kıyasla çok daha avantajlı olacağı açıktır.

Bizimköy Kooperatifi ile ilgili yukarıda verilen üç örnek yem bitkileri üretimiyle ilgilidir. Bu tesadüf değildir. Çünkü son yıllarda Türkiye hayvancılığı geliştirmeye daha fazla çaba harcamakta, bu konudaki girişimlere daha



cazip teşvikler vermektedir. Bunun sonucunda büyük ölçeklerde sığırcılık işletmeleri Türkiye'nin her tarafında kurulmuş ve işletmeye alınmıştır. Bu işletmelerin çoğunun tarımsal arazisi yoktur veya yetersizdir. Dolayısıyla kaliteli kaba yemi dışarıdan satın almak zorundadırlar. O halde, akıllı çiftçi hem kendi işletmesinin hem de bu tip büyük işletmelerin ihtiyacını karşılayacak kaliteli kaba yem üretimine çalışmalıdır.

Bir önceki kısımda Bizimköy Kooperatifi ortaklarının ortalama 20'şer dekar silajlık mısır ettikleri ve buradan ortalama 100'er ton mısır silajı elde ettiği, bunun 50 tonunu kendi işletmelerinde kullandıkları, diğer 50 tonunu ise kooperatif üzerinden pazarladıkları, pazarlamanın daha kolay ve etkin olması ve aynı zamanda yem kayıplarının azaltılması için bir silaj paketleme tesisi kurmaya karar verdikleri anlatılmıştı.

Silaj paketleme tesisi kurulduktan sonra ihtiyaç fazlası silajı Türkiye'nin her tarafına satmak mümkün olabilecektir. Oysa her üretici kooperatif üzerinden değil de kendisi satmaya kalksa ancak komşularına veya yakın köylere satma şansı elde edebilecektir. Küçük üreticilerin tek başına bir silaj paketleme tesisi kurmaları veya silaj paketleme makinesi alması da ekonomik olmaz.

Bu nedenle ortakların ürünlerini kooperatifleri üzerinden işlem yaparak veya doğrudan satmaları hem kendilerinin ve hem de kooperatiflerinin çıkarlarıdır.

#### 4. Süt toplamada kooperatife destek olmak

Türkiye’de kapı kapı dolaşıp üreticilerden süt toplamak yasaktır. Fakat buna rağmen halen birçok yerde kooperatifler ve diğer özel/tüzel kişiler bu şekilde süt toplamaya devam etmektedir.

Kooperatif yönetimleri üreticilerden süt toplamak zorunda kaldıklarını, aksi takdirde sokak sütçüleriyle rekabet edemediklerini ileri sürmektedir. Oysa bu şekilde süt toplandığında hem sütte kalite ölçümü yapılamamakta, hem de sütün maliyeti ciddi biçimde artmaktadır.

Aşağıdaki çizelgede Bizimköy’de kooperatifin kendi aracı ve elemanı ile süt toplamalarının yıllık maliyetinin 28 bin TL’yi aştığı görülmektedir. Buna bir kooperatif süt toplamaya başladığında, süt toplamak için aylık 2.500 TL, yıllık 30.000 TL’yi gözden çıkarması gerekir.

Gider kalemi	TL
Kamyonet eskime payı	1.250
Araç üstü tank eskime payı	500
Bakım, onarım	500
İşçi	12.000
Yakıt	12.000
Deterjan	1.200
Beklenmeyen	1.373
Yıllık toplam	28.823
Aylık	2.402

Kooperatifin topladığı süt miktarı günlük 1 ton ve aylık 30 ton dolayındaysa, 1 kg sütün toplama maliyeti 8 krş olacak demektir. Bu, mevcut süt fiyatlarının yaklaşık %10'u kadardır. Yani çok yüksektir. Günlük ve aylık toplanan süt miktarı arttıkça kg başına düşen maliyet azalacaktır. Örneğin, kooperatif günde 2 ton süt topladığında maliyet artışı 4-5 krş'a gerileyecektir.

