



International
Labour
Organization

KOOP.Düşün

KOOPERATİF İŞ MODELİNE UYUM
EĞİTİM REHBERİ

Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO) tarafından sunulan KOOP.Düşün, Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 3.0 Unported Lisansı ile korunmaktadır.

Think.COOP



KOOP.Düşün, bir kooperatif kurmak veya katılmak isteyen kişiler için düşük maliyetli, kullanımı kolay bir eğitim aracı olarak geliştirilmiştir. Bu aracın hazırlanması sırasında farklı ILO kooperatif eğitim araçlarındaki materyallerin teknik içeriğinden ve ILO'nun Toplum Temelli İşletme Geliştirme (C-BED) programında yer alan eşitler arası, faaliyete dayalı öğrenme yönteminden faydalanılmıştır.

Bir günlük modülün sonunda katılımcılardan:

- Kooperatiflerin ne olduğunu anlamaları (kooperatiflerin değerleri ve ilkeleri, farklı kuruluş ve işletmelerden farkları vs.)
- Başka tür işletmelere ya da ekonomik kuruluşlara nazaran kooperatif modelinin sunduğu faydaları ve barındırdığı zorlukları anlamaları; ve
- Bir kooperatifin, eğitime katılan açısından uygun bir iş seçeneği olup olamayacağına dair bilgili ve bilinçli bir karar alabilecek duruma gelmeleri beklenmektedir.

ILO'nun kooperatifler hakkındaki çalışmalarını hakkında daha fazla bilgi edinmek için www.ilo.org/coop adresini ziyaret ya da coop@ilo.org adresine e-posta gönderebilirsiniz. ILO'nun eşitler arası, faaliyete dayalı öğrenme yöntemleri hakkında www.cb-tools.org adresini ziyaret edebilirsiniz.

Teşekkür

Koop.Düşün, ILO İnsana Yaraşır İş Ekibi Bangkok ve ILO İşletmeler Bölümü Kooperatifler Birimi tarafından ortaklaşa hazırlanmıştır. Metin, Marian E. Boquiren tarafından kaleme alınmıştır.

KOOP.Düşün

ILO İşletmeler Dairesi
İnsana Yaraşır İş Ekibi -Bangkok

İÇİNDEKİLER

GRUBA MESAJ	V
İşaretleri Takip Edin	V
Başlarken	VIII
Öğrenme Süreci	VIII
OTURUM 1: İyi İlişkiler ve Geçim Kaynakları	
Faaliyet 1A: Birbirimizi Tanımak	1
Faaliyet 1B: İlişkilerin Önemi	2
OTURUM 2: Yatay ve Dikey İlişkiler	
Faaliyet 2A: Yatay ve Dikey İlişkileri Tespit Etmek	4
Faaliyet 2B: Birlikte Daha Güçlü	6
OTURUM 3: Birlikte Hareket Etmenin Faydaları	
Faaliyet 3A: Grup Halinde Hareket Etmenin Sunduğu Fırsatlar	8
Faaliyet 3B: Kendimize Yardım Etmek, Diğerlerine Yardım Etmektir	10
OTURUM 4: İşletme Modelinin Seçimi	
Faaliyet 4A: İşletme Yapılarını Anlamak	13
Faaliyet 4B: İşletme Modelini Seçerken Dikkat Edilmesi Gereken Faktörler İşletme Yapısı	17
Faaliyet 4C: Kooperatiflerin Çalışma İlkeleri	20
OTURUM 5: Birlikte İş Yapmak	
Faaliyet 5A: Kooperatif Türleri ve Sundukları Hizmetler	25
Faaliyet 5B: Bir Kooperatifin Avantajları ve Dezavantajları	30
Cevaplar: Faaliyet 2A	
Cevaplar: Faaliyet 4A	
Cevaplar: Faaliyet 4B	
Cevaplar: Faaliyet 4C	

GRUBA MESAJ

KOOP.Düşün modülü, sizin gibi bir kooperatife katılmayı ya da bir kooperatif kurmayı düşünen kişiler için hazırlanmıştır. Bu oryantasyon sırasında, destekleyici ilişkilerin ve işbirliğinin geçim kaynaklarına erişim fırsatlarını yakalamanıza, bir kooperatif işletmesinin temelleri hakkında bilgi edinmenize ve kooperatifin hangi koşullarda daha iyi iş yaptığını anlayacaksınız. Bu oryantasyon programının sonunda, kooperatif iş modelinin sizin için doğru olup olmadığı konusunda daha kolay karar verebileceksiniz.

Bu eğitim, geleneksel eğitim yaklaşımlarından farklı bir tarzda hazırlanmıştır. Eğitim kılavuzunuzdaki tartışmalar ve etkinlikler için bazı basit aşamalı talimatları takip etmek üzere ekip olarak birlikte çalışacaksınız. Eğitimin içeriği ve alıştırmalar hakkında sorabileceğiniz sorulara yanıt vermek üzere yanınızda bir eğitim kolaylaştırıcısı olacak. Grup lideri olmadığından, tüm grup üyeleri dönüşümlü olarak bilgi ve talimatları gruba yüksek sesle okumalı, grup üyelerinin tümü de süreyi takip etme sorumluluğunu paylaşmalı. Bu yeni tarz eğitimle, fikir ve görüşlerinizi, becerilerinizi, bilgi ve tecrübenizi paylaşarak birbirinizden öğreneceksiniz. Bu eğitimin işe yarayabilmesi için grubun tüm üyelerinin tartışmalara katılması şarttır.

Sizden, bu eğitimin öncesinde ve sonrasında, eğitimin nasıl bir etkisi olduğunu anlayabilmek için bir bilgi anketi çalışmasına katılmanız istenecek. Vereceğiniz bilgiler gizli kalacak ve eğitim malzemelerinin ve gelecekteki programların daha iyi hazırlanması için kullanılacak. Aynı zamanda, eğitime katılanlara daha sonra kooperatifler hakkında başka hangi eğitimler verilebileceğini belirlemeye de yardımcı olacak. Ayrıca, eğitimden sonraki 3, 6 veya 12 ay sonra, başka bir anket için eğitimden sonra atılmış oldukları adımlar ve gidişat hakkında bilgi edinmek üzere bazı katılımcılarla da iletişime geçilebilir.



İşaretleri Takip Edin

Eğitim rehberindeki talimatları takip etmesi kolaydır ve her bir adım için önerilen süre de belirtilmiştir.

Lütfen bu işaretlere dikkat edin:

İŞARETLER VE ANLAMLARI



Bu işaret, faaliyet için önerilen süreyi gösterir



Bu işaret, gruba okunacak ön bilgiyi gösterir



Bu işaret, grup tartışması yapılacağını gösterir.



Bu işaret, faaliyetin başladığını ve adım adım talimatların gruba yüksek sesle okunması ve sırayla takip edilmesi gerektiğini gösterir.



Bu işaret, kadınlar ile erkeklerin farklı ihtiyaçlarını tanımlayan ve karşılayan, kadınların aktif katılımını teşvik eden ve kadınlar ile erkeklerin sahip olduğu farklı bilgi ve becerileri stratejik olarak kullanan bir uygulamayı gösterir.

Başlarken

Eğitime başlamadan önce, iyi organize olabilmek için aşağıdaki basit adımları izleyin:

- Eğitim öncesi anketini doldurun. Eğer elinizde bu anketin bir kopyası yoksa ya da henüz doldurmadıysanız, eğitimi düzenleyenlerden isteyin.
- Maksimum 5-7 kişilik küçük gruplar oluşturun. Eđitimi düzenleyenler, bu grupları nasıl oluşturacağınız konusunda size yön gösterecektir.
- Grubun içinden, eğitime "Grubun Okuyucusu" olarak başlayacak bir gönüllü tespit edin. Grubun Okuyucusunun görevi, bilgileri ve yapılacak faaliyetle ilgili talimatları gruba yüksek sesle okumaktır. Okuma yazma bilen her grup üyesi "Grubun Okuyucusu" olabilir ve eğitim boyunca grup üyeleri bu rolü paylaşmalıdır.

Tüm grup üyeleri süreyi takip etmekle görevlidir, ama her bir oturumda belirli bir faaliyet / adım için ayrılan süre dolduğunda gruba hatırlatmakla görevli bir kişi seçin. Önerilen süreye harfiyen uymak zorunda değilsiniz ama eğitimin tamamı için ayrılan süreye uymalısınız. Bir faaliyet önerilen süreden uzun sürerse, dengeyi sağlamak için başka faaliyetleri daha kısa tutmaya çalışın.

Tüm grup üyelerine aynı eğitim rehberi verilecektir. Bu rehberde yer alan grup çalışmalarının yanı sıra bireysel çalışmalar da yapılabilir.

Öğrenme Süreci



OTURUM 1: İYİ İLİŞKİLER VE GEÇİM KAYNAKLARI

Oturumun Özeti



5 dakika

Her gün başkalarıyla etkileşim içindeyiz. Hayatınızı neyle kazanıyor olursanız ya da ne olmak istiyorsanız olun, başkalarıyla çalışmanız ve etkileşim içinde olmanız gerekir. Bu oturumda, birbirinizi tanıyacaksınız, bu eğitimin tarzını anlayacaksınız ve iş birliğinin ne kadar önemli olduğunu daha iyi kavrayacaksınız. Amaç, her oturumdaki aktiviteleri tamamladıkça birbirimizden bir şeyler öğrenmek. Farklı fikir ve deneyimlerinizi paylaşarak birbirinize yardım etmeli ve bir kavram ya da etkinliği anlamadıysanız gruba ve / veya görevliye sorular sormalısınız. Birlikte öğrenmek, katılımcıların kendilerinin de diğerlerinin de daha iyi öğrenmesini sağlamak için birlikte yürüttükleri bir tür iş birliğidir. Ortak bir fayda sağlamak için birlikte çalıştığımız her seferinde iş birliği yapmış oluruz.

