

KOOPERATİFLERİN İŞLEYİŞİ

DGRV-Türkiye Eğitim Ekibi
Ankara, 2013

Pazarlama kooperatifi

Pazarlama hizmeti

- Kooperatiflerde pazarlama hizmetinin işleyişi özünde çok basittir.
 - Ortaklar ürünlerini kooperatife teslim eder.
 - Kooperatif bu ürünleri piyasadaki en iyi fiyattan satar.
 - Kooperatif her ortağa teslim ettiği ürününün bedelini öder.
- Burada kooperatifin görevi piyasada güvenilir bir alıcı bulmak, ürün bedellerini zamanında tahsil edip ortaklarına ödemektir.

Kooperatif ile tüccar arasındaki fark?

- Bir pazarlama kooperatifi ile bir tüccar arasındaki farklar:
 - Tüccar çiftçiden ürünü satın alır. Aldığı ürüne karşılık, çiftçinin kabul edebileceği en ucuz fiyattan çiftçiye ödeme yapar. Aldığı ürünü ise mümkün olan en yüksek fiyattan satmaya çalışır. **Aradaki fark tüccarın kârıdır.**
 - Kooperatifin amacı, ortaklarının mümkün olabilecek en yüksek kar elde etmelerini sağlamaktır. Kooperatif, ortaklarından ürünü alır ve onların adına mümkün olan en yüksek fiyattan ürünü satmaya çalışır. **Alış ve satış arasındaki fark ürünü teslim eden ortaklarındır.**

Pazarlama kooperatifi

- Yönetim kurulu ve teknik personelin cevap bulması gereken bazı sorular:
 - Kooperatif faaliyetlerinin maliyeti ne olacaktır?
 - Bu maliyetleri kim ödeyecektir?
 - Ortaklara ürün bedelleri ne zaman ve nasıl ödenecek?
 - Kooperatif hizmetleri nasıl yönetilmelidir ki, ortaklarına azami yarar sunabilsin?

Pazarlama kooperatifi

Sermaye

- Yeterli sermayesi (parası) olmayan bir kooperatif ortaklarına hizmet edemez. Örneğin, ortaklardan ürünlerin toplanması, depolanması ve pazarlanması için şunlara ihtiyaç vardır:
 - Ürünlerin belirli bir yerde toplanabilmesi için bir bina veya bir alan gerekir. Bu, kooperatife ait veya kiralık bir yer olabilir.
 - Sunulacak hizmetler için kantar, kasa, masa, sandalye vb donanımına ihtiyaç vardır.
 - Ortaklarına ürün bedeli olarak nakit paraya ihtiyaç olabilir. Ortaklar verdikleri ürünün bedelinin tamamını olmasa da, azından bir miktarını avans olarak almak isterler.
 - Kooperatif ise, aldığı ürünün bedelini sattıktan sonra, hatta çoğu kez satıştan bir müddet sonra alabilecektir.

Pazarlama kooperatifi

- Kooperatiflerin sermaye kaynakları:
 - **Ortaklık payı.** Her ortak, kooperatife girişte bir miktar sermayeyi kooperatife yatırmakla yükümlüdür. Yatırdığı sermaye karşılığında kooperatiften belirli sayıda ortaklık payı (hisse) alır.
 - **Kredi.** Başlangıçta ortakların bir kısmı yeterli miktarda sermaye koyamayabilir. Bu, özellikle küçük ve güçsüz çiftçiler için geçerlidir. Bu durumda, farklı kaynaklardan kredi temin edilmeye çalışılır. Bunun karşılığında kooperatifler bir miktar faiz ödemek zorunda kalabilirler.
 - **Hibe ve bağışlar.** Kamunun yanı sıra özel ve tüzel kişiler kooperatifin faaliyetlerini desteklemek amacıyla hibe veya bağış şeklinde destek verebilirler.

