

GIDA SANAYİ, ÜRETİCİ ÖRGÜTLENMESİ ve YENİ NESİL KOOPERATİFLER

Prof. Dr. Erkan REHBER¹

1. Giriş

Tarım işletmelerinde üretilen hammaddeleri işleyerek katma değer yaratıp, tarım ürünlerini daha yararlı hale getiren sanayi dalı tarım sanayi veya başka bir anlatımla tarıma dayalı sanayi olarak isimlendirilmektedir. Bu sektörün içinde en önemli ve ağırlıklı olanı ise gıda sanayidir. Günümüz sanayi ve bilgi toplumunda, gelişmiş gıda sanayilerinin yarattığı önemli sorunların tartışılması bir yana, tarımsal ürünlerin belirli bir düzeyde işlenerek tüketiciye ulaştırılan gıda sanayinin gelişmişlik düzeyi, ülke tarımlarının ve hatta kalkınma düzeylerinin bir göstergesi gibi değerlendirilmektedir. Bir ülkede gıda sanayinin sağlıklı gelişmesi, üretici-tüketici arasındaki gıda zincirinin sistemli bir şekilde yapılmasına ve işlemesine bağlıdır. Böyle bir sistemin yapısı ne olursa olsun, sisteme gıda zincirinin yaratıcısı olan tarım üreticilerin (çiftçilerin) etkin bir şekilde katılımı çok önemlidir. Bu süreçte üreticinin bireysel katılımından çok örgütlü olarak yer alması başarı şansını artırmaktadır. Aksi durumda, üreticiyi dışlayan bir sistemin sürdürülebilir olması düşünülemez.

Dünyada gelişmiş ülkeler incelendiğinde çiftçilerin daha çok kooperatif yapılanması içinde bu sürece katıldıkları gözlenmektedir. Türkiye’de bunun örneği Tarım Satış Kooperatifleridir. Ancak Türkiye’deki Tarım Satış Kooperatifleri gibi özellikle, pazarlama tesislerine (sınıflama, ambalajlama, işleme) sahip kooperatiflerin bazı işletmecilik sorunları ile karşılaştıkları saptanarak, bunlara piyasa ekonomisi kuralları içinde uygun çözümler bulma çabaları bulunmaktadır. Kooperatiflerin bir takım temel ilkelere uygun örgütler olması beklenirken, dünyada bu ilkelerin tümüne uyan homojen bir kooperatif yapısı olmadığı gibi mevcut kooperatifler de sürekli değişim içindedirler. Bu değişimler kooperatiflerin karşılaştıkları güçlüklerle açıklanmaktadır. Kooperatiflerin özellikle sermaye yaratma, dönem fazlalarının dağıtımı ve yönetim konularında içsel sorunları bulunmaktadır. Bunun yanında tarımda kamu desteklerinin azalması, işleme ve pazarlamada yoğunluğun artması, tüketici isteklerinde değişimler gibi dışsal faktörler de kooperatifleri değişmeye zorlamaktadır (Fulton ve Sanderson 2002). Tarımın yapısında yaşanan bu değişimlerin üreticiye yansımaları daha çok fiyatların düşmesi ve yaratılan katma değer tarım dışı işletmelere kayması şeklinde olmaktadır. Örneğin ABD’de yapılan bir araştırmaya göre, 10 yıl önce tüketicinin ödediği 1 doların % 32’si üreticinin eline geçerken, bu oranın 1999 yılında % 21’e düştüğü saptanmıştır (Christison 2000). Başka bir örnek de AB’den verilebilir. Örneğin ekmek için tüketicinin ödediği fiyatın ancak % 5’inin üretici ürününün değeri olduğu saptanmıştır (Hendrikse ve Veerman 2003).

Türkiye’de gıda sanayinde öncü görevi yüklenme yanında sektörde önemli yeri olan Tarım Satış Kooperatiflerinin uygulamadan kaynaklanan önemli sorunları olmuş ve bunlara çözümler aranmıştır. En köklü değişim 2000 yılından sonra yaşanan gelişmelerdir. Bu yeniden yapılandırma çalışmalarında birtakım sorunların çözülmesi yolunda önemli adımlar atılmasına karşın, kooperatiflerin tümüne ait genel yapısal sorunların dikkate alınmaması nedeniyle önemli güçlükler yaşanmaktadır. Özellikle ABD’de de ortaya çıkan ve “Yeni Nesil Kooperatifler” olarak isimlendirilen uygulamaların incelenmesi, karşılaşılan sorunların anlaşılması ve uygun çözümler bulunması açısından dikkate değer gelişmelerdir.

¹ Uludağ Üniversitesi, Ziraat Fakültesi, Tarım Ekonomisi Bölümü

Bu makalede, Türkiye’de gıda sanayinin genel yapısı özetlenerek, bu yapı içinde kooperatifçiliği yeri üzerinde durulup yeni nesil kooperatif uygulamaları tanıtılarak Türkiye gündeminde olan özellikle pazarlama alanında önemli yerleri bulunan Tarım Satış Kooperatiflerinin yeniden yapılandırma çalışmalarına ilişkin kimi değerlendirmeler yapılmıştır.