Faaliyet 1A: Birbirimizi Tanımak



5 dakika

Bu faaliyette, iyi ilişkiler kurmanın ve iş birliği yapmanın ilk adımı olarak birbirimizi tanıyacağız. Birinci adımdaki faaliyete geçmeden önce talimatların tümünü okuyacağız.

Adımlar



20 dakika

1. Çalışma sayfasındaki daireye adınızı ve geçim kaynağınızı yazın.
2. Listeden, geçiminizi sağlamanızda size en çok yardımcı olan 3 kişiyi (kadın ve/veya erkek) daire içine alın. Bu kişiler "destekleyici" ya da "iyi ilişkileri" teşkil eder. Bir ilişki, iki ya da daha fazla kişinin birbirine bağlı olma şekli ya da bağlantıda olma durumudur. (5 dakika)
3. Kendinizi tanıttak ve listenizi paylaşacaksınız. (10 dakika)

Faaliyet 1A için Çalışma Sayfası

ALİŞTİRMA 1A: ÇALIŞMA SAYFASI

İsminizi ve işinizi yazın. →

İsim:

İş:

İŞİMDE BANA YARDIMCI VE DESTEK OLAN

Komşularım	Benimle aynı işte çalışan insanlar - akranlarım insanlar	
Akrabalarım	Bana borç verenler	Kardeşlerim
Ebeveynlerim	Yanımda çalışanlar	Çocuklarım
Yeni müşteriler bulmama yardım eden kişiler	Tedarikçiler	
Kocam/karım	Patronum	Diğerleri (belirtin)

← Size en çok yardım eden üç kişiyi yuvarlak içerisine alın

3 kişiyi seçerken dikkatlice düşünün. Bazen kadınlar tarafından üstlenilen faaliyetler hafife alınır ve hak ettikleri değer verilmez, ama onlar aslında geçim kaynaklarının kazanılmasında anahtarlardır. Örneğin, çoğu zaman kadınların birincil sorumluluğu olan ücretsiz bakım işleri veya ev işleri, ailenin refahı ve geçimi için gerekli olabilir.

FAALİYET 1B: İLİŞKİLERİN ÖNEMİ



20 dakika

Listelerden de anlayacağınız gibi, ne yapıyor olursanız olun, yaptığınız işte sonuç elde edebilmek için başkalarına ihtiyacınız var. Yaptığınız işte başarılı olabilmek için farklı insanlarla işbirliği yapmanız gerekiyor.

İlişkileriniz iyi olduğunda daha mutlu ve sağlıklı olursunuz, yaptığınız işte daha başarılı olursunuz. Sahip olduğunuz becerilerin yanı sıra meslektaşlarınız, akranlarınız, içinde çalıştığınız ve yaşadığımız toplumla olan iş birliğiniz ve ilişkileriniz de hedeflerinize ulaşmanıza yardımcı olur.



İlişkilerimiz işimize ve yaşamımıza anlam ve zenginlik katar. Çoğu kez, ilişkilerimiz sayesinde bir sorunu çözebilir, yeni fırsatlara ulaşabilir ve bir işin sonuçlanmasını sağlayabiliriz.

İyi ve sağlam destekleyici ilişkilerle, insanlar gerçek değişiklikler yapma gücüne sahip olur. Ama tabii, sadece başkaları sizin için bir şeyler yapsın diye ilişki kurmak anlamsızdır.

Karşınızdaki kullanılmış hissedeceği için böyle bir ilişki sizin işinize yaramaz. Birilerini gerçekten sevdiğimizde, o kişilere sunacak bir şeyimiz olduğunda ya da ortak bir hedefi paylaştığımızda ilişkiler kurarız.

İş Birliği ile Sağlam ve Destekleyici



İlişkilerin Faydaları

Şimdi yaptığınız listeye yeniden bakın. Bu ilişkilerden birini seçeceksiniz ve gruba, özellikle geçiminiz açısından bu ilişkinin neden önemli olduğunu anlatacaksınız.

Önemli ilişki:

ile olan ilişkim.

Bu ilişki benim için önemli, çünkü

OTURUM 2: YATAY-DİKEY İLİŞKİLER

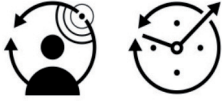
Oturumun özeti



5 dakika

Her ilişki farklıdır ama hepsi önemlidir. Faaliyet 2A ile yatay ve dikey ilişkilerin arasındaki farkı anlayacağız. Faaliyet 2B'de, yatay ilişkilerin geçimimizi sağlamak ve daha çok kazanmak açısından ne kadar önemli olduğunu anlayacağız. Faaliyete başlamadan önce de talimatları okuyacağız.

FAALİYET 2A: YATAY VE DİKEY İLİŞKİLERİ TESPİT ETMEK

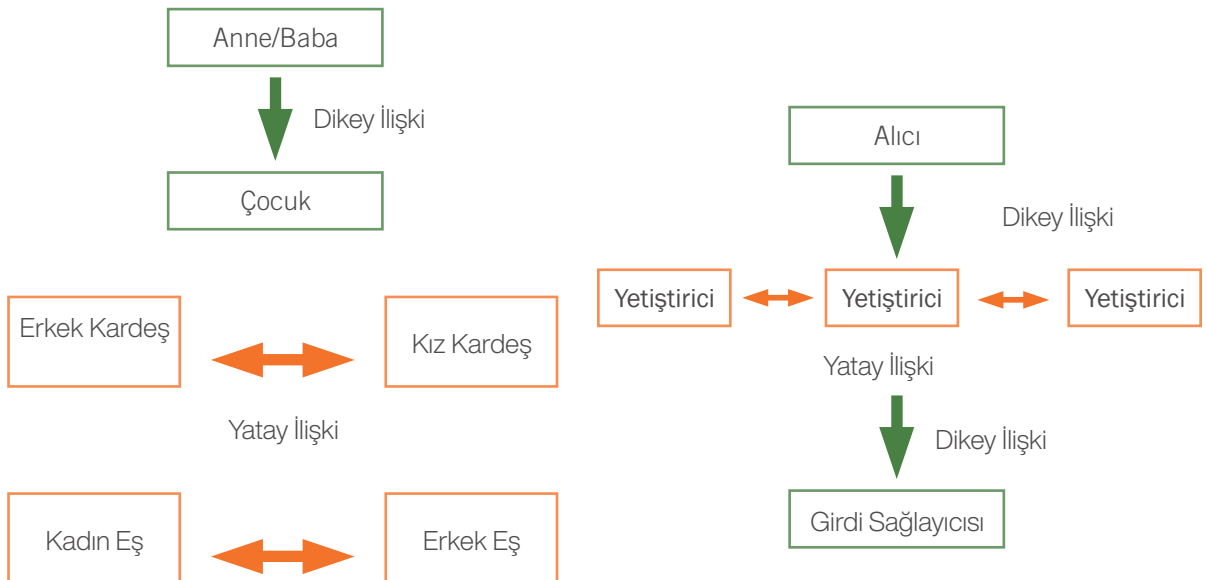


10 dakika

Dikey ilişki toplum içinde birbirinden farklı rol ve fonksiyonları olan kişiler arasındaki bağlantıyı temsil eder. Özel hayatımızda dikey ilişkinin örneği aile içerisinde ebeveyn ve çocuklar arası ilişki olarak gösterilebilir. İş hayatında ise bu işveren ile işçi arasındaki ilişki olabilir.

Yatay ilişki toplum içinde benzer/aynı rolleri olan kişiler arası ilişkiyi tanımlar. Aile içinde bu ilişkiye örnek kardeşler arası ilişki olabilir. Dikey ilişki hiyerarşik iken (yukarıdan aşağıya) yatay ilişki akranlar (eşit pozisyon ve sosyal statü) arasındaki yardımlaşma ve iş birliğinin olduğu ilişki çeşididir.

Yatay ve Dikey İlişkilere Örnekler



Adımlar



20 dakika

1. Aşağıda aile bağlarının dışındaki ilişkilerin bir listesi bulunuyor. Sırayla her ilişkiyi okuyup, yatay mı dikey mi olduğunu tartışacaksınız. Hangisi olduğuna karar verir vermez, ilgili dairenin içini dolduracaksınız. (10 dakika)

	Yatay ilişki	Dikey ilişki
İlişki		
Tüccara satış yapan çiftçi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Birbirlerine yardım eden işçiler	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Yeni bir teknoloji hakkında Başka bir meslektaşına danışan		
Bir mağaza sahibi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Gübre tedarikçisi ve çiftçiler	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Resmi bir yapı olmadan tasarruf ve kredi planı oluşturan balık satıcıları	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Başka bir satıcıdan malzeme ödünç alan bir satıcı	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mahalleye su pompası inşa eden komşular	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
İnşaat işçisi ve müteahhit	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Cevaplar: sayfa 32

2. Deneyimlerimize, işimizde veya çevremizde gördüklerimize dayanarak dikey ve yatay ilişkilere birer örnek vereceğiz. Geçiminizi sağlamanızı mümkün kılan kadınlarla ve erkeklerle olan ilişkilerinizi düşünün. (10 dakika)

Dikey ilişki:

Yatay ilişki:

FAALİYET 2B: BİRLİKTE DAHA GÜÇLÜ²



25 dakika

Yatay ilişkiler aynı zamanda dikey kazan-kazan ilişkilerini de geliştirecek bir temele kurulurlar. Örneğin, işçiler birlikte gruplaşıp karşılıklı yararları için birbirleriyle iş birliği yaptığında, iyi çalışma koşulları için kendilerini daha iyi savunabilirler. Benzer şekilde, taksi şoförleri bir araya geldiğinde, birlikte para biriktirebilecekleri ve ortaklarına acil ihtiyaçlarını, okul taksitlerini ve diğer maddi ihtiyaçlarını karşılamada yardımcı olan bir kredi programı oluşturabilecekleri ortaklığa dayalı bir işletme kurabilirler. Dolayısıyla, bir araya geldiğimizde daha güçlüyüz, normalde tek başımıza yapamayacağımız işleri yapabilir, böylelikle daha başarılı olabiliriz.