Kooperatif yönetimleri süt toplama maliyetini karşılamak amacıyla bu farkı süt fiyatlarına yansıtmaktadır. Örneğin; sütün kg'ını fabrikaya 100 krş'tan sattıklarında 10 krş toplama ve soğutma bedeli kesip geri kalan 90 krş'u ortaklara ödemektedir.

Burada sorulması ve cevaplanması gereken soru şudur: Kooperatif ortakları sütü neden kendileri kooperatif merkezine getirip daha yüksek fiyattan süt satmıyorlar?

Bu sorunun cevabı çok basittir. Doğru cevap şudur: Ortaklar söz konusu farkın büyüklüğünün farkında değiller.

Yukarıdaki çizelgede görüldüğü üzere, sütü ortaklar kendileri getirirlerse yıllık 30 bin TL dolayındaki masrafın harcanmasına gerek kalmayacaktır. Bu, 100 ortaklı Bizimköy Kooperatifinde ortak başına yılda 300 TL demektir.

Elbette ortakların sütü getirmemelerinin başka nedenleri de var. Örneğin bazı ortaklar kooperatif merkezinden oldukça uzaktadır. Her gün sütü getirmek çok yorucu, güç ve pahalı olabilir.

Her ne olursa olsun, mevzuata, insan sağlığına ve ortakların çıkarına aykırı olan bu sorunun bir an önce çözüme kavuşturulması gereklidir.

## **5. Kooperatiflerin Birleştirilmesi**

17 Ekim 2012 Tarihinde açıklanan “Türkiye Kooperatifçilik Strateji Planı”na göre 2013-2016 döneminde en az 100 kooperatifte birleşme öngörölmüşür. Bunun anlamı, devletin ve kooperatifçilik sektörünün önde gelenlerinin birleşerek güçlenmiş kooperatiflerden yana olduklarıdır. Yani, devlet ve uzmanlar daha çok ortağı olan, daha büyük bölgelere hitap eden, uzman personel istihdam eden, hizmet kapasitesi yüksek kooperatiflerin gelişmesini istemektedir. Muhtemelen ileriki yıllarda kamu teşvikleri de bu yönde verilecek demektir.

Peki, gerçekten de kooperatiflerin birleşmesi işe yarar mı? Bu soruya kayıtsız-şartsız “evet” demek mümkün değildir. Çünkü 2 yanlıştan bir doğru çıkmaz. Yani, kooperatif birleşmelerinin yararlı olabilmesi için birleşecek kooperatiflerin aktif olması, ortaklarına hizmet ediyor olması şarttır.

Aktif kooperatifler bir araya gelip birleşmeyi masaya yatırır, gerçekçi bir fizibilite planı çıkarır, uzun vadeli bir stratejik plan çerçevesinde birleşmeye çalışırsa bu anlamlı ve yararlı olur. İstenen de budur.

Ortakların inanmadığı, istemediği birleşmelerin başarı şansı yoktur. Bu nedenle, birleşmeye yönelik çalışmalar

şeffaf olmalı, ortaklar bilinçlendirilmeli ve ikna edilmelidir.

Kooperatif birleşmelerinin yararını anlatabilmek için birbirine yakın ve benzer amaçla faaliyet yapan 3 hayali kooperatif örnek olarak kullanılacaktır: Bizimköy Kooperatifi, Sizinköy Kooperatifi ve Onlarınköy Kooperatifi.

Hesaplamalar ve karşılaştırmalar kolay olsun diye her üç kooperatifin birbirinin kopyası olduğunu kabul edelim. Örneğin her üç kooperatifin;

- 100'er ortağı olsun,
- Günlük 5'er ton süt toplayıp satsın,
- Sütün kilogramını üreticiden 90 krş'a alıp fabrikaya 100 krş'tan satsın,
- 1 kg sütün toplanıp soğutulmasının kooperatife maliyeti 5 krş olsun,
- Aylık 1.250'şer çuval süt yemi satsın,
- Yemin çuvalını fabrikadan 45 TL'ye alıp ortaklara 47 TL'ye satsın,
- Yem indirme, depolama masarrafı çuval başına 1 TL olsun.

