

TARIMDA YENİ NESİL KOOPERATİFLER

Prof. Dr. Erkan REHBER¹

Abstract

New Generation Cooperatives in Agriculture

Major changes have been occurring in agri-food sector such as increasing concentration and vertical integration which are often referred to industrialization. Agricultural producers in the USA and Canada are responding these changes by organizing different cooperatives named as “New Generation Cooperatives (NGC)”. NGCs have different features compared with the traditional ones. They have a restricted or closed membership. The main focus of NGCs is value added processing.

1. Giriş

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 değiştirmeye 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).

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 marketing cooperatives)” veya “kapalı kooperatifler (closed cooperatives)” gibi isimler de verilmektedir (Cook ve Iliopoulos 1999, Fulton ve Sanderson 2002).

¹ Uludağ Üniversitesi, Ziraat Fakültesi, Tarım Ekonomisi Bölümü

Bu kavramlar, özellikle katma değer yaratan pazarlama kooperatifleri için kullanılmaktadır. 1920 ve 1940'lar da ortaya çıkan ve daha çok tarımsal ürünleri işlemeden hammadde olarak pazarlamaya dönük kooperatifler geleneksel kooperatifler olarak nitelendirilmektedir (USDA 2002). 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). ABD, Kanada, Avustralya'da yaygın olan ve AB'de gündeme gelen bu kooperatiflerin başarıları kadar, kooperatifçilik ilkeleri açısından nitelikleri de tartışmalıdır.

Bu makalede yeni nesil kooperatiflerin ortaya çıkmasına temel olduğu iddia edilen sorunlar üzerinde durularak, yeni nesil kooperatiflerin geleneksel kooperatiflerle farklılıkları hakkında özet bilgiler sunulmaya çalışılacaktır.

2. Kooperatiflerde Temel Sorunlar

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 ilgili sorunlar 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 (**free-rider**) 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 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 arasındaki ilişkilerden kaynaklanan sorunlar da ortaya çıkabilmektedir. Bu yapıda karar vericinin kooperatif gelirlerini düşürücü kararlar alması olasıdır. 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 açık üyelik, 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. Geleneksel ve Yeni Nesil Kooperatiflerin Karşılaştırılması

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 (Dyne and Blase 1998). 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 olduğunda 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 yatıracığı 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 sağlanıyor olması, 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 (kuruluştaki) daha büyük miktarlarda sermaye yatırımlarına 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. 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.

Sonuç

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 çözmede o derece başarılı olmadıkları belirtilmektedir (O’ Connor 2001). Eğer bu örgütler sorunları çözme yönünde değişirken, giderek sermaye şirketlerine dönüşürse, kooperatif ismini kullanmaları doğru olmayacaktır. Ancak mevcut 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 koruduklarını göstermektedir. 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. Geniş bir kooperatif geçmiş ve uygulamasına sahip olan Türkiye için, konunun ayrı bir başlık altında incelenmesinde yarar bulunmaktadır.

KAYNAKLAR

- 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>.
- Cook, M., 1995, The Future of U.S. Agricultural Cooperatives: A Neo-Institutional Approach, Amer. J. Agr. Econ. 77 (December 1995). P. 1153-1159
- 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.
- Coltrain, D., D. Borton and M. Boland, 2000, Differences Between New Generation Cooperatives and Traditional Cooperatives, Artur Capper Cooperative Center, Kansas State University, May.
- Fulton, M. and K. Sanderson, 2002, Cooperatives and Farmers in the New Agriculture, Center for Study of Cooperatives. March 2002.
- 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
- O'Connor, J., International Trends in the Structure of Agricultural Cooperatives. RIRDC (Rural Industries and Development Corporation) Publication No: 01/06.
- 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 Critical Look At New-Generation Cooperatives, Rural Cooperatives USDA/Rural Development Jan/Feb 2001. p. 15-19
- USDA (United State Department of Agriculture), Agricultural Cooperatives in the 21st Century, USDA Rural Business-Cooperative Service, CIR 60.
- Van Dyne, D. L. and Blase, 1998, M. G. Evaluating New-Generation Cooperatives as an Organizational Structure for Methyle Ester/Biodiesel Production (Report)