2. Türkiye’de Gıda Sanayin Yapısı ve Kooperatifler

Türkiye’de gıda sektörünün gelişimi diğer alanlarda olduğu gibi Cumhuriyet dönemi ile başlamış ve ilk şeker fabrikası 1926 yılında kurulmuştur. Türkiye’de gıda sanayinde tarihi gelişim içinde üçlü bir yapılanma ortaya çıkmıştır. Bunlardan ilki günümüzde bir bölümü özelleştirilen, bir bölümü de özelleştirmeye konu olan, genel olarak bilinen adıyla Kamu İktisadi Teşekkülleri’dir. Türkiye Şeker Fabrikaları Anonim Şirketi, Et Balık Kurumu, Süt Endüstrisi Kurumu vb. bunlar arasındadır. Bu kuruluşlar özellikle son yıllarda kendilerine yöneltilen ağır eleştirilere karşın Türkiye’de diğer alanlarda olduğu gibi gıda sanayinin gelişmesinde de önemli katkılar sağlamışlardır. Örneğin Türkiye’de şeker fabrikaları gıda sanayinin yanında diğer sanayilerin de öncüsü olmuş, hammadde temini açısından üretici-sanayici arasında sözleşmeli tarım uygulamalarının başlatılması, sanayi makineleri imalatı ve işletme yönetimi konularında sektöre önemli katkılar sağlamışlardır.

Gıda sanayinde ikinci yapılanma şekli kooperatiflerdir. Konumuz üreticinin sanayiye katılımı olunca kooperatif örgütlenme daha da önem kazanmaktadır. Ancak, bazı uygulamalar dışında (Köy Kalkınma Kooperatifleri) Türkiye’de tarım alanındaki kooperatiflerde batılı anlamda, kooperatifçilik ilkelerine uygun bir kooperatif yapısı sağlanamamıştır. (Rehber 1993). Türkiye’de tarımsal hammadde işleyen gıda sanayinde yer alan kooperatiflerin başında Tarım Satış Kooperatifleri gelmektedir. Türkiye’de ilk Tarım Satış Kooperatifi 1911 ve ilk kooperatif birlik ise 1933 yılında Aydın’da incir konusunda faaliyet göstermek üzere kurulmuştur (Mülayim 1999). 2007 yılı verilerine göre Türkiye’de toplam 330 adet tarım satış kooperatifi ve bunların bağlı olduğu 17 birlik olup, 678928 üreticimiz bu kooperatifleri üyesi durumundadır². Yönetim ve finansman gibi birçok temel sorunu olan bu örgütler, kooperatif ilke ve çalışma prensipleri dikkate alındığında kimi eleştirilere konu olmuşlarsa da, Türkiye’de tarımın ve gıda sanayinin gelişmesine öncü olmuş ve halen de önemli katkılar sağlamaktadırlar. Kooperatif ve birliklerin sahip oldukları tesislerde fındıktan şaraba kadar çok sayıda ürün işlenmektedir. Bu konuda kesin rakamlar olmamakla birlikte, tarım satış kooperatiflerimizin tarımsal ürün pazarlamasındaki payları, pamukta % 14 -22, kuru üzümde % 20-30, ayçiçeğinde % 30, zeytinyağında % 12-20, zeytinde % 12-20, soyada % 40, incirde % 28 ve fındıkta % 36 dolayındadır (İnan 2006). Gıda sanayine üreticilerin katılımı açısından Tarım Satış Kooperatifleri yanında, Pancar Ekicileri Kooperatifleri, Çay Ekicileri Kooperatifleri ve bazı gıda işleme ve değerlendirme tesislerine sahip olan Köy Kalkınma Kooperatiflerini de dikkate almak gerekmektedir.

Üçüncü ve günümüzde hızlı gelişme içinde olan yapılanma ise özel sektöre ait olmalıdır. Özel sektöre ait yapı içinde basit imalathaneden son derece modern teknolojiye sahip ve tamamıyla ihracata dönük olarak çalışan büyük işletmelere kadar çok farklı çeşitlilik söz konusudur.

Türkiye’de daha önce de söz edildiği gibi KİT’lerin de bir bölümü özelleştirilmiş bulunmaktadır. Hatta yanlış olarak kooperatiflerin bile özelleştirilmesinden söz edilmiştir. Bunu ortaya atan düşünce yapısı kooperatifleri bir kamu kurumu gibi algılamaktadır.

Konumuz olan Tarım Satış Kooperatifleri kuruluşlarında günümüze kadar değişik sorunlarla karşı karşıya kalmışlardır. Tarım Satış Kooperatif ve Birlikleri (TSKB), 1935 tarih, 2834 sayılı Kanun ile düzenlenmiş ve 60’lı yıllara kadar kuruluş amaçları doğrultusunda

² <http://www.tedgem.gov.tr/takooperatif.htm>

faaliyet göstermiştir. Ancak değişen ekonomik koşullar, tarımsal üreticilerin desteklenmesi gereği ve desteklemeleri yapacak bir sistemin ya da kuruluşun bulunmaması gibi nedenler tarım satış kooperatiflerini destekleme politikalarının bir aracı haline getirmiştir. 1960'lı yıllarda başlayan bu süreçle birlikte TSKB devlet adına destekleme alımı yapan kuruluşlar haline gelmiş ve 1985 tarih, 3186 sayılı Kanun ile bu görevler yasal bir dayanak kazanmıştır. Yüksek fiyatlardan yapılan destekleme alımları ile birlikte gittikçe artan kooperatif zararları birleşince ortaya ciddi bir mali yük çıkmış ve sorunlar katlanarak büyümüştür. Birliklerin zayıflayan sermaye yapıları ile birlikte, yönetimlerinin de çoğu zaman iyi olmaması, bu birlikleri devlet desteği olmaksızın yaşayamaz hale getirmiş ve üreticiye hedeflenen hizmet götürülemediği.

