
**TÜRKİYE’DE BANKALARIN TARIMSAL KOOPERATİFLERE
SUNDUĞU FİNANSAL KAYNAKLAR, BUNLARIN
DEĞERLENDİRİLMESİ VE BU KAYNAKLARIN
İYİLEŞTİRİLMESİNE YÖNELİK ÖNERİLER**
**FINANCIAL RESOURCES OFFERED BY BANKS TO
AGRICULTURAL COOPERATIVES AND SUGGESTIONS FOR
IMPROVING THESE FINANCIAL RESOURCES**

F. Akın OLGUN - Onur TERZİ**

Özet

Tarımsal nitelikli kooperatifler, tarımsal ve kırsal kalkınma için vazgeçilmez unsurlardır. Dünyada ve Türkiye’de tarımsal kooperatiflerin ortaklarına ve bulundukları coğrafyaya sağladığı olumlu katkılara dair bir çok örnek bulunmaktadır. Bu örnekler sağlıklı işleyen bir kooperatifin faydalarını göstermeleri açısından büyük önem taşımaktadır.

Kooperatiflerin sağlıklı işleminin temel dayanaklarından birisi ise finansal yapısının ticari karlılığı korumaya ve sürdürmeye yönelik olarak işlemesi olduğu söylenebilir. Finansal yapının sağlıklı olabilmesi ise hem iç hem de dış finansman kaynaklarının etkili şekilde kullanılmasından geçmektedir.

Bu itibarla kooperatiflerin bankalar tarafından sunulan finansal ürün ve servislere erişim durumlarının ortaya koyulması, bu erişimde karşılaşılan sorunların belirlenmesi ve bu sorunlara yönelik yurt içi ve yurt dışı uygulamalardan faydalanmak suretiyle iyileştirmelere yönelik öneriler getirilmesi ve önümüzdeki dönemlerde kooperatiflerin

* Prof. Dr. Ege Üniversitesi Ziraat Fakültesi, Tarım Ekonomisi A.B.D., akin.olgun@ege.edu.tr

**Tarım Bankacılığı Pazarlama Müdürü, Türk Ekonomi Bankası, onurterzi@gmail.com

ihtiyaçlarına yönelik finansal paketlerin neler olabileceğinin belirlenmesi ve tartışılması önem taşımaktadır. Metin içerisinde kooperatiflerin neden ve hangi finansal kaynaklara ihtiyaç duyduğu, bu kaynaklara ne ölçüde erişebildiği ve erişimde ortaya çıkan sorunların neler olduğuna değinilmekte ve bu sorunlara yönelik olarak getirilen çözüm önerilerinden bahsedilmektedir.

Anahtar Kelimeler: *Tarımsal Kooperatifler, bankacılık, finansal kaynaklar, krediler*

Abstract

Agricultural cooperatives are neccessary elements for agricultural and rural development. There are many examples of the positive contribution of agricultural cooperatives to their members and countries. While some of these cooperatives purchase products from their partners, there are cooperatives that sell services to their members such as irrigation cooperatives. With these different economic activities, cooperatives have different cash flows.

Cooperatives have to sustain their activities with sufficient financial resources. The fact that cooperatives do not have sufficient internal financial resources constantly. Therefore external financial resources are needed. External financial resources have their own characteristics.

Credits are offered as working capital generally have fewer than one-year bucks, while investment capital can have up to 7 years. On the other hand, many problems arise during the access to these resources.

Generally, the problems are the incompatibility of the maturity / reimbursement structure of the cooperative's cash flow with the financial resources provided by the bank and the credit guarantees requested are incompatible with the cooperative legal entity. Moreover, the steps of making a loan application, getting results and using credit are much more difficult than with individual financing.

Banks must understand the cash flow of cooperatives very well and act on the added value provided by the approach of financing third parties in this value chain. On this basis, the cash flow between cooperatives

and suppliers will be evaluated positively, which will naturally lead to the transfer of more resources to cooperatives by making a positive contribution to the risk perception of banks.

Keywords: *Agricultural cooperatives, banking, financial resources, loans*

1. GİRİŞ

Türkiye’de tarımsal nitelikli kooperatifler tüm tarımsal örgütlenmenin %80’ini oluşturmaktadır. Bu kooperatifler içerisinde başta kalkınma kooperatifleri olmak üzere, sulama kooperatifleri, tarım satış kooperatifleri gibi çok farklı alanlarda örgütlenmiş kooperatifler bulunmaktadır.