Pazarlama kooperatifi

- Akçaköy Kooperatifi Örneği:

Kooperatifin Sermaye Yapısı	
Ortaklık payı satış geliri	40.000
Yerel yönetim hibesi	10.000
Banka kredisi	40.000
Toplam	90.000

Sermayenin kullanılış şekli	
Depo inşaatı	50.000
Alet-ekipman alımı	5.000
Nakit	35.000
Toplam	90.000

Pazarlama kooperatifi

- Akçaköy Kooperatifi sermayesini bir kısmını sabit yatırımlara harcamış, bir kısmını ise işletme sermayesi olarak kullanmıştır:
- **Sabit yatırım (duran varlıklar)**
 - Kooperatif 90.000 TL olan sermayesinin 55.000 TL'nı depo inşaatı ve alet-ekipman için harcamıştır. Bunlar olmadan kooperatifin hizmet sunması mümkün değildir.
- **İşletme sermayesi (dönen varlıklar)**
 - Sabit yatırımdan arta kalan 35.000 TL'nı ortaklara ürün bedeli avansı olarak kullanmıştır.



Pazarlama kooperatifi

- Akçaköy Kooperatifinin ayakta kalması ve hizmet edebilmesi için;
 - ortakların ürün teslim etmesi,
 - ortaklara avans verilmesi,
 - ürünün en uygun fiyattan satılması,
 - ürün bedelinin (paranın) alıcılardan zamanında tahsil edilmesi,
 - ortaklara ürün bedelinden alacaklarının ödenmesi ve
 - sonuçta izleyen dönemde avans ödenebilecek kadar bir paranın kooperatifte kalması gerekir.



Pazarlama kooperatifi

İşletme giderleri

- Kooperatifin işletilmesinden kaynaklanan masraflar vardır:
 - Kooperatif çalışanlarının ücretleri,
 - Alet-ekipman bedelleri
 - Ürün ve sigorta bedelleri,
 - Nakliye masrafları vs
- Kooperatif bu parayı ödeyebilmek için ortaklardan alım-satım komisyonu adı altında bir fark almak zorundadır.



Pazarlama kooperatifi

- Akçaköy Kooperatifi örneği:
 - Kooperatifin ilk yıllık ürün satış geliri: 60.000 TL
 - Ürün alımı için ödediği avans: 35.000 TL
 - Alım sonrası ödediği bedel: 25.000 TL
 - İzleyen yılda avans için ayrılan 35.000 TL
- Ürün alım-satımı ve diğer işlemler için 6.000 TL masraf yapıldığından bu paranın ortakların ürün bedelinden kesilmesi şart.
- Bu, ürün bedelinin %10'dur.



Pazarlama kooperatifi

- Beklenmeyen giderleri karşılayabilmek ve riski azaltmak için bu oranın biraz daha yüksek tutulması akılcı olacaktır.
- Örneğin %12 olarak tutulduğunda 7.200 TL kesinti yapılmış olunacak; bu kesinti hem masrafı karşılayacak hem de risk payı olarak 1.200 TL gelir elde edilmiş olacaktır.

Pazarlama kooperatifi

- **Gelir-gider farkının dağıtılması**
- Yıllonunda pozitif gelir-gider farkı olduğunda bunun şu şekilde dağıtılması kanun ve ana sözleşme gereğidir:
 - %10 Yedek akçeye
 - %5 Yatırım ve geliştirme fonuna
 - %8 Sosyal yardımlaşma fonuna
 - %7 Üst biriklere
 - %70 Kooperatif ortaklarına

Pazarlama kooperatifi

- **Gelir-gider farkının dağıtılması**
- Ortaklarla yapılan ticari işlemlerden kaynaklanan gelir-gider farkının %70'i ortaklara eşit olarak değil, her bir ortağa kooperatifle yaptığı iş ve kazandırdığı para tutarında dağıtılır.
- Aslında bunun adı «haksız kazancın iadesi»dir.
- Risturn veya kar payı dağıtımı olarak adlandırılan bu uygulama kooperatifçilik açısından çok önemlidir.
- Ortakların kooperatifi sahiplenmesine önemli ölçüde katkı sağlar.
- **Kooperatifin tüccarlardan en önemli farklarından biri budur!**

TEŞEKKÜRLER