Türkiye, 2000 yılında Tarımın Yeniden Yapılandırması Projesini (ARIP) başlatmıştır³. Söz konusu Projenin 4 farklı unsurundan birisi de tarım satış kooperatifleri ve birliklerinde yeniden yapılandırmaya gidilmesi konusudur. Bu konuda 4572 Sayılı "Tarım Satış Kooperatif ve Birlikleri Hakkında Kanun" 2000 yılında yürürlüğe girmiş ve Birliklerin yeniden yapılandırma süreci başlamıştır. Bu yasa ile yapısal değişiklikler getirilmiştir. Yasa kooperatif ve birliklerin, ilk işleme hüviyetindeki işletme ve tesisleri dışında kalan üretim aşamaları için kuracakları işletmelerin anonim şirket statüsünde ayrı bir tüzel kişilik olarak kurulup faaliyet göstermelerini öngörmektedir (Anonim, 2000). Bu hüküm kooperatifçilik ilkelerine de, proje ile amaçlandığı iddia edilen özzerkleştirmeye de aykırı bir durumdur. Yine yasa amacında yer alan ortak dışı çalışma konusu kooperatifin amacına aykırı olduğu gibi, ortak dışı çalışma ile TSKB'nin yıllarca yaptığı hata sürdürülmüş olacaktır. Yasada kooperatif ve birliklerin örnek anasözleşmelerinin birliklerin görüşü alınarak Bakanlıkça hazırlanması ve Bakanlar Kurulunca kabul edilerek Resmî Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe girmesi söz konusudur (Anonim 2000). Bu noktada TSKB'nin özel hukuk tüzel kişisi oldukları gerçeği yine göz ardı edilmiş ve birliklerin serbest iradeleri ile sözleşme hazırlama hakları ellerinden alınmıştır. Yasanın geçici 1/D maddesinde kurulan Yeniden Yapılanma Kurulunun (YYK) 7 üyesinden 6'sının siyasi otorite tarafından seçilmesi ve kurulun Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'na karşı sorumlu olması yine tartışmalı bir durumdur (Anonim 2000). Bu kurulun yol gösterici niteliğe sahip olduğu belirtilmesine karşılık, yasa bir çok program, işlem ve faaliyet için kurulun önerilerinin alınmasını, kurulla iş birliği halinde çalışılması gerektiğini vurgulamaktadır (Yılmaz 2000). İlerleyen zaman içerisinde kurulun bir karar mekanizması gibi çalıştığı ve kurul tarafından planları kabul edilmeyen çeşitli birliklerin ya borçlarının silinmediği, ya da yeniden yapılandırma kapsamından çıkartıldığı görülmektedir. Ayrıca 4 yıllık bir çalışma süresi öngörülen kurul halen faaliyetini sürdürmektedir.

Yeniden yapılandırma çalışmaları kapsamında öncelikle her bir Tarım Satış Kooperatif Birliği alacağı önlemlerini içeren bir yeniden yapılandırma çerçevesi hazırlayarak YYK'a sunmuştur. Aynı zamanda Birlikler birer iş planı hazırlamışlardır. Bunların yanında eğitim ve bilgilendirme çalışmaları yapılmıştır (Gönenç ve Rehber 2007).

Birliklerin ürün alımlarını kendi kaynaklarından sağlama yönünde finansal yapılarının güçlendirilmesi amaçlanmıştır. Bununla birlikte yeniden yapılandırma sürecinde birliklere, DFİF kaynaklarından ürün alım kredisi desteği sürdürülmüştür. Birliklere kullanılan kredinin faiz oranları düşürülmüş, birlik borçlarının tasfiyesi ve yeniden yapılandırılmasına yönelik çalışmalar başlatılmıştır. Birliklerin 1995-2002 yılları arasında aldıkları ürün bedelleri, kullandıkları krediler ile ürün bedellerini kendi kaynaklarından karşılama oranları % 17 ile % 87 arasında değişmektedir. TSKB'de aşırı istihdamın ve bunun yarattığı giderlerin azaltılması amacıyla personel sayılarında da azaltılmaya gidilmiştir. TSKB'nin daimi ve geçici personel sayıları 1990 yılında toplam 24 280 kişi iken, bu sayı 2002 yılına kadar %46 oranında azaltılmış ve 13 114'e düşürülmüştür⁴ İstihdam fazlası personelin kıdem ve ihbar

³ (worldbank.org, 2007; arip.org.tr, 2006).

⁴ sanayi.gov.tr

tazminatları, YYK'nun kararları doğrultusunda ve Dünya Bankası ile yapılan anlaşmalar çerçevesinde Hazine tarafından kapatılmış ve üstlenilmiştir. Ayrıca bazı birliklere ait 2000 öncesi DFİF borçları da silinmiştir.

Kısa açıklamalardan da anlaşılacağı gibi Türkiye'de gıda sanayisinde önemli bir yeri olan tarım satış kooperatifleri özellikle 2000 yılından sonra önemli değişime konu olmuşlardır. Ancak ilerleyen bölümlerde üzerinde durulacağı üzere bu Kanun TSKB'ninin özerkliği konusunda bazı katkılar sağlamışsa da mülkiyet, finansman, ortaklık payları, işletme fazlalarının dağıtımı gibi temel sorunlar dikkate alınamamıştır. Yeniden yapılandırma sürecinde olan TSKB'nin sorunlarının çözümü açısından, Amerika Birleşik Devletleri'nde ortaya çıkan "Yeni Nesil Kooperatifleri" uygulamasından bazı öneriler çıkarılabilir.