Bu kooperatifler ortaklarına ucuz girdi sağlama, tarım ürünü ticareti, işleme/paketleme gibi çok farklı alanlarda faaliyet göstermektedir.

Böylece kooperatifler iktisadi bir işletme gibi nakit akışına ve buna bağlı gelir/gider dengesine sahiptir.

Bu gelir/gider dengesinin korunması ve kooperatif lehine olacak şekilde sürdürülüp geliştirilmesi kooperatifin hayatına devam etmesi bir başka deyişle ortaklarına taahhüt ettiği hizmetleri sunabilmesi için çok büyük önem taşımaktadır.

Kooperatiflerin gelir/gider dengesi kooperatif üzerinden yapılan mal ve hizmet döngüsüne ve bu döngüye bağlı olarak oluşan nakit akışına doğrudan bağlıdır.

Kooperatiflerin farklı alanlarda faaliyet göstermesi farklı nakit akışlarını ortaya çıkarmaktadır. Kooperatifler, aylık, dönemsel yada yıllık bazda nakit akışına sahip olabilmekte ve bu farklı nakit akışları kooperatiflerin finansman dengesi sağlama konusunda zora sokabilmektedir. Bu nedenle kooperatifler dış finansman kaynaklarına ihtiyaç duymakta ve bu kaynaklardan faydalanmaya çalışmaktadır.

Dış finansman kaynakları bankacılık sektörü tarafından bir dizi

kredi ve bankacılık servisleri (nakit yönetimi ürünleri, gayri nakdi krediler vb.) şeklinde sunulmaktadır.

Ancak gerek bankaların kooperatiflere yüksek riskli yaklaşımı gerekse kooperatiflerde zaman zaman görülen finansman yönetimi sorunları nedeniyle kooperatiflerin bu finans kaynaklarından yeterince faydalanmadıkları düşünülmektedir. Ayrıca kredi başvurularının zor olması ve kredi süreçlerinin uzun sürmesi gibi başka diğer sorunların da yaşandığı söylenebilir.

Çiftçi Kayıt Sistemine kayıtlı olduğu bilinen 2,5 milyon adet üretici bulunmakta olup, Tarımsal amaçlı kooperatiflerin toplam ortak sayısı ise 4 milyonun üzerindedir(TRGM Tarımsal Örgütlenme Tablosu,2017).

Bu durum ÇKS kayıtlı üreticilerin bir şekilde bir kooperatife ortak olma ihtimalinin çok yüksek olduğunu göstermektedir. Diğer yandan Türkiye'nin 2016 yılı tarımsal GSYİH değeri cari fiyatlarla 160 milyar TL kadardır (GTHB Strateji Geliştirme Verileri,2016). Bu durumda tarımsal amaçlı kooperatiflerin aslında ne denli büyük bir ekonomik döngü içerisinde yer aldığı rahatlıkla görülebilir.

Bu verilerden yola çıkarak basit bir hesaplama yapıldığında yılda kabaca 100 milyar TL'den fazla bir tarımsal girdi harcaması yapıldığı, diğer bir deyişle işletme sermayesi gerekliliği olduğu düşünülebilir.

Bu sayede tarımsal amaçlı kooperatiflerin sadece ucuz girdi sağlama konusunda hizmetlerini devam ettirebilmesi için büyük bir finansman kaynağına ihtiyaç duyabileceği göz önüne alınmalıdır. Maalesef tarımsal amaçlı kooperatiflerin kullandığı kredilere ilişkin bir veri bulunmamaktadır.