Bu faaliyette, adımları okuyarak ilerleyeceksiniz.

Adımlar

1. Boş bir sayfayı (bir sonraki sayfa) yırtın.
2. Kağıdı ortasından ikiye katlayın.
3. Kağıdı ortasındaki kat yerinden yırtın. İki parçayı üst üste koyun
4. Elinizdeki kağıtlar artık yırtılamayacak kadar kalınlaşana dek bunu yapmaya devam edin.

Tek bir sayfayı ya da sadece bir iki sayfayı yırtmak çok kolaydır. Ne kadar çok sayfa varsa kâğıdı yırtmak da o kadar zorlaşır. Aynı şekilde, bir işletmede bir çiftçi tek başına çalıştığında tüccarların pazarlıkta daha güçlü olduğunu görebilir. Ancak çiftçiler birlikte çalışırlarsa daha güçlü olurlar.

Yalnız çalışan ve mahsulünü kilosu 1 liraya satmak isteyen bir çiftçi düşünün, ama tüccar kilo başına yalnızca 75 kuruş ödemek istediğini söylüyor. Sizce çiftçi istediği fiyatı alabilir mi? Neden alabilir veya neden alamaz?

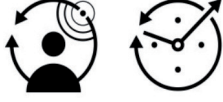
Şimdi de o çiftçinin başka çiftçilerle bir araya geldiğini ve tüccarla pazarlık etmek üzere birlikte çalıştıklarını düşünün. Sizce bir çiftçinin tek başına iken aldığından daha iyi bir fiyat almaları mümkün mü?

Neden alabilir veya neden alamaz?

Faaliyet 2B için boş kağıt: Lütfen yırtın.

OTURUM 3: BİRLİKTE HAREKET ETMENİN FAYDALARI

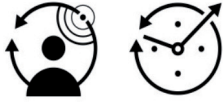
Oturumun Özeti



10 dakika

Birlikte hareket etmek, amaçları daha iyi bir duruma gelmek ve ortak bir hedefe ulaşmak olan bir grup insanın birlikte bir şey yapması anlamına gelir. Ortak bir fayda sağlamak için birlikte çalıştığımız her seferinde iş birliği yapmış olursunuz. Bu oturumun amacı, grup halinde hareket etme fırsatlarını ve bireysel girişimden ziyade grup halinde hareket etmenin daha faydalı olabileceği koşulları tespit etmenize yardımcı olmaktır.

FAALİYET 3A: GRUP HALİNDE HAREKET ETMENİN SUNDUĞU FIRSATLAR



10 dakika

Grup halinde neler yapabileceğimizi daha iyi anlamak için Ali'nin öyküsüne bir bakalım.

Ali küçük bahçesinde sebze yetiştiriyor. Köyünde bir tüccar, mahsulünü çok düşük bir fiyata satın alıyor çünkü Ali'nin satacak malı çok az. Tüccar, Ali'nin mahsulünü başka bir köye de götüremeyeceğini biliyor çünkü ulaşım masrafı çok yüksek olacağından Ali'nin kâr elde etmesi mümkün değil. Aynı şekilde Ali gübre için de yüksek bir fiyat ödemek zorunda çünkü sadece az miktarlarda gübre satın alıyor.



Bir gün, kendisi de küçük çiftçi olan komşusu Ayşe, Ali'yi grup toplantılarına davet etti. Ali, bu toplantı sırasında, Ayşe'nin kendisi gibi küçük kadın ve erkek çiftçilerin oluşturduğu, kooperatif olarak bilinen bir kolektif işletmenin ortağı olduğunu öğrendi. Kooperatif, kasabadaki tüccarlara doğrudan sattıkları ürün hacmini arttırabilmek için aralarına katılacak başka çiftçiler arıyordu. Bir araya geldiklerinde oluşturdukları sayıyla satıcıların asgari şartını karşılayabiliyor, mahsulleri için daha iyi bir fiyat alıp, bir birim mahsul başına düşen taşıma ücretini de azaltabiliyorlardı. Girdileri de birlikte satın alıyorlardı. Bu sayede, daha kaliteli girdileri daha düşük bir fiyata alabiliyorlardı. Kooperatifin aynı zamanda devlet tarafından yürütülen ve ortaklarının gübrenin verimli kullanılmasıyla ilgili desteklendiği uzatma programına da erişimi vardır.



20 dakika

Aşağıdaki tabloda Ali'nin karşılaştığı zorluklar ile Ayşe'nin ve kooperatifinin önerdiği çözümler özetlenmiş. Üçüncü sütuna, çözümün Ali'nin daha iyi kazanç sağlamasına nasıl yardımcı olacağını yazın. Yanıtlarınızı grupta paylaşın ve tartışın.

Sütun 1 Ali'nin Zorlukları	Sütun 2 Çözüm / Grup Hareketi	Sütun 3 Bu çözüm, Ali'nin daha iyi kazanç sağlamasına nasıl yardımcı olur?
Satacak mahsulünün az miktarda olması, fiyatın düşük olmasına ve pazarlık gücünün olmamasına neden oluyor	Çiftçi ürünü kooperatife satar; kooperatif de ürünü araçlar olmadan pazar satıcılarına doğrudan tedarik eder	
Mahsulü az miktarda olduğundan ürün birimi başına taşıma ücreti yüksek		
Gübre maliyeti yüksek	Kooperatif gübreyi toptan alıyor ve adil bir fiyattan çiftçilere perakende satıyor	
	Kooperatif eğitim veriyor	

FAALİYET 3B: KENDİMİZE YARDIM ETMEK, DİĞERLERİNE YARDIM ETMEKTİR



15 dakika

Bir sorunu çözmek veya bir fırsattan yararlanmak için grup halinde hareket etmeyi ne zaman düşünmeniz gerektiğine ilişkin temel yönergeler şunlardır:

- İhtiyaç duyduğunuz kaynaklar bireysel olarak temin edebileceğinizden ya da ücretini karşılayabileceğinizden daha fazladır. Örneğin Ayşe ve grubu sebzelerinin bir kısmını işlemek istiyorlardı, ancak bireysel olarak ihtiyaç duydukları ekipmanı satın alma imkanları yoktu. Paralarını ortaklaştırdılar ve sebzeleri işlemek için küçük bir ekipman satın aldılar. Ortaklar her biri ekipmanı bakım masraflarını karşılayacak küçük bir ücret ödemesi koşuluyla kullanabiliyor.
- Daha az fiyata gelmesi için toplu halde satın alarak maliyetleri azaltmak isteriz. Örneğin Ayşe ve grubu gübreyi toplu halde satın alınca tedarikçiler gübreyi perakende fiyat yerine %30 daha düşük olan toptan fiyattan verdiler. Bireysel olarak bir ya da iki torba gübre almak yerine, sırayla tüm ortakların ihtiyaç duydukları miktarda aldılar. Bu sayede nakliye maliyetlerinden tasarruf ettiler.

Gruba katıldığım için mutluyum. İlk kez bir eğitime katılıyorum.



- İşinizi büyütmek için finans, ekipman, vb., kaynakları edinmenin yanı sıra becerileri ve bilgiyi geliştirmek için çok çeşitli hizmetlere erişim. Tarımsal eğitim kurumları ve mikro kredi kurumları genellikle gruplara hizmet etmek isterler, bireylere değil.
- Pazarlık gücümüzü artırmamız gerekir. Yatay iş birliği pazarlık yapmayı, hizmet talep etmeyi ve politikalarda istenen değişikliklerin yapılmasını mümkün kılar. Kolektif gruplar toplu halde satış yaparak yeni müşterileri çekebilir ve daha iyi fiyat için pazarlık yapabilirler.

İşinizde veya geçim kaynağınızla ilgili karşılaştığınız zorluklara ve/veya fırsatlara bakın. Sonra da zorluklar ve/veya fırsatlar karşısında bireysel ya da grup olarak hareket etmenin avantajlarını tespit edelim. Lütfen referans olması ve size yol göstermesi için Faaliyet 3B için çalışma sayfasının ilk satırında verilen örneğe bakın.

Keşke daha çok müşterinin olduğu şehir merkezinde satış yapabilseydim. Ama orada tezgah kiralamak çok pahalı. Belki de komşularımı bana katılmaları için ikna edebilirim, böylece tezgah kirasını bölüşebiliriz.



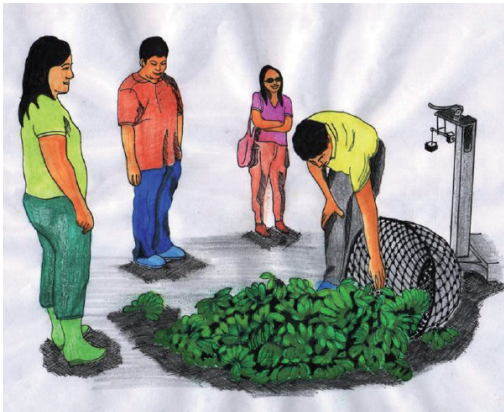
Adımlar



20 dakika

1. Çalışırken, iş yaparken ya da geçiminizi sağlarken karşılaştığınız en az 3 zorluğu sıralayın.
2. Bu zorlukların olası çözümlerini belirleyin. Zorluklarınıza kalıcı çözümler getirdiğinizde hem kendinizin hem de diğerlerinin daha iyi duruma gelmesi için fırsat yarattığınızı unutmayın.
3. Çözümü bireysel olarak veya grup halinde uygulamanın avantajlarını belirleyin. Karar verirken yol gösterici ilkeleri aklınıza tutun.
4. Hangi seçeneğin (bireysel mi grup halinde hareket etmek mi) sizin için daha iyi olduğunu belirleyin.
5. Vardığınız sonuçları grupla paylaşın ve tartışın.