3. Kooperatif Sorunları ve Yeni Nesil Kooperatifler

3.1. Üretim Tesislerine Sahip Kooperatiflerin Sorunları

Geleneksel kooperatiflerin, benzer faaliyetlerde bulunan şirketlere göre bir takım sorunlara sahip oldukları iddia edilmektedir. Bu sorunlar özellikle bir yatırıma sahip, katma değer yaratan kooperatifler için söz konusu edilmektedir. Yeni nesil kooperatiflerin bir ölçüde bu sorunları çözmeye yönelik oldukları belirtilmektedir. Söz konusu sorunlar; yatırımla ve karar verme ile ilgili sorunlar olarak iki ana gruba ayrılmaktadır.

i. Yatırımla ilgili sorunlar (Investment related incentive problems): Bu sorunlar daha çok mülkiyet hakları teorisi ile açıklanmaktadır. Bir firmanın sermayesinde pay sahibi olma, sahip olan kişide firma karından pay alma ve karar verme sürecine az veya çok katılma beklentisi yaratır. Temelde mülkiyete bağlı üç haktan söz edilmektedir (Borgen 2003). Bunlar; varlığı kullanma hakkı (usus), bu varlığın kullanımından bir kazanç bekleme hakkı (fructus) ve bu hakları kısmen veya tamamen başkasına devir hakkı (abusus). Bu hakların kullanımına bağlı olarak geleneksel kooperatiflerde 3 farklı sorunun olduğu ileri sürülmektedir.

Ortak mülkiyet sorunu (Common property problem) : Sorunun temelinde kooperatif varlıklarının üyelerin ortak mülkiyetinde olması yatmaktadır. Bu sorunun üye olanla olmayan, yeni üye ile mevcut üyeler arasında fırsatçılık (**free-rider**) davranışına yol açtığı iddia edilmektedir. Bu nedenle sorun kısaca fırsatçılık sorunu olarak da tanımlanmaktadır. Kooperatif varlıklarının ortak mülkiyet altında olmasının üyeler arasında kooperatife karşı bir ilgisizlik yarattığı iddia edilmektedir. Bu sorun üyenin kooperatif finansmanına yaptığı katkı ile ondan yararlanma düzeyi arasındaki oransızlıktan kaynaklanmaktadır. Geleneksel kooperatiflerde sermaye sağlama yollarından birisi dağıtılmayan karlardır. Bu da kooperatifle ilişkisi olan üreticinin kooperatife katkısı demektir. Başka bir anlatımla, kooperatifle ilişkisi olmayan üreticinin bu sermaye oluşumuna doğrudan bir katkısı olmayacak demektir. Diğer yandan eski bir üye ile yeni bir üyenin kooperatif sermayesine katkısı farklı olurken, mülkiyet açısından aralarında bir fark olmaması da yine ortaklar arasında bir farklılık yaratacaktır. Bu nedenle, kooperatife yeni üye olan birinin eski üye ile aynı haklara sahip olması kooperatife karşı isteksizlik yaratacaktır. Bu sorunun daha çok üye sayısının sınırlandırılmamasından (açık üyelikten) kaynaklandığı ileri sürülerek, mülkiyet hakkının zaman içinde değer kazanmaması ve alım-satımına konu olmaması da bu sorunun diğer nedenleri arasında gösterilmektedir. Fırsatçılık sorunu sadece sermaye oluşumu ile ilgili değildir. Kooperatiflerin sağladığı olumlu sonuçlardan üye olmayanlar da yararlandığı için, bazı üreticiler bu kooperatiflere üyelikte isteksiz davranmaktadırlar (Örneğin ABD pazarlık kooperatifleri) (Cook 1995).

Boyut sorunu (Horizon problem) : Kooperatif üyeleri, işletme veya dönem fazlasından, kooperatiftan yararlanma veya kooperatifle ilişki oranında pay alırlar. Bu nedenle üyeler kooperatifin kısa dönemli karlarını maksimize edecek faaliyetleri desteklerler. Bu yapı içinde kooperatif üyeleri kısa vadeli düşünerek, işletme fazlalarının kooperatif yatırımlarında

kullanılmasından daha çok kendilerine ödenmesini isterler. Özellikle, reklam araştırma ve geliştirme gibi elle tutulamayan yatırımlar konusunda bu davranış daha da belirginleşmektedir. Oysaki, şirket yapısında sermayeye göre yararlanma, sahip olunan ortaklık paylarının gelecekte değer kazanma beklentisi, bu paylara atfedilen değeri de artırmaktadır. Bu durumda, kardan pay alma yerine karın sermaye payına dönüşmesi kabul edilebilir bir uygulama olmaktadır.

Portföy sorunu (Portfolio problem) : Kooperatiflerde ortaklık paylarının satılması, paraya çevrilmesi veya değer kazanması güçlükler içerdiğinden, ortağın yatırımını değiştirme olanağı sınırlıdır. Bu nedenle ortaklar, kooperatiflerinin uzun vadeli yatırımlar yerine, kısa vadeli ve riski düşük faaliyetlere yönelmesini isteyeceklerdir. Kooperatiflerin uzun vadeli yatırımları gerçekleştirme olanağı azalacaktır.

ii. Karar verme ile ilgili sorunlar (Decision related incentive problems): Bu grup sorunlar kooperatiflerdeki karar verme mekanizması ile ilgilidir. Bu sorun esas itibarıyla kooperatiflerde homojen olmayan yapıda çok sayıda ortağın olması durumunda daha belirgin olarak ortaya çıkmaktadır. Karar verme ile ilgili sorunlar da üç alt başlıkta incelenmektedir.