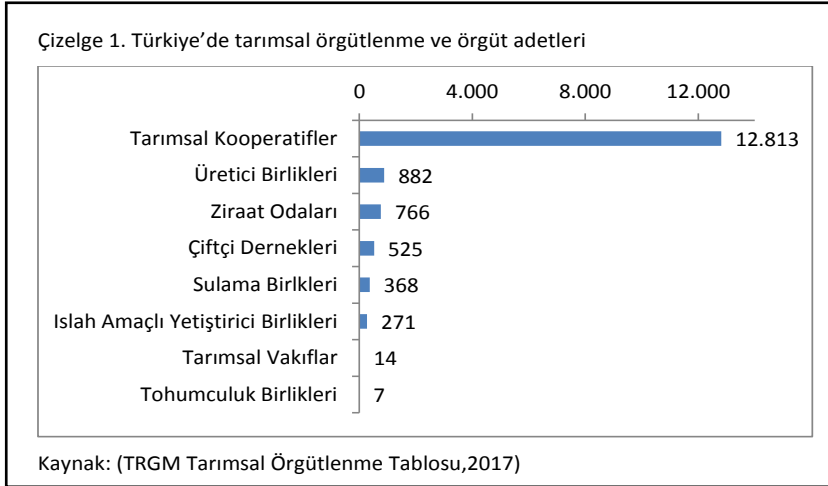
Ancak, yukarıda verilen rakamlar incelendiği zaman kooperatiflerin dış finansman kaynaklarından yeterince faydalanamamasının tarım sektörüne olumsuz etkileri olduğu açıktır. Kooperatiflerin dış finansman kaynaklarından yeterince faydalanması nakit akışlarını düzenleme, gelir/gider dengelerini koruma kısacası ortaklarına kesintisiz ve kaliteli hizmet verebilmelerini kolaylaştıracığı söylenebilir.

2. TÜRKİYE’DE TARIMSAL ÖRGÜTLENME İÇERİSİNDE KOOPERATİFLERİN GENEL GÖRÜNÜMÜ

Türkiye’de tarımsal örgütlenme içerisinde tarımsal amaçlı kooperatifler toplam örgüt adedi içerisinde 12.813 adet ile en büyük kitleyi oluşturmaktadır.

Bunu üretici birlikleri ve ziraat odaları takip etmektedir. Ortak/üye sayısı açısından bakıldığında ise örgütlü üreticilerin %61’i kooperatiflerde toplanmış durumdadır. Tarımsal amaçlı kooperatiflerin birim kooperatif başına ortalama ortak sayısı 314 olup, bu kooperatifler genelde küçük ortak adetlerine sahiptir. (Çizelge 1)

Tarımsal amaçlı kooperatiflerin organizasyon yapısı incelendiğinde merkez birlik ve altında örgütlenmiş bölge kooperatif birlikleri ve bu birliklere bağlı birim kooperatifler olduğu görülmektedir.



En çok tarımsal kalkınma kooperatifleri yer almakta olup, bunu sulama kooperatifleri takip etmektedir.

Ancak en fazla ortağın pancar ekicileri kooperatifleri ve tarım kredi kooperatiflerinde yer aldığı görülmektedir.

En fazla birim kooperatif adedine sahip olan kalkınma

kooperatiflerinde ortalama ortak sayısının 108 olduğu sulama kooperatiflerinde ise bu sayının 115 'e çıktığı görülmektedir.

Bu itibarla, birim kooperatif adedi üzerinden bakıldığı zaman genellikle küçük ölçekli bir yapının hakim olduğu söylenebilir. (Çizelge 2)

3. TARIMSAL AMAÇLI KOOPERATİFLERİN ORTAKLARINA YÖNELİK ANA HİZMET ALANLARI

Çizelge 2. Tarımsal amaçlı kooperatiflerin organizasyon yapısı

			Sayısı	Ortak Sayısı	Kooperatif Başına Ort. Ortak
Merkez Birlikler	TARIMSAL KALKINMA	85 BÖLGE BİRLİĞİ	7.196	776.255	108
	SULAMA KOOP.	13 BÖLGE BİRLİĞİ	2.543	292.701	115
	TARIM KREDİ	16 BÖLGE BİRLİĞİ	1.625	939.998	578
	SU ÜRÜNLERİ	16 BÖLGE BİRLİĞİ	554	30.781	56
	ÜRETİM PAZARLAMA	4 BÖLGE BİRLİĞİ	428	18.845	44
	TARIM SATIŞ	17 BÖLGE BİRLİĞİ	399	533.456	1.337
	YAŞ MEYVE SEBZE	BÖLGE BİRLİĞİ YOK	37	3.142	85
	PANCAR EKİCİLERİ	1 BÖLGE BİRLİĞİ	31	1.430.904	46.158

Kaynak: (TRGM Tarımsal Örgütlenme Tablosu,2017)

Tarımsal amaçlı kooperatifler faaliyet alanlarına bağlı olarak ortaklarına farklı hizmetler sunmaktadır.