Zorlukları Fırsatlara Dönüştürme Örneği



Zorluklar:
Hasadın en yoğun döneminde patates arzının fazla olması-fiyatların düşmesi
Yüksek nakliye maliyeti - hacimli ürün



Çözümler:
Çips işleme için ortak servis tesisinin kurulması. Alıcılarla toplu pazarlama anlaşması

Değer katma
İş imkanı yaratma
Daha büyük pazarlara erişme

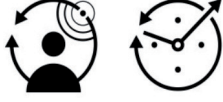
Gelirlerini arttırmak

Faaliyet 3B için Çalışma Sayfası

Zorluklar	Olası Çözüm	Avantajlar Bireysel	Avantajlar Grup Eylemi	Etmenin Avantajları Hareket Etmenin size daha uygun? Avantajları Bireysel mi Grup halinde hareket etmek mi?
<i>Örnek: Her seferinde az miktarlarda satın alabildiğimden malzemeleri toptan fiyatına satın alamıyorum</i>	<i>Aynı ürünü satan benim gibi birçok satıcı olduğundan malzemeleri birlikte satın alabiliriz</i>	<i>Hızlı; başka satıcılarla işbirliği yapmak zorunda değilim</i>	<i>Malzemeleri şu anki fiyatın %20 altında ücretle satın alabilirim, belki tedarikçiden malzemeleri tezgahımıza getirmesini isteyebilirim</i>	<i>Grup Eylemi</i>

OTURUM 4: İŞLETME MODELİNİN SEÇİMİ

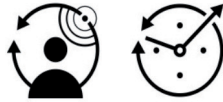
Oturumun Özeti



5 dakika

Çoğu zaman, birkaç kişi ya da birkaç arkadaş, resmi bir yapı oluşturmaksızın bir araya gelirler, kaynaklarını paylaşırlar, iş bulmak için birbirlerine yardımcı olurlar ya da nakliye fiyatlarından tasarruf etmek ve daha yüksek bir fiyat alabilmek için mahsullerini birlikte satarlar. Resmi bir yapısı olmayan işletmeler bazı şeyleri yapamayabilirler, örneğin bankalarla ve kurumsal alıcılara (örneğin süpermarketler) doğrudan çalışmak için gereken tüzel kişiliğe sahip değildirlere, işçiler çalışma haklarından faydalanamazlar, katılan bireylerin sözlerini tutmadıkları ya da yükümlülüklerini yerine getirmedikleri zamanlar olabilir, vs. Resmi bir yapısı olmayan bu gruplar düzenli olarak buluşup birlikte çalıştıklarında, tüzel kişilik kazanmak için resmi bir kuruluşa dönüşmek, böylece bankalardan kredi alabilmek, süpermarketler ve oteller gibi büyük alıcılara satış yapabilmek isteyebilirler. Resmi olmayan iş birliklerini resmi bir işletmeye dönüştürürken işletme sahipliği ve modeli konusunda önemli bir seçim yapmanız gerekir. Faaliyet 4A'da farklı işletme yapılarını göreceksiniz. Faaliyet 4B, işletme modelinizi seçerken nelere dikkat etmeniz gerektiğini bize anlatacak. Faaliyet 4C'de ise, bir kooperatifin değerlerine ve ilkelerine bakarak, bunların amaçlarınıza uygun olup olmadığını anlayacaksınız.

FAALİYET 4A: İŞLETME YAPILARINI ANLAMAK²



5 dakika

Bir işletme, tek bir kişi veya bir grup kişi tarafından sahip olunabilir ve yönetilebilir. Bu tür mülkiyet ve yönetim düzenlemeleri işletme yapısı olarak adlandırılır. İşletme yapısı; günlük işlerden bireyin artırmak istediği sermayesine, kişisel sorumluluğundan vergilere kadar her şeyi etkiler. Temel işletme yapıları hakkında bilgi sahibi olmak için, adımları okuyup uygulayın. Fakat şu bilinmelidir; izin verilen yasal işletme yapıları ülkeden ülkeye değişmektedir.

² Ülkeden ülkeye değişen farklı işletme yapıları vardır. Kolaylaştırıcıdan ülkenizde izni verilen işletme yapıları hakkında ek bilgi isteyebilirsiniz.

Adımlar



45 dakika

1. Açıklamaları sırayla yüksek sesle okuyun. Her açıklama okunduktan sonra, açıklamaya uyan, bölgenizdeki iki ila üç işletme tanımlayın. (15 dakika)

ŞAHİS ŞİRKETLERİ

- Bireysel sahiplik
- Sermaye, emek ve yönetim şirket sahibi tarafından sağlanır
- Tüm kar ve zarardan şirket sahibi sorumludur
- Amaç: Kendi kendinin patron olmak, kendi gelirini kazanmak
- Örnek: Çoğunlukla küçük işletmeler



YATIRIMCI ODAKLI ŞİRKET

- Sermayeyi artırmak için kurulmuştur
- Sermaye ortakları şirkete de yatırımlarına bağlı oranda ortaktır
- Sahipler sadece sermaye koyarlar
- Amaç: Yatırılan sermaye karşılığı para kazanmak
- Örnek: Çoğu orta ve büyük ölçekli işletmeler



Source: The ICA Group

Grafiklerin kaynağı: Investopedia

GARANTİ SINIRLAMALI ŞİRKET

- Hibeler ve bağışlar yoluyla yapılan ilk fonlama
- Sermayesi veya hissedarı yoktur, bunun yerine kefil olarak hareket eden ortakları vardır. Kefiller, şirketin mali zorluklarla karşılaşması durumunda toplanacak toplam para miktarına (genellikle çok az) katkıda bulunmayı kabul eder.
- Ortakların mali sorumluluğu taahhüt edilmiş garantiyle sınırlıdır.
- Ortaklar kâr elde etmez; kâr şirkete yeniden yatırılır
- Amaç: Finansal açıdan fayda sağlamak yerine şirket desteklenir
- Örnekler: Kâr amacı gütmeyen kuruluşlar, yardım kuruluşları



KOOPERATİF

- Ortakları tarafından sahiplenilir, yönetilir ve kontrol edilir
- Gruplara ve/veya işletmelere maliyetine hizmet sağlar
- Her ortak sermayeye katkı koyar ve söz hakkına sahiptir
- Bir ortak, bir söz hakkı
- Amaç: Ortaklar ile birlikte hizmet sunarak harcamalara karşı kazanç sağlamaktır
- Örnekler: Çiftçi kooperatifleri, işçi kooperatifleri, tanzim satış kooperatifleri



Source: The ICA Group

2.Hikayeleri ayrı ayrı okuyun ve işletme modelinin türünü belirleyin. Yanıtlarınızı grup arkadaşlarınızla tartışın ve karşılaştırın. (20 dakika)

a) Ayşe köyde bir bakkal işletiyor. Ayşe; Ali'den ve şehirdeki diğer toptancı pazarcılardan satın alıyor. Böylece biraz kar elde ediyor. İşine beş yıl önce, 10 yıldır ortak olduğu kooperatiften ödünç aldığı 300 TL ile yatırım yaparak başladı. Bugün, işini başarıyla yürütüyor, iyi bir kazanç elde ediyor ve ödünç alınan parayı geri ödeyebiliyor. Ayrıca dükkânda ona yardım etmeleri için iki kişiyi işe aldı. Ayşe'nin işlettiği market ne tür bir işletme yapısıdır?

b) Fatma, kirasını ödeyecek, iki kişilik ailesine yiyecekler sağlayacak ve iki çocuğunu okula göndermeye yetecek kadar para kazanıyor. Fatma'yı ayrıcalıklı yapan şey, ailesi için uygun fiyatlı yiyecek isteyen diğer 20 kişi ile birlikte üç markete sahip olmasıdır. 2010 yılında, her biri 100 TL yatırım yaparak ilk dükkanlarını açtılar. Ortaklığı ve yaptığı ödeme payıyla Fatma, yönetim kurulları için oy verme ve önemli idari konular ile ilgilenme hakkına sahiptir. Eğer isteseydi, kurula bile girebilirdi! Fatma'nın işinde özellikle sevdiği bir şey de mağaza sahiplerinin her birinin sahip olduğu hisse miktarına bakılmaksızın sadece bir oy hakları olmasıdır. Fatma mağazasından yiyecek satın aldığı anda, harcadığı paranın çoğu, stoklarını tedarik ettikleri yerel üreticiler ve mahalleden işe aldıkları çalışanlar aracılığıyla çevre halkına geri döner. Aynı şekilde, yıl sonunda mağazalarında ne kadar para harcadığına orantılı olarak bir de kâr payı alıyor. Fatma'nın sahip olduğu işletmenin yapısı nedir?