Yönetim (monitoring) sorunu: Kooperatiflerde bir ortağa bir oy ilkesi nedeniyle, kooperatife katkı sağlayanla kooperatifle ilgisi en alt düzeyde olan üreticinin kooperatif yönetiminde aynı düzeyde söz sahibi olması bir sorun olarak görülmektedir. Kooperatif yönetim kurulunun profesyonel olmayan kişilerden oluşması da yönetimle ilgili diğer bir sorun olarak belirtilmektedir. Kooperatiflerde yönetim kurulu dışında profesyonel yöneticiler görev alabilmektedir. Kooperatif yönetim kurulu ile profesyonel kooperatif yönetimi arasında sorunlar ve görüş ayrılıkları ortaya çıkabilmektedir. Bu yapıda karar vericinin kooperatif gelirlerini düşürücü kararlar alması olasılığı artmaktadır. Kompleks faaliyetlerle uğraşan geleneksel kooperatiflerde, yönetim ve karar verme mekanizmaları gerekli bilgileri elde etmede de yetersiz kalabilmektedir. .

İzleme (follow-up) sorunu: Birinci soruna bağlı, onunla iç içe bir sorundur. Bu sorun da yine kooperatiflerde, her birinin karar verme sürecini etkileme olanağını az olan, çok sayıda üyenin bulunmasıyla ilgilidir. Üye sayısının çokluğu ve sınırlı olmaması, her bir üyenin kooperatife ilgisini azaltmaktadır.

Etkileme maliyeti sorunu (Influence cost problem): Uygulamada çoğu kez, bir grup üyenin kooperatifleri kendi çıkarları doğrultusunda yönlendirebildiği gözlenmektedir. Özellikle çok amaçlı ve çok sayıda üyesi olan kooperatiflerde bu durum daha sık ortaya çıkmaktadır. Bu etkilemenin de bir maliyeti olacaktır. Örneğin bir süt kooperatifi birliğinin sahip olduğu 5 işletmeden birinin ekonomik olmadığı ve faaliyetini durdurması gerektiği saptanabilir. Ancak, bu işletmenin bulunduğu bölgedeki üreticiler, kendi işleme tesislerinin faaliyetini sürdürmesini isteyebilirler. Bu da kaçınılmaz olarak maliyeti artıran bir sonuç doğuracaktır (O'Connor 2001).

3.2. Yeni Nesil Kooperatifler

Özellikle ABD, Kanada ve Avustralya'da yaşanan değişimlere konu olan kooperatifler yeni nesil kooperatifler (new generation cooperatives) olarak adlandırılmaktadırlar (Cook ve Iliopoulos 1999, Schank ve Fulton 2002). Değişik yayın ve araştırmalarda bu kooperatifler için "yeni dalga kooperatifler (new wave cooperatives)", "belirli üyeli birlikler (defined membership associations)", "katma değer yaratan pazarlama kooperatifleri (value added pazarlama cooperatives)" veya "kapalı kooperatifler (closed cooperatives)" gibi isimler de verilmektedir (Cook ve Iliopoulos 1999, Fulton ve Sanderson 2002).

Bu kavramlar, özellikle katma değer yaratan pazarlama kooperatifleri için kullanılmaktadır. 1920 ve 1940'lar da ortaya çıkan ve daha çok tarımsal ürünleri işlemeyen hammadde olarak pazarlamaya dönük kooperatifler geleneksel kooperatifler olarak nitelendirilmektedir (USDA 2002). Yeni nesil kooperatiflerin Tarım Satış Kooperatifleri ile

temel benzerliği bunların da katma değer yaratan işleme tesislerine sahip olmalarıdır. Yeni nesil kooperatifler Kaliforniya’da yıllar önce başlamış olmakla birlikte, esas itibarıyla 1970’lerde şeker pancarı üreticilerinin örgütlenmesi ile North Dakota ve Minnesota’da ortaya çıkmıştır. Burada sağlanan başarı üzerine, uygulamalar buğday, mısır, sığır eti gibi ürünler için de yaygınlaşmıştır. Son yıllarda ise bu tür örgütler tarımsal üretimi de içine alacak şekilde faaliyetlerini genişletmektedirler. Özellikle mısır ve soya üreticileri ürettikleri ham maddeleri değerlendirme amacıyla tavukçuluk ve besiciliğe yer veren “üretim kooperatifleri” kurmuşlardır. Bu tür büyük ölçekli işletme girişimleri yumurta üretimi, domuz yetiştirme yanında süt sektöründe de yaygınlaşmaktadır (Torgerson 2001).

Yeni nesil kooperatiflerle geleneksel kooperatifler arasında önemli farklılıkları inceleyerek, bunların yapı ve işleyişleri daha iyi anlaşılabilir. Bu farklılıklar aşağıda sıralanmıştır.

i. Yeni nesil kooperatifler geleneksel kooperatifler gibi ortağı üretici olan ve her ortağın bir oya sahip olduğu kooperatiflerdir. Bazı kooperatifçiler sadece bu özelliklerin ortak özellikler olduğunu vurgulamaktadırlar. Ancak ABD’de de bir çok eyalet yasası bir ortağa bir oy ilkesine uygun düzenlenmiş olmakla beraber bazı yeni nesil kooperatiflerde, ortaklık payına göre oy kullanma yönünde eğilimler olduğu da belirtilmektedir (Coltrain ve ark. 2000).

ii. Geleneksel kooperatifler genellikle ölçek ekonomisi ve pazar gücü kazanma amacıyla, daha çok ürün alma ve işlemeyi amaçlarken, yeni nesil kooperatifler, ortak sayısı ve ürün miktarının saptanmasında karlılık ilkesini önde bulundurmaktadırlar.