Bu hizmetler kooperatifin ana konusuna bağlı olarak yada genel tarımsal hizmetler olarak ortaya çıkmaktadır. Kooperatiflerin ana hizmet alanları 5 ana bölümde toplanabilir.

3.1 Tarımsal Ürün Alımı

Kooperatifler, ortaklarının ürettiği tarımsal nitelikteki

son ürün yada ara ürünleri satın alma hizmetidir. Bu hizmet kapsamında ortaklar kooperatifin belirlediği bir ürün bedeli üzerinden ürünlerini kooperatife satar.

Genellikle süt alımı yapan kooperatiflerde ortaklardan yem bitkisi gibi ara ürünlerin alımı da yapılabilmektedir.

Ortakların kooperatif ile olan alış veriş ilişkisi bu ürün alımları ile daha fazla olmaktadır.

Örneğin: ortak, kooperatiftan aldığı tohum yada benzeri üretim girdi bedellerini, ürün alım bedeli ile ödeyebilmektedir.

3.2 Sulama Hizmetleri

Sulama hizmeti genel olarak sulama kooperatifleri tarafından verilmektedir. Bu hizmet ortakların üretim alanlarının farklı şekillerde sulanabilmesi için ortaklara su tedarik etme ve kuyu, kanal ve ıslah gibi çalışmaları yürütme işlemlerini kapsamaktadır. Sulama kooperatiflerine bağlı ortaklar, ürünlerinin sulama dönemleri ve sulama sıklıklarına göre kooperatiflerden hizmet almaktadır.

3.3 Tarımsal Girdi Satışı

Kooperatiflerin en genel hizmetlerinden bir tanesi olan tarımsal girdi satışı, adı üzerinden üretim girdilerinin ortaklara en uygun şekilde aktarılması amacıyla sunulan bir hizmettir.

Kooperatif ortaklarının tarımsal üretim desenine yada yöresel özelliklere göre başta tohum ve gübre olmak üzere, ilaç, yem, ekipman ve benzeri girdilerin kooperatif mağazalarından satılması şeklinde sunulmaktadır. Kooperatifler kendi mağazalarında tarımsal girdi haricinde daha farklı ürünleri de satabilmekte ve tüketim kooperatiflerine benzer şekilde sadece tarımsal değil bireysel ihtiyaçlara yönelik olarak ürün satışı yapabilmektedir.

3.4 Tarımsal Hizmet Satışı

Kooperatiflerin tarımsal üretime yönelik olarak yaptıkları girdi satışlarına ek olarak sundukları bazı hizmet satışları bulunmaktadır.

Bunlar veterinerlik ve bitki koruma hizmetleri gibi uzmanlık ve deneyim isteyen hizmetler olabileceği gibi traktör veya benzeri ekipmanları kiralama hizmetleri şeklinde sunulabilmektedir. Bu hizmetler sayesinde ortaklara tarımsal girdiler haricinde nitelikli hizmetlerin ulaştırılması mümkün olmaktadır.

3.5 Pazarlama Hizmetleri

Kooperatiflerin kuruluş konularına göre aldıkları tarımsal ürünleri piyasaya pazarlama çalışmaları ile satma hizmetleri bulunmaktadır. Bu hizmet doğrudan ortaklara sunulan bir hizmet olmamakla birlikte kooperatifin gelir/gider dengesini korumasına fayda sağlamakta ve dolaylı olarak kooperatif ortaklarına yönelik bir katkı vermektedir.

Diğer yandan kooperatifler işlem görmemiş tarımsal ürünleri paketleme yada işleme yolu ile katma değer yaratarak daha kolay ve değer fiyata pazarlanabilen ürünler haline getirebilmektedir.

Örneğin süt alımı yapan bir kooperatifin, çiğ süttten elde ettiği ayran ve yoğurt gibi ürünlerle normal çiğ süt satışından elde edeceği cironun üzerinde bir ciro elde edeceği söylenebilir.

4. TARIMSAL AMAÇLI KOOPERATİFLERİN TEMEL NAKİT DÖNGÜSÜ

Kooperatiflerin ortaklarına yönelik olarak sundukları hizmetler ve