c) Âdem ve Mürsel, üç diğer hissedarla birlikte bir markete sahiplerdir. Hissedarların her biri yatırım yaptı ve yatırımlarından kazanç sağlamayı bekliyorlar. Âdem, kuruluşun %50 hissesine sahip. Başka bir deyişle, sermayenin %50'sini sağladı. Geri kalan %50'yi %20'si Mürsel olmak üzere toplam dört hissedar paylaşmaktadır. Âdem en büyük paya sahip olduğu için en çok onun görüşü ve oyu önem taşımaktadır. Her yılın sonunda Âdem, şirketin hissedarlara dağıtmaya karar verdiği karın %50'sini kendisi alır. Âdem bu yapıyı seviyor çünkü yatırımıyla orantılı olarak kazanmasını sağlıyor ve aynı zamanda şirketin borçlarını ödeyememesi durumunda kendi kişisel mal varlığı tehlikede değil. Âdem ve arkadaşlarının nasıl bir işletme yapısı vardır?

d) Otuz ufak ölçekli meyve imalatçısı, kendi mağazalarını tek tek kiralayarak veya kurarak fazla masraf yapmak yerine, XYZ Pazarlama Limited Şirketi'ni kurmaya karar verdi. Şirket sayesinde 30 imalatçı, şehirdeki bir organik pazar yerinde 10 tezgâh kiralayabildiler. Tezgâhların kirasını, elektrik- su hizmetlerini ve satıcı elemanın maaşını karşılamak için şirket, brüt satışlarına göre her ortaktan %5 komisyon alır. Şirket ayrıca bu %5 komisyonu tanıtım kampanyaları yürütmek için kullanıyor. Ortaklar, şirketin elde edilebileceği kârlardan hiçbir pay almazlar. Aynı şekilde, kuruluş esnasında ortaklar, şirketin mali sorunlarla karşılaşması ve yükümlülüklerini yerine getirememesi durumunda kişi başı 5 TL vermeyi taahhüt etmişlerdir.

Cevaplar: sayfa 32

3. 2. adımda açıklanan dört işletme yapısı türünden hangisini daha çok sevdiniz? Sebebiyle açıklayınız. Yanıtlarınızı grupla tartışın. (10 dakika)

FAALİYET 4B: İŞLETME YAPISINI SEÇERKEN DEĞERLENDİRİLMESİ GEREKEN FAKTÖRLER



5 dakika

İşletmeniz için işletme yapısını seçerken, dikkate alınması gereken temel faktörler şunlardır:

- a) İşletme kurma motivasyonu: Hangi zorlukları veya problemleri çözmeye çalışıyorsunuz? İşletmeden ne almayı bekliyorsunuz?
- b) Mülkiyet: Yalnız mı çalışacaksınız, yoksa işletmenin birden fazla ortağı mı olacak?
- c) Katılım ve denetim: Yönetime ve idari kararları almaya kimler katılır?
- d) Kar paylaşımı: Kâr nasıl paylaşılacak?
- e) Kaynaklar: Arazi, işletme sermayesi, bina, tesisler vb. gibi kaynaklara erişim nasıldır?
- f) Sorumluluk: İşletmenin borçlarından ne ölçüde bireysel olarak sorumlu olmak istersiniz?

İşletme yapısında seçiminizi yaparken, sizin ve gelecekteki planlarınız için neyin en önemli olduğundan emin olun. Ancak tek bir sahiplik türünün size istediğiniz tüm özellikleri sağlayamayacağını unutmayın.

Göreviniz, sizin için en önemli olan özellikleri hangi işletme türünün sunduğuna karar vermektir.

Adımlar



30 dakika

1. Birinci sütundaki soruyu kendi başınıza okuyun. Sizin için en iyi olduğunu düşündüğünüz ve size en yakın cevabı (ikinci ila beşinci sütunlar) seçin ve işaretleyin. (10 dakika)

Soru Sütun 1	Cevabınızı seçin ve işaretleyin			
	Cevap 1 Sütun 2	Cevap 2 Sütun 3	Cevap 3 Sütun 4	Cevap 4 Sütun 5
<i>İş kurmaktaki temel amacınız nedir?</i>	Kendim için kazanç elde etmek	Yatırımımı karşılayacak bir kazanç elde etmek	Benim ve akranlarımın geçim kaynaklarına erişimini artırmak ve bundan katma değer/kazanç elde etmelerini sağlamak	Benim ve akranlarımın geçim kaynaklarına erişimini arttırma, yasal savunmayı destekleme
<i>İşinizin yönetiminde ne kadar söz hakkına sahip olmak istiyorsunuz?</i>	%100 kontrol	Yatırım/Sermaye oranında söz hakkı sahibi olmak	Yatırımı olan tüm ortakların eşit söz hakkı olması	Tüm ortakların eşit söz hakkı olması
<i>İlde edilen kârın nasıl dağıtılmasını istersiniz?</i>	Sermaye sahibi kârın tamamını almalıdır	Yatırım oranında kârdan pay alınmalıdır	Ortaklar arasında dağıtılmayan ancak işletmeye yatırılan kar	Kâr hizmetlerin kullanımına ya da işletmeyle yapılan işin oranına göre paylaşılmalıdır
<i>İşletmenizi yönetmek için gerekli olan tüm beceri ve kaynaklara sahip misiniz?</i>	Evet, tek başıma bu işi yürütecek kapasiteye sahibim. Ayrıca eleman çalıştırabilir ve gerektiğinde kredi çekebilirim.	Hayır, ama ortakların sunacağı sermaye ile gerekli kaynakları yaratabilirim	Hayır, kredi çekecek veya eleman çalıştıracak bir kapasitem yok	Hayır, kredi çekecek veya eleman çalıştıracak bir kapasitem yok
<i>İşletmeniz için ne kadar sorumluluk alabilirsiniz?</i>	Tüm kredi, borç ve kayıpların sorumluluğunu alabilirim	İşletmeden bağımsız olan şahsi kaynaklarımı işletme için riske atmak istemem	İşletmeden bağımsız olan şahsi kaynaklarımı işletme için riske atmak istemem.	Ortak olduğumda işletmenin finansal sorunlarla karşılaşması durumunda taahhüt ettiğim makul tutarı ödemeyi garanti ediyorum

2. Aşağıdaki işletme yapıları hangi sütunda açıklanmıştır? (5 dakika)

- a) Kooperatif mi? _____
b) Şahıs şirketi mi? _____
c) Yatırımcı temelli bir şirket mi? _____
d) Garanti sınırlamalı bir şirket mi? _____

Cevaplar: sayfa 32

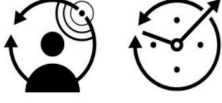
3. Hatice bir inşaat işçisidir. Hatice ve arkadaşları, yıllardır birçok inşaat projesinde birlikte çalışıyorlar. Her yeni projeden haberdar olduklarında, bunu arkadaşlarıyla da paylaşıyorlar. Çoğunlukla, inşaat projelerinden iş almak için bir aracıya komisyon ödemek zorunda kalıyorlar. Çalışma koşulları ve ücret de çoğunlukla bu aracıya bağlı oluyor. Hatice ve arkadaşları, iş gücü havuzu olarak faaliyet gösterecek ve belki de yakın gelecekte, inşaat projelerinde doğrudan taahhüt işlerine girebilecek bir işletme kurmayı düşünüyorlar. Grup, eğer kendileri bir işletme olarak piyasaya girerlerse, aracılar tarafından tek de tutulmak yerine, doğrudan inşaat şirketleriyle pazarlık ederek gerekli iş gücünü sağlayabileceklerine inanıyorlar. Bireysel olarak, iş kuracak az miktarda paraları var ancak inşaat sektöründe çalışacak bilgi ve becerileri ve tanıdıkları var.

Eğer Hatice ve arkadaşlarının yerinde olsaydınız, siz hangi işletme türünü seçerdiniz? 1. adımdaki cevabınızı gözden geçirin ve bunu işletme yapısını seçmede bir yol gösterici olarak kullanın. (5 dakika)

Önerilen işletme modeli _____

4. Yanıtlarınızı grupla tartışın. (5 dakika)

FAALİYET 4C: KOOPERATİFLERİN İLKELERİ



15 dakika

İşçi kooperatifimiz de böyle çalışabilir.

Kooperatifler, ortaklarının ihtiyaçlarını karşılamak için kurulan ve ortaklara ait işletmelerdir. Hangi mal ve hizmetler sağlanıyor olursa olsun, kooperatiflerin özellikleri şöyledir:

- Kooperatifler işletmedir
- Kooperatiflere, hizmetlerini kullananlar (ortaklar) tarafından sahip olunur ve yönetilir.
- Kooperatifler, demokratik olarak yönetilir.
- Kooperatifler ortaklarına hizmet etmek için vardır,



Kooperatif hem bir işletmedir hem de kolektif hareket edilen bir yapıdır. Kooperatif hem kadınların hem de erkek ortaklarının çıkarlarını ve ihtiyaçlarını, örgütün girişimcilik hedeflerini ve finansal sürdürülebilirliğini göz önünde bulundurarak ortakların talep ettiği hizmet ve/veya malları sağlar. Kooperatif ortakları, kooperatifin gelişmesine üç seviyede katkı koyarak hem faydalanıcı hem de sahip olarak hareket ederler:

- Kaynakların temin edilmesine katkı koyarlar (örn. sermaye, işgücü katkısında bulunur, ürün veya hizmet verirler)
- Kooperatifin karar alma süreçlerine katılırlar
- Kooperatifin kazandığı gelir artığını (kârı) risturn olarak paylaşırlar. Risturn ödemesi, bir ortağa, kooperatifin kârından o ortak ile/ortak için yapılan işin miktarına ya da değerine göre belirlenir.

- Kooperatifte ortakların belirli özel ilgi alanlarının, ihtiyaçlarının ve katkılarının göz önünde bulundurulması önemlidir.
- Hem kadınlar hem de erkekler, kendi ilgi alanlarını ve ihtiyaçlarını ifade etmek için grup tartışmalarına aktif olarak katılmalı ve bu yönde kooperatife nasıl katkıda bulunabilecekleri hakkında konuşmalıdır.
- Kadınların, mülk sahibi olmalarına veya ekonomik açıdan bağımsız olmalarına izin vermeyen mevzuat, aile sorumluluklarının yükü, hamilelik vb. gibi belirli durumları dikkate almanız gerekebilir.
- Kadın ortakların kooperatife aktif katılımını sağlamak için daha spesifik stratejiler KOOP.Kur'da işlenecektir.