iii. Geleneksel kooperatifler genellikle açık üyelik uygulamasına sahiptir. Koşullara uygun olan her üretici için üyelik açıktır. Yeni nesil kooperatiflerde ise sınırlı sayıda veya kapalı üyelik vardır. Yani geleneksel kooperatiflerde, koşullara uyan her üretici üyelik hakkına sahiptir. Yeni nesil kooperatiflerde üyelerle kooperatif arasında sözleşmeli ilişkiler söz konusudur ve üye sahip olduğu ortaklık payına bağlı olarak belirli miktarda ürün teslim etmek zorundadır. Bu sözleşmeler genellikle bir kalite sınırlaması da getirmekte olup uygulamada daha kontrollü bir üretimi zorunlu kılmaktadırlar. Sözleşmeli üretim uygulaması bazı geleneksel kooperatiflerde de uygulansa da bu yaygın değildir.

iv. Geleneksel kooperatifler, ortak ürünlerinin tamamını veya tamamına yakını almayı hedefler. Yeni nesil kooperatiflerde ise üye, belirli bir miktar ürünü sözleşmeli yetiştiricilik ilişkisi içinde kooperatife teslim etmek durumundadır. Üretimin düşük veya fazla olmasının sorumluluğu kooperatife değil, üreticiye aittir. Yani üreticinin ürünü fazla olduğu zaman kooperatif dışına satmak durumunda iken, ürün az olduğu da dışardan ürün alarak kooperatife teslim etmek zorundadır.

v. Ürün bedellerinin ödenmesinde de farklılıklar bulunmaktadır. Ortak ürünlerini alıp satan geleneksel tarım satış kooperatifleri, genellikle ürünü pazarlandığı zaman pazar fiyatına yakın bir değeri öder. Yeni nesil kooperatifler ise sözleşmede belirtilen fiyatı öder. Sözleşmede öngörülen fiyat pazar fiyatının altında veya üzerinde olabilir. Ancak üretici sadece hammadde üretmediğini ve ürününün işlenip pazarlanacağını bilir. Ortağın elde edeceği gelir yapılan ilk ödemeye ek olarak, ürün işleme ve pazarlamadan elde edilecek kar payından oluşur.

vi. Kar veya dönem fazlalarının dağıtımında da farklılık bulunmaktadır. Risturn ödemesi, kooperatif ortağının teslim ettiği ürün miktar ve değeri üzerinden ödenen paydır. Bu ödemelerin bir bölümü nakit olarak ödenirken bir bölümü sermayeye aktarılır. Geleneksel kooperatiflerde, kar veya dönem fazlalarından nakit olarak ödenen oran % 20–35 kadar olup, arta kalan miktar daha sonra kooperatifin geri ödeme planına göre dağıtılır. Yeni nesil kooperatiflerde nakit ödeme oranı daha fazla olup, % 65-85 dolayındadır (Coltrain ve ark. 2000). Kooperatif kurulurken her bir ortak ürün teslim hakkı elde etmek için kooperatife bir kuruluş sermayesi ödediğinden her yıl daha yüksek miktarda nakdi risturn alabilir.

Kooperatiflerde havuz (pooling) sistemi, üyelere yapılan ödemelerde kullanılan bir yaklaşımdır. Yeni nesil kooperatiflerde daha yaygın kullanılır. Ödemeler belirli bir havuzda toplanır ve bir sistem içinde ortaklara ödeme yapılır.

vii. Kooperatif sermayesi ortaklık payları, dağıtılmayan karlar, satın alınan ürün başına kesintiler veya borçlanma şeklinde farklı kaynaklardan sağlanabilir. Yatırım sermayesi sağlanması konusundaki ortak sorumluluğu dikkate alındığında geleneksel kooperatiflerle yeni nesil kooperatifler arasında önemli farklar vardır. En önemli fark başlangıç sermayesinin oluşmasındadır. Yeni nesil kooperatiflerde ortağın yatıracağı sermaye miktarı ürün teslimatı ile orantılıdır. Bir ortaktan, teslim etmeyi düşündüğü belirli bir miktar ürün başına, değeri belli olan ortaklık paylarından alması istenir. Başka bir anlatımla, örneğin kooperatifin iş hacminde % 1'lik pay sahibi olmak isteyen bir üreticinin kooperatife bu oranda bir sermaye yatırması beklenir. Geleneksel kooperatifler minimum bir ortaklık payı ile sermaye yaratmaya çalışır. Sermayenin bu yoldan sağlanması, daha çok ortağa sahip olma amacıyla da uygun düşmektedir. Daha önce de belirtildiği gibi geleneksel kooperatiflerde zaman içerisinde, dağıtılmayan dönem fazlaları veya ürün ödemelerinden kesilen paylarla sermaye artırılmaya çalışılır. Yeni nesil kooperatiflerde ortakların önceden (kuruluşta) daha büyük miktarlarda sermaye yatırmalarına gereksinim duyulmaktadır. Bu miktar her ortak için aynı olmayıp, ortağın kooperatife her yıl teslim etmeyi düşündüğü ürün miktarıyla orantılıdır (Coltrain ve ark. 2000). Geleneksel kooperatiflerde ortaklık payları çok düşüktür (örneğin ABD'de 100 Dolardan az). Yeni nesil kooperatiflerde ise bu miktar çok yüksektir. Örneğin ABD 'de daha fazla ürün satma hakkı almak için 10–12 Bin Dolarlık paylar alınmaktadır. Ancak, bunlarda da genellikle bir ortağın alabileceği toplam miktar sınırlıdır. Kooperatifle ilişkilerini azaltmak isteyen ortak, kendi ortaklık hisselerini kooperatiftan daha fazla yararlanmak isteyen ortağa satabilir. Geleneksel kooperatifler belirli koşullarda kooperatif üye paylarına bedelini ödeyerek el koyabilirler veya alabilirler. Örneğin bazı kooperatiflerde bu ortağın ölümü veya belli bir yaşa ulaşması ile gerçekleşir. Bu uygulama kooperatifin finansal durumuna bağlıdır. Yeni nesil kooperatiflerde böyle bir uygulama beklentisi yoktur. Üyeler ana sözleşmenin öngördüğü şekilde ortaklık paylarını satabilirler.

viii. Geleneksel kooperatiflerde ortaklıktan çıkmada, ortaklık payları ve biriken sermayeler ancak itibari değeriyle (nominal) satış yoluyla geri alınabilir. Yeni nesil kooperatiflerde, ürün satış taahhüdüne bağlı sermaye payları, bu payı almak için gerekli niteliklere sahip bir üye veya üreticiye satış yoluyla devredilebilir. Yönetim Kurullarının onayına bağlı olan bu devir işlemi, tarafların aralarında anlaştıkları fiyattan gerçekleşir ve satıcının başlangıçta ödediği değerden az veya fazla olabilir.

4. Sonuç

Türkiye'de gıda sanayinde üreticinin örgütlü olarak yer alması, üreticinin korunması, tarımın ve ekonominin gelişmesi için temel bir koşuldur. İşleme sürecine katılmayan tarım üreticileri, özel sektörle ilişkilerini örgütlü bir şekilde düzenlemelidir. Bunun en iyi örneği ABD'deki pazarlık kooperatifleridir (Rehber 1996). Tarım Satış Kooperatifleri gibi, sanayi tesislerine sahip üretici örgütlerinin temel sorunları çözülerek piyasa ekonomisi içinde rekabet edici düzenleyici fonksiyonlarını yerine getirebilme özellikleri kazandırılmalıdır. **Bu çerçevede, kooperatif yasaları tek hale getirilmelidir.** 1163 Sayılı Yasa bunun için uygun bir temel yapıya sahiptir. **Tarım alanındaki tüm kooperatifler işbirliği ve kontrol temelinde sadece Tarım Bakanlığı ile ilgili hale getirilmelidir.** Neredeyse kooperatifçiliğe alternatif gibi sunulan “Üretici Birlikleri” ve farklı yasalarla yaratılan üretici örgütlerinin kooperatife dönüşümü sağlanmalıdır.

Konumuz olan, TSKB'lerin yeniden yapılandırmasında “Yeni Nesil Kooperatif” deneyiminden yararlanılmalıdır. Bunun yanında TSKB yapılandırılması ile ilgili yasanın öngördüğü bazı uygulamaların da kooperatifçilik ilkeleri doğrultusunda düzeltilmelidir.

Türkiye'deki TSKB'lerin durumu ve ülkemiz tarımsal yapısı dikkate alınarak konu değerlendirildiğinde yeni nesil kooperatifler modelinde üzerinde durulması gereken üç önemli nokta vardır. Bunlar; “sınırlı (kapalı) ortaklık”, “sözleşmeli ilişkiler” ve “ortağın kooperatif sermayesine katılımının düzenlenmesi” dir. TSKB'nin çok fazla sayıda ortağa sahip olması hem yönetsel hem de finansal sıkıntılara neden olmaktadır. Çok sayıdaki ortaklar, ürünlerinin tümünü kooperatife teslim etmek istemektedir. Eski dönemde bu durum kooperatifin kapasitesinin üzerinde alım yapmasına, stok fazlasına, dolayısıyla stok ve alım maliyetlerinin yükselmesine neden olmaktadır. Yeniden yapılandırma ile ticari koşullarda çalışmak zorunda olan birlikler alım miktarlarını azaltma yoluna gitmişlerdir. Bu uygulamada ortaklar tarafından olumsuz karşılanmıştır. Kooperatiflerin alım miktarlarını azaltmalarının yanı sıra alım fiyatlarındaki artışları da sınırlı tutmaları bazı birliklerde ortak-kooperatif arasındaki gerilim yaratmıştır.

Yeniden yapılandırma çalışmaları yanında, yeni nesil kooperatiflerde olduğu gibi ortak sayısının sınırlandırılması, aktif olmayan ortakların devre dışı bırakılması önemli bir konudur. **Ortaklık ilişkisinin sözleşmeye bağlanması ve sermaye yapılandırılması ile ilişkilendirilmesi gerekir. Kooperatif yatırımlarına ilişkin değerlendirme yapılarak belirli plan içerisinde her ortağın belirli sermaye payına sahip olması sağlanmalıdır. Ortaklık payı ile ürün teslim miktarı ilişkili hale getirilmelidir.** Örneğin sınırlandırılmış ortaklık sayısı içinde yeni ortak olmak isteyen bir üretici, sözleşmeli ilişkiler içinde kooperatife satmayı taahhüt ettiği ürün miktarına koşut bir sermayeyi kooperatife yatırmalıdır. **Bu yapıda her ortağın kooperatifte sahip olduğu sermaye miktarını bilmesi ve bunun üzerinde tasarruf hakkına sahip olması, kooperatife sahiplenmeyi artıracak, yaşanan birçok sorunu ortadan kaldıracaktır.**

Küreselleşen dünyada, kooperatifçilik ilkelerine uygun geleneksel kooperatiflerin değişime zorlandıkları bir gerçektir. Kooperatiflerin, piyasa ekonomisi içinde daha çok üretici çıkarlarını kollamayı amaçlayan savunmacı (defensive) bir anlayıştan, üreticilerin de sanayileşme ve küreselleşmeden pay alma yönünde atağa geçmesi anlayışıyla (offensive) yapısal değişimlere uğradıkları gözlenmektedir. Yaşanan gelişmeleri ve konumuz olan yeni nesil kooperatifleri değerlendirirken, bu oluşumların geleneksel kooperatiflere atfedilen sorunları ne ölçüde çözebildikleri ve kooperatifçilik ilkelerine ne derece uygun hareket ettikleri tartışılması gereken en önemli konulardır. ABD' de yeni nesil kooperatiflerin, geleneksel kooperatiflerin karşılaştıkları sorunları kooperatifçilik ilkelerini ihlal etmeden çözdüğü iddia edilmektedir. Ancak yapılan bazı araştırma sonuçlarına göre, yaşanan değişimlerin kooperatiflerin sermaye yapısı ile ilgili sorunları bir ölçüde ortadan kaldırmakla beraber, yönetimle ilgili sorunları çözmeye o derece başarılı olamadıkları belirtilmektedir. Eğer bu örgütler sorunları çözme yönünde değişirken, giderek sermaye şirketlerine dönüşürse, kooperatif ismini kullanmaları doğru olmayacaktır. **Yapılacak uygulamalarda, bir ortağa bir oy ilkesinin korunması, ortakların üretici olmaları, sermaye sahipliğinin üyelikle bağlantılı olması ve geleneksel kooperatif yönetim şeklinin sürdürülmesi, bu örgütlerin kooperatif niteliklerini korumaları için yeterli olacaktır.** Özellikle küçük üreticiyi destekleyen, yaratılan katma değerden üreticilerin daha yüksek pay almasına yardımcı olması beklenen bu örgütlerin, tarım politikaları kapsamında desteklenmesi önem taşımaktadır. Aksi durumda, kooperatiflerin giderek şirketleşme tehlikesi söz konusu olabilecektir.

Kaynaklar

Anonim 2000, 4572 sayılı Tarım Satış Kooperatif ve Birlikleri Hakkında Kanun, 16.6.2000 tarih ve 24081 sayılı Resmi Gazete, Düstur: V, Cilt 39, Ankara.

Borgen, S. O., 2003, Rethinking Incentives Problems in Cooperative Organizations, Working Paper 2003-25, NILF (Norwegian Agricultural Research Institute).

- Christison, B., 2000, The Impact of Globalisation on Family Agriculture, Motion Magazine, Rural America, August 1, <http://www.inmotionmagazine.com/bcbrasil.html>.
- Coltrain, D., D. Borton and M. Boland, 2000, Differences Between New Generation Cooperatives and Traditional Cooperatives, Artur Capper Cooperative Center, Kansas State University, May.
- Cook, M. L. and C. Iliopoulos, 1999, Beginning to Inform the Theory of the Cooperative Firm: Emergence of the New Generation Cooperative, The Finish Journal of Business Economics 4/1999 525-535.
- Cook, M., 1995, The Future of U.S. Agricultural Cooperatives: A Neo-Institutional Approach, Amer. J. Agr. Econ. 77 (December 1995). P. 1153-1159
- Fulton, M. and K. Sanderson, 2002, Cooperatives and Farmers in the New Agriculture, Center for Study of Cooperatives. March 2002.
- Gönelç, S. ve E. Rehber, 2007, Tarım Satış Kooperatiflerinin Yeniden Yapılandırılması ve Yeni Nesil Kooperatifler, KOOP-MER, Ulusal Kooperatifçilik Sempozyumu, s. 58-70
- Hendrikse, G. W. J, C. S. Veerman, 2003, On the Future of Cooperatives: Talking stock, Looking Ahead, ERIM Report Series, ERS 2003-007-ORG. www.eric.nl
- İnan, İ. H., 2006, Tarım Ekonomisi ve İşletmeciliği, 6. Baskı, Avcı Ofset Matbaası, İstanbul.
- Mülayim, Z.G., 1999. Kooperatifçilik, Yenilenmiş Üçüncü Basım, Yetkin Yayınları, Ankara.
- O'Connor, J., International Trends in the Structure of Agricultural Cooperatives. RIRDC (Rural Industries and Development Corporation) Publication No: 01/06.
- Rehber, E.,1993, Tarımda Örgütlenme ve Kooperatifçilik, Kooperatif Dünyası, Yıl: 23, Sayı: 271, Ekim, Ankara. s. 21-25.
- Rehber, E., 1996, Tarımda Pazarlık Kooperatifleri (Bargaining Cooperatives), Kooperatif Dünyası, Aralık, Sayı: 309, Ankara, s. 17-22.
- Rehber, E., 2006. Tarımda Yeni Nesil Kooperatifler, Türktarım, Eylül-Ekim 2006, Sayı: 171, s. 40-43, Ankara.
- Schank, M and Fulton J., 2002, New Generation Cooperatives: What, Why, Where, and How, An Internet Guide, New Ventures in Food and Agriculture for Indiana, Purdue University, ID-315, New 11/02.
- Torgerson, R. E., A,2001, Critical Look At New-Generation Cooperatives, Rural Cooperatives USDA/Rural Development Jan/Feb, p. 15-19
- USDA, 2000, (United State Department of Agriculture), Agricultural Cooperatives in the 21st Century, USDA Rural Business-Cooperative Service, CIR 60.
- Yılmaz, A., T., 2000. Tarım Satış Kooperatiflerinin Kapısına Kilit Vurulacak, Kamu Yönetimi Dünyası Dergisi, MI:1, Sayı 2, Ağustos. Ankara.