Yukarıdaki açıklamalar dikkate alınarak yapılacak bir hesaplamada her bir kooperatifin yıllık 210 bin TL gelir elde edebileceği ortaya çıkar.

Gelirler	Her bir koop. (yıllık)	3 Koop (yıllık)
Süt komisyon geliri (TL)	180.000	540.000
Yem satış komisyon geliri (TL)	30.000	90.000
Diğer gelirler (TL)	-	-
Toplam gelir (TL)	210.000	630.000

Her bir kooperatifin yıllık gideri ise aşağıdaki çizelgede görüldüğü üzere 160 bin TL dolayında olur.

Giderler	Her bir koop. (yıllık)	3 koop (yıllık)
Süt satış gideri (TL)	90.000	270.000
Yem satış gideri (TL)	15.000	45.000
Yönetim kurulu gideri (TL)	18.000	18.000
Denetleme kurulu gideri (TL)	1.200	1.200
Muhasebe gideri (TL)	3.000	3.000
Büro giderleri (TL)	24.000	24.000
Genel kurul giderleri (TL)	1.500	1.500
Beklenmeyen giderler (%5)	7.635	22.905
Toplam gider (TL)	160.335	385.606

Üç kooperatif birleştiğinde beklenecek ilk olumlu gelişme, bazı kalemlerden kaynaklanan masrafların aynı kalmasıdır. Yukarıdaki çizelgede görüldüğü üzere, kurul giderleri ile muhasebe ve büro giderleri küçük kooperatiflerdekiyle aynı kalmış, buna karşın, süt ve yem satış giderleri birleşmeden dolayı üçe katlanmıştır.

Bazı masraf kalemlerinde artış olmaması nedeniyle birleşme sonrası giderler yaklaşık %20 azalmıştır. Buna

bağlı olarak gelir gider farkında da ciddi bir artış görülecektir. Buradaki örneğimizde her bir kooperatif yılda 50 bin TL dolayında gelir-gider farkı elde ederken üç kooperatif birleştiğinde elde edilecek fark 150 bin TL değil, 244 bin dolayında olacaktır. Bunun nedeni, yukarıda belirtildiği üzere, bazı masraf kalemlerinin sabit kalmasıdır.

Kooperatifler arası birleşmeden dolayı ürün satış ve girdi tedarik fiyatlarında da ciddi farkların olması beklenir. Çünkü, bizim örneğimizde olduğu gibi, günde 5 ton süt için yapılacak pazarlık ile 15 ton için yapılacak pazarlık farklı olmak zorundadır. Pazarlık sonucu sütün satış fiyatı sadece 1 krş artsa, yıllık 5.400 ton pazarlayan üç kooperatifin kazancı 54 bin TL olacaktır.

Özetle; aktif ama küçük kooperatiflerin birleşerek daha yüksek kapasiteli güçlü birer kooperatife dönüşmesi kesinlikle ortakların yararınadır. Burada bir kez daha vurgulamakta yarar vardır: Sadece hizmet sunan kooperatiflerin birleşmesinden fayda umulmalıdır; l kooperatiflerin birleştirilmesinin bir faydası olamaz!

## **6. Sonuç**

Kooperatifler kendileri kazanırken, ortaklarına da kazandırabilmelidir. Eğer bir kooperatifte bir ortak kazanıyorsa o kooperatif başarılı olur. Kooperatiflerimizin başarılı olmasının her kesime, hepimize faydası çoktur. Örneğin, günümüzün en önemli sorularından biri olan kente g yavaşlatılabilir; çocuklarımız daha kaliteli okullarda, daha iyi eğitimler

alabilir; çevreye duyarlılık arttırılabilir ve gelecek nesillere daha yaşanılabilir bir dünya bırakabiliriz.

Unutmamak gerekir ki, ***“Başka bir dünya mümkün, yeter ki biz isteyelim”***.











Bu eğitim kitapçığı  
Türk -Alman Teknik İşbirliği kapsamında  
Federal Alman Kalkınma ve Ekonomik İşbirliği Bakanlığı'nın (BMZ) finansal desteği ile  
gerçekleştirilmektedir