Şimdi de kooperatiflerin kuruluşunu ve faaliyetlerini yönlendiren ya da belirleyen yedi ilkeye daha yakından bakalım ve bunların sizin amaçlarınızla ve özellikle de geçim kaynaklarına ilişkin hedeflerinizle ne ölçüde ilgili olduğunu değerlendirelim. Bu ilkeler, kuraldan ziyade bir kooperatifin nasıl olması gerektiğini tanımlar niteliktedir.

Adımlar



45 dakika

1. Grupça her maddeyi okuduktan sonra, hangi eylemin bu ilkenin bir ihlali olduğunu belirleyin. Cevabınıza uygun harfi işaretleyin. (30 dakika)

İlke 1. Gönüllü ve Açık Ortaklık

Kooperatifler, hizmetlerini kullanabilen herkese açık olan ve cinsiyet, sosyal sınıf, ırk, siyasi görüş veya dini inançlara dayalı bir ayrımcılık olmaksızın ortaklık sorumluluklarını kabul etmeye istekli gönüllü kuruluşlardır. Ortaklar istedikleri zaman ortaklıktan çıkabilirler.

Aşağıdaki eylemlerden hangisi ilkenin ihlalidir?

- Yapılan işlerde ayrımcılık söz konusu değildir.
- Ortakların hizmetlere erişimini sınırlayan fiziki ve süreçle ilgili engelleri kaldırır.
- Ortaklıklarını sona erdirmek isteyen üyeleri rahatsız eder.
- Kooperatife katılmak isteyen herkese açıktır.



İlke 2. Demokratik Ortaklık

Her ortak, kooperatifin yönetiminde eşit oy hakkına ve karar verme yetkisine sahiptir. Her ortağın, kooperatife yaptığı maddi katkı seviyesine bakılmaksızın bir oy hakkı vardır. Seçilmiş temsilci olarak görev yapan kadınlar ve erkekler ortaklara karşı sorumludur.

Aşağıdaki eylemlerden hangisi ilkenin ihlalidir?

- Toplantıya sadece kurul başkanının önerilerini hep destekleyen ortakları çağırır.
- Herkese eşit oy hakkı verir.
- Tüm üyelerle bilgi paylaşımına açıktır.
- Tüm sahipleri kooperatifin hizmetleri hakkında geri bildirim vermeye teşvik eder.



İlke 3. Ortakların Ekonomik Katılımı

Ortaklar, işletmeyi kurmak ve işletmek için gereken para ve/veya aynı kaynakları sağlar. Kooperatifin sermayesinin ve fonlarının nasıl kullanılacağına ilişkin kararlar, yatırılan miktara göre değil, demokratik olarak alınır. Ortakların kooperatiften elde ettikleri faydalar, yatırılan sermayeden ziyade kooperatifle yaptıkları işle orantılıdır.

Aşağıdaki eylemlerden hangisi ilkenin ihlalidir?

- Ortakların kooperatif sermayesine adil bir şekilde katkıda bulunmalarını sağlar.
- Sermayenin ve fonların kullanımının kararını, sermayeye daha büyük yatırımda bulunan kişiler verir.
- Ek gelirleri tüm ortaklara eşit olarak dağıtır.
- Sermayeyi kooperatifin uzun vadeli hedeflerine ulaşması için kullanır.



İlke 4. Özyönetim ve bağımsızlık

Kooperatifler, ortakları tarafından kontrol edilen özerk, kendi kendine yardım kuruluşlarıdır. Hükümetler de dahil olmak üzere diğer kuruluşlarla anlaşmalar yaparlar ya da dış kaynaklardan sermaye toplarlarsa, bunu ortakları tarafından demokratik kontrolü sağlayan ve kooperatif özerkliklerini koruyan koşullar altında yaparlar.

Aşağıdaki eylemlerden hangisi ilkenin ihlalidir?

- Kooperatif, politikacıların desteğini kazanmak için onların "isteklerini" katkıda bulunmalarını sağlar.
- Hükümetlerle veya diğer kuruluşlarla ancak şartlar özerklik anlayışına uyduğunda anlaşmalar yapar.
- Ortakların kontrolü ile bağımsız bir organizasyon olarak hareket eder.
- Bağımsızlığı piyasada kendini ayıran bir faktör olarak kullanır.

İlke 5. Eğitim ve Bilgiye Erişim

Kooperatifler ortaklarına, yöneticilerine ve çalışanlarına eğitimler düzenleyerek her aktörün kooperatifin gelişmesine katkı sunmasını amaçlar. Aynı zamanda kooperatiflerin doğası ve faydaları hakkında kamuyu – özellikle gençleri ve kanaat önderlerini- bilgilendirirler.



Aşağıdaki eylemlerden hangisi ilkenin ihlalidir?

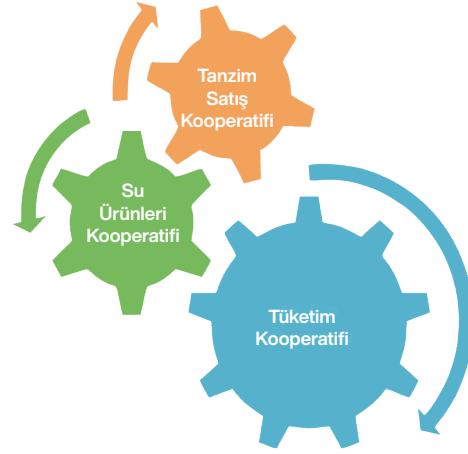
- Ortakların ve çalışanların sorumluluklarını istekli bir şekilde yerine getirmelerini sağlamak ve kooperatife aktif katılımı teşvik etmek için eğitim ve öğretim imkânı sağlar.
- İş birliğinin ve kooperatif modelinin yararları konusunda bilinçlendirme kampanyaları yürütür.
- Ortakların kooperatif iş modeli hakkında bilgilenmesini sağlar.
- Sadece yönetim kurulu üyelerine ve yöneticiye eğitime katılma ayrıcalığı verir.

İlke 6. Kooperatifler Arası İşbirlikleri

Kooperatifler yerel, ulusal ve uluslararası yapılar ile birlikte çalışarak ortaklarına en etkili ve güçlü şekilde hizmet vermesini amaçlar.

Aşağıdaki eylemlerden hangisi ilkenin ihlalidir?

- Yerel ekonomileri korumak ve ortak sayısını artırmak için yerel kooperatiflerle ilişkiler kurar.
- Rakip olarak görülen kooperatiflerle bilgi paylaşmaktan ve çalışmaktan kaçınır.
- Kooperatifçi bilgi paylaşım etkinliklerine katılır.
- Diğer kooperatiflerden bilgi edinir.



İlke 7. Toplumsal Duyarlılık

Kooperatifler, ortakları tarafınca kabul edilmiş politikalar ve faaliyetler doğrultusunda kendi toplumları için sürdürülebilir kalkınmayı sağlamayı amaçlar.

Aşağıdaki eylemlerden hangisi ilkenin ihlalidir?

- Tüm insanlara saygılı ve usturuplu davranır.
- Yerel kaynakları ve becerileri değerlendirir.
- Ortaklara ve topluma fayda sağlayan topluluk programları düzenler.
- Biyoçeşitliliğin korunması amaç olmadığından çevreye etki konusunda bilinçli bir değerlendirmeye gerek yoktur.

- Kooperatifin yedi ilkeye dayalı olarak sağladığı hizmetler, kadın ve erkeklere eşit bir şekilde sunulmalıdır.
- Kooperatifin faaliyetlerine kadın üyelerin tam katılımını sağlamak için değişiklikler yapılabilir. Örneğin, eğitimin kadınların çoğunlukla akşam saatlerinde katılımına engel olmayan, ailevi sorumluluklarına müdahale etmeyen uygun saatlerde planlanması gerekir.

2. Geçiminizi ve genel refah düzeyinizi yükseltmesi için bir kuruluşu seçerken tüm ilkeleri değerlendirin. Aşağıdaki ölçeği kullanarak sizin için en önemli ilkeyi seçin: (5 dakika)

1	Hiç önemli değil	4	Çok önemli
2	Çok önemli değil	5	Aşırı derecede önemli
3	Biraz önemli		

İlke	Değerlendirme
Gönüllü ve açık ortaklık	
Demokratik ortaklık	
Ortakların Ekonomik Katılımı	
Özyönetim ve bağımsızlık	
Eğitim ve Bilgiye Erişim	
Kooperatifler Arası İş birlikleri	
Toplumsal Duyarlılık	

2. D erecelendirmenize dayanarak, sizin için en önemli ilkeyi seçin ve bunu neden çok önemli bulduğunuzu grupta tartışın. (10 dakika)

En önemli ilke:

Önemli, çünkü:

OTURUM 5: BİRLİKTE İŞ YAPMAK

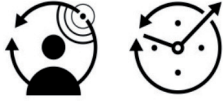
Oturumun Özeti



5 dakika

Faaliyet 5A'da farklı kooperatif türlerine ve kooperatiflerin sunduğu hizmetlere bakacaksınız. Bu modülü, kooperatiflerin sunduğu avantajları ve dezavantajları sıralayarak bitireceksiniz. Bu sayede, kooperatifin, ihtiyaçlarınıza ve istediklerinize uygun doğru iş modeli olup olmadığına daha iyi karar verebileceksiniz.

FAALİYET 5A: KOOPERATİF TÜRLERİ VE SUNDUKLARI HİZMETLER



10 dakika

Kooperatifler tarafından sunulan ürün ve hizmetler, ortakların cinsiyet farkından doğan kaynak ve becerilere ulaşım zorlukları gibi ihtiyaçlarına bağlıdır. Çoğu kez, kooperatiflerin faaliyetleri, ortaklarının geçimlerini sağlarken karşılaştıkları zorlukları ortadan kaldırmaya ya da ortakların tek başlarına kullanamayacakları fırsatlardan faydalanmalarına yardımcı olmayı amaçlar. Aşağıdaki tablo temel kooperatif türlerini, ortaklık türüne göre ayırmaktadır. Bir kooperatifin birden fazla fonksiyonu olabilir (örneğin hem üretim hem pazarlama). Kooperatifler birden fazla fonksiyon üstlendiğinde, bunlara çok amaçlı kooperatifler denir.

Kooperatif Türü	Tanımı
Kullanıcı Kooperatifleri	
Tüketim Kooperatifi	Müşterileri tarafından ortak olunan kooperatiftir. Kooperatif, perakende ürünleri (gıda, giyim, hırdavat ve diğer tüketim malları) müşteri ortaklarına ve diğer tüketicilere uygun fiyatlarla satar.
Finans Kooperatifi	Para yatırıncıların ve borçluların, tüm ortaklar için şeffaf kredi verme ve yatırım olanakları sunmak için sahip oldukları ve işlettikleri bir finansal yapıdır. En yaygın finans kooperatifi tipi, kredi ve kefalet kooperatifleridir. Sektör örnekleri: finans, sigorta
Konut Yapı Kooperatifi	Uygun fiyata ev sahibi olma ve sosyal konut kiralama imkânı sunar.
Altyapı Hizmeti Kooperatifi	Ortaklarına su veya elektrik gibi hizmetler sunar.
İşçi Kooperatifi	Ortaklarına iş imkânı sağlar. Sektörlere örnek: tarım, giyim, sanat ve eğlence, inşaat, evde bakım ve hemşirelik hizmetleri, madencilik, imalat, ulaşım vb.

Kooperatif Türü	Tanımı
Üretici Kooperatifi	
Satın Alma Kooperatifi	Ortaklarının maliyetlerini azaltmak için ürünleri ve hizmetleri toptan satın alır. Sektör örnekleri: tarım, balıkçılık, el sanatları vb.
Pazarlama Kooperatifi	Ortakların ürünleri ve hizmetleri için pazar oluşturur, ortakların pazarlık gücünü artırır, ürünlerin pazara teslimini kolaylaştırır ve ürün kalitesini artırır. Sektör örnekleri: turizm, taksi/ulaşım, sanat ve zanaat, eğitim, yemek servisi, süt ürünleri, vb.
Katma Değer İşleme Kooperatifi	Hasat sonrası, depolama ve işleme tesisleri gibi ortak hizmet veren tesislerle ortakların ürününe değer katar. Sektör örnekleri: ormancılık, el madenciliği, tarım, balıkçılık, hayvancılık vb.

Kooperatiflerin sunduğu farklı hizmetleri daha iyi anlamak için aşağıdaki adımları takip edelim.

Adımlar



45 dakika

1. Her örnek okunduğunda, grup olarak kooperatifin verdiği hizmetleri ve ortakların elde ettiği faydaları belirleyin.

Örnek 1.

MGV Kooperatifi balık çiftliği hasatçılarından, nakliyecilerinden ve ayırıcılarından ibarettir. Kooperatifin kurulmasından önce aynı işi yapan işçilere ödenen ücretler, işçinin pazarlık kabiliyetine ve balık çiftliğinin sahibinin cömertliğine göre büyük ölçüde değişebiliyordu. Çekingen olan ve sektörle çok bağlantısı bulunmayan işçiler iş bulmakta da zorlanıyordu. Çoğu durumda işçilerin güneşe ve hasat sırasında karşılaşılabilecekleri başka tehlikelere karşı yeterli koruması olmuyordu. Özellikle hasadın sabah çok erken saatlerde yapılacağı zamanlarda bazı işçilerin iş yerine gitmesi de zor olabiliyordu, zira motosiklet kiralamak sabah 6.00'dan sonra mümkündü. Ayrıca çoğu kadın okullar 8.00'den önce açılmadığı için evde çocuklarına bakmak zorunda kalıyordu. Şimdi ise, kooperatif ortaklarına iş buluyor, iş programlarını belirliyor ve çiftlik sahipleri ile de pazarlık yapıyor. Kooperatif aynı zamanda işçilere gerekli kişisel koruyucu ekipmanı da temin ediyor ve ayrıca işçilerin güvenliğini ve verimliliğini artırmak için küçük araçlar ve ekipmanlar satın alıyor. Grup aynı zamanda, devletten bir hibe alarak küçük bir kamyon satın aldı, böylece hem nakliye hizmeti verebiliyorlar hem de işçileri taşıyabiliyorlar. Ücretler hemen hemen standart hale geldi ve işler tüm ortaklar arasında adil şekilde paylaşılıyor. Gelirleri artınca ortaklar bir sandıkta küçük bir miktar para da biriktirebildiler. Her ay, iki işçi sandıktan borç alabiliyor.

MGV KOOPERATİFİ

Kooperatif ortaklarına hizmet ve kâr payı verir



Ortaklar: Sermayeye katkıda bulunurlar
İşgücü: genel giderleri karşılamak ve yatırım yapmak için ücretlerinin %2s'ini verirler

Kooperatifin verdiği hizmetler: _____

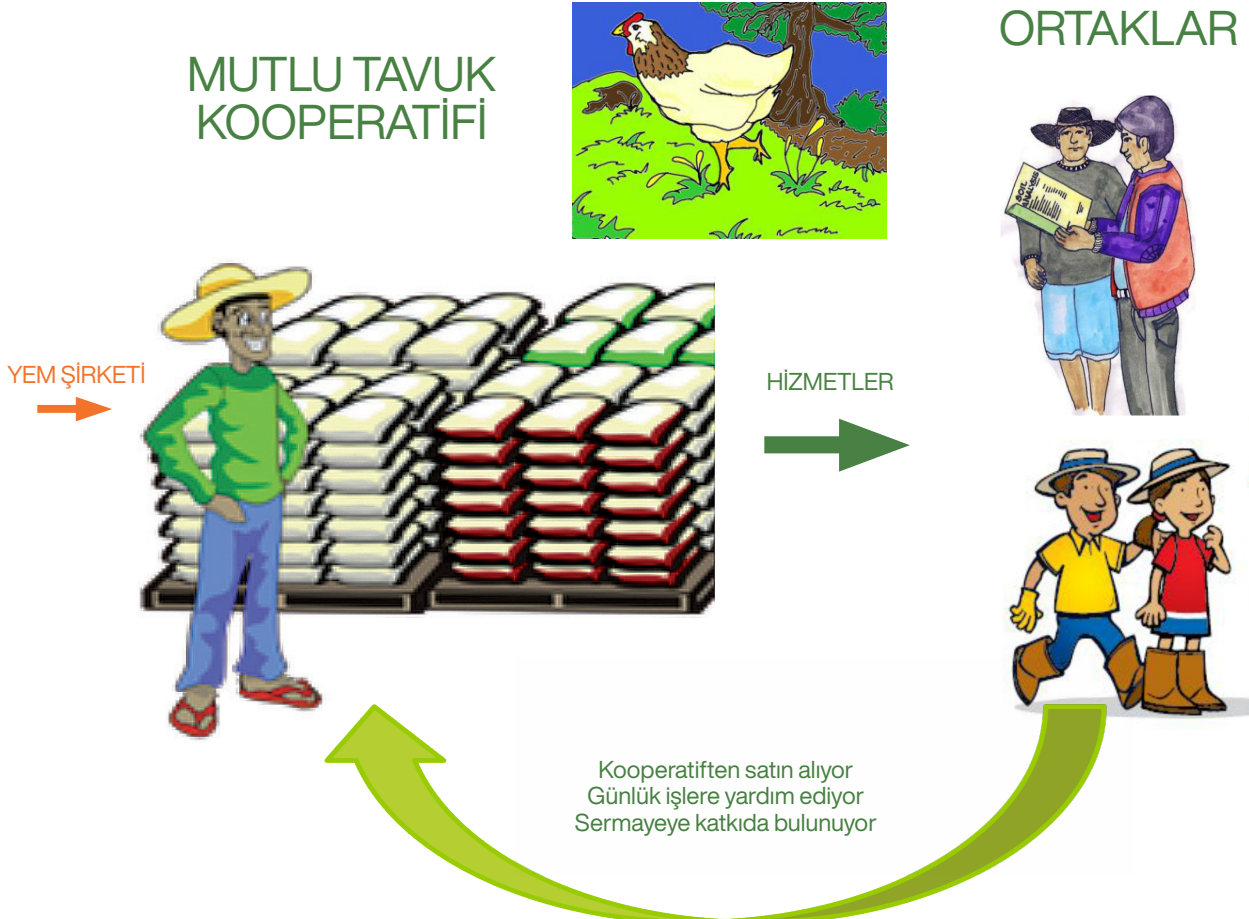
Ortakların elde ettiği faydalar: _____

Örnek 2.

Mutlu Tavuk Kooperatifi küçük ölçekli tavuk yetiştiricilerinden oluşuyor. Kümes hayvanı yetiştiriciliğinde maliyetin büyük kısmı yemlerdir. Yetiştiriciler kooperatifi kurmadan önce yemleri şehir merkezindeki mağazadan satın alıyorlardı. Her gidişlerinde sadece bir torba yem satın aldıklarından dolayı yem maliyeti en az beş torba yem alabilenlere göre daha fazla oluyordu. Benzer şekilde, nakliye için bir torba yeme de beş torba yeme de aynı parayı ödemeleri gerekiyordu. Nakliye de dahil olmak üzere yemlerin maliyetindeki yüksek farktan dolayı, yetiştiriciler büyük ölçekli tavuk çiftlikleri ile rekabet edememiştir. Küçük kümes hayvanı yetiştiricileri, yemleri toplu olarak satın alabilmeleri ve bunları normal perakende fiyatından daha düşük bir fiyata ortaklara satabilmeleri için bir kooperatif kurmaya karar verdiler. Kooperatifin üç ortağı, bir STK (Sivil Toplum Kuruluşu) tarafından sağlanan organik yem üretimi eğitimine katıldı. Daha sonra bu üç ortak öğrendiklerini diğer ortaklara aktardılar. Kooperatif, geçen yıldan beri yemleri toptan alıyor ve organik yem üretmek için de küçük bir tesis kurdu.

Kooperatifin verdiği hizmetler:

Ortakların elde ettiği faydalar:



Örnek 3.

Mine beş yıldan beri gelirini artırmak için cüzdan ve çanta örüyordu. İlk üç yıl içinde üretimi ve pazarlamayı tek başına yapıyordu. Ancak üç yıl çok çalıştıktan sonra kendi mahallesinin dışındaki alıcılara ve pazarlara ulaşmakta çok zorlandığını hem yeterince satış yapamadığını hem de çok sınırlı sermayesini riske attığını anladı. Mine, kendisi gibi örme ürün yapan arkadaşlarıyla konuştu ve onları bir kooperatif kurmaya ikna etti. Doğa El Sanatları Kooperatifi 2015 yılında kuruldu.

Kooperatif, ortaklarının ürünlerini komşu köylerdeki hediyelik eşya satıcılarına bireysel olarak satmak yerine, bir yer kiralayıp kendi mağazasını açmaya karar verdi. Kooperatif, işletme maliyetlerini ve kirayı karşılamak için ortakların verdiği fiyata %15 kâr marjı ekliyor. Ortaklar kendi mağazaları olunca, kooperatife ödedikleri %15 komisyona karşın satış fiyatından daha büyük bir pay elde ediyorlar. Benzer şekilde, ortakların ürünleri gereken şekilde teşhir ediliyor ve tanıtılıyor. Kooperatif, bir yıl çalıştıktan sonra, ortakların küçük bir ücret karşılığında kullanabilecekleri üç tane yüksek hızlı dikiş makinesi satın almaya karar verdi. Ortaklar dikiş makineleri ile daha kısa sürede, daha kaliteli ve daha az maliyete daha fazla ürün üretebiliyorlar. Kooperatif, ortakları ve toplum için günlük bakım hizmetleri uygulamayı planlıyor.

Kooperatifin sunduğu hizmetler: _____

Ortakların elde ettiği faydalar: _____

2. Aşağıda çeşitli kooperatiflerin bir listesi ve ihtiyaçlarınızı karşılamaya nasıl yardımcı olabileceklerinin örnekleri bulunmaktadır. Bu kooperatiflerden hangisinin topluluğunuzdaki kişilere hitap edeceğini düşünüyorsunuz? (5 dakika)

___ Gıda kooperatifi (yerel çiftçilerden ve üreticilerden yiyecek almanıza yardımcı olur)

___ Konut kooperatifi (yaşamak için iyi bir yer edinmenize yardımcı olur)

___ El madenciliği kooperatifi (küçük ölçekli madencilerin resmileştirilmesine yardımcı olur)

___ Gündüz bakım kooperatifi (ebeveynlerin çocukları için günlük bakım hizmeti almalarına yardımcı olur)

___ Enerji kooperatifi (uygun fiyatlı enerji elde etmenize yardımcı olur)

___ Kredi Birliği (kredi almanıza yardımcı olur)

___ Çiftçi kooperatifi (çiftçilerin tohum ve ekipmanı daha ucuza satın almalarına ve ürünlerini daha iyi bir fiyata satmalarına yardımcı olur)

___ Diğerleri (belirtin) _____

3. Burada sunulan çeşitli örneklerde gördüğünüz gibi, bir grup insan ihtiyaçlarını karşılamak için kooperatifler kurabilir. Kooperatifler kendi başınıza yapamayacağınız şeyleri yapmanıza yardımcı olabilir. Bir kooperatife katılacak ya da bir kooperatif kuracak olsanız hangi temel hizmetlere ihtiyaç duydunuz? Kooperatiften nasıl bir fayda elde etmeyi beklersiniz? Lütfen yanıtınızı grupta paylaşın. (10 dakika)

İhtiyaç duyduğum hizmetler: _____

Elde etmeyi beklediğim faydalar: _____

FAALİYET 5B: KOOPERATİFLERİN AVANTAJLARI VE DEZAVANTAJLARI



15 dakika

Daha önceki oturumlarda kooperatiflerin ikili bir doğaya – bir yandan ticari bir işletme bir yandan da kolektif hareket etmek için örgütlenmiş, ortaklığa dayalı bir birlik olduğunu öğrenmiştiniz. Geleneksel bir işletme ile kooperatif arasındaki temel fark, kooperatifin hizmetlerinden ya da ürünlerinden faydalanan insanların kolektif ve demokratik şekilde sahip olduğu ve yönettiği bir yapı olması. Geleneksel bir işletmede ise kararların çoğunu bir kişi ya da bir grup insan verir. Geleneksel işletmelerde müşteriler şirketin dışındadır.

Kooperatiflerde insanlar kendi başlarına üstesinden gelemedikleri zorlukları aşmak ve yararlanamadıkları fırsatlardan yararlanmak için bir araya gelirler ve kar elde etmek kooperatifin tek ya da birincil amacı olmayabilir. Şirketlerde ise kar elde etmek temel motivasyondur çünkü bu şirketler kendilerine yatırım yapan hissedarları memnun etmek zorundadırlar. Kooperatifler söz konusu olduğunda, ortaklar kooperatifi işleten kişilerdir ve temel amaç her ortağın kooperatiften eşit şekilde faydalanmasıdır. Tabii bu şirketler kötüdür, kooperatifler iyidir anlamına gelmez. Sadece işletmeyi kuran kişilerin koşullarına ve amaçlarına bağlıdır.



Özellikle aşağıdaki koşullarda kooperatif kurmak ya da bir kooperatife katılmak faydalı olabilir:

- Tek başına çözülemeyecek sorunlar ve zorluklar olduğunda. Bir sorun, aynı sorunu yaşayan insanlarla birlikte daha kolay çözülebilir.
- Sorunu çözmek için ihtiyaç duyulan yardımı ailenizden, başka işletmelerden, devletten ya da başka sosyal kurumlardan almak mümkün olmadığında. Kooperatif, ihtiyaç duyulan çözümü sunma ihtimali en güçlü hizmet sağlayıcıdır.
- Kooperatif ortağı olmanın avantajları (hizmetlere, girdilere, finans hizmetlerine, pazarlara vs. erişim), ortaklık görevlerine (örn. para, zaman, beceri vs. gibi kaynaklara katkıda bulunmak) üstün geldiğinde.

Kadın kooperatifleri; özellikle kadın ve erkeklerin birlikte işletme kuramadığı kültürel bağlamlarda, kadınların ihtiyaçlarını, sorunlarını ve katkılarını ön plana çıkarmak için kurulur.sorumluluklarına müdahale etmeyen uygun saatlerde planlanması gerekir.

Kadın kooperatifleri; özellikle kadın ve erkeklerin birlikte işletme kuramadığı kültürel bağlamlarda, kadınların ihtiyaçlarını, sorunlarını ve katkılarını ön plana çıkarmak için kurulur.sorumluluklarına müdahale etmeyen uygun saatlerde planlanması gerekir.

Adımlar



20 dakika

1. Kendi bakış açınıza ve işinizde ya da geçiminizi sağlarken karşılaştığınız koşullara göre bir kooperatif kurmanın ya da var olan bir kooperatife katılmanın avantajlarını ve dezavantajlarını sıralayın.

Bir Kooperatif Kurmanın/Bir Kooperatife Katılmanın Avantajları	Bir Kooperatif Kurmanın/Bir Kooperatife Katılmanın Dezavantajları

2. Her şeyi iyice inceledikten sonra, sizce kooperatif size uygun bir iş modeli mi? Neden olabilir veya neden alamaz? (10 dakika)

CEVAPLAR: FAALİYET 2A

İlişki

Tüccara satış yapan çiftçi	Dikey ilişki
Birbiriyle yardımlaşan işçiler	Yatay ilişki
Yeni bir teknoloji hakkında başka bir meslektaşına danışan bir mağaza sahibi	Yatay ilişki
Gübre tedarikçisi ve çiftçiler	Dikey ilişki
Gayri resmi bir tasarruf ve kredi planı oluşturan balık satıcıları	Yatay ilişki
Başka bir satıcıdan malzeme ödünç alan satıcı	Yatay ilişki
Mahalleye su pompası kuran komşular	Yatay ilişki
İnşaat işçisi ve müteahhit	Dikey ilişki

CEVAPLAR: FAALİYET 4A

- a: Şahıs Şirketi
- b: Kooperatif
- c: Yatırımcı odaklı şirket
- d: Garanti sınırlı şirket

CEVAPLAR: FAALİYET 4B

- a: Sütun 4
- b: Sütun 2
- c: Sütun 3
- d: Sütun 5

CEVAPLAR: FAALİYET 4C

- İlke 1: c
- İlke 2: a
- İlke 3: b
- İlke 4: a
- İlke 5: d
- İlke 6: b
- İlke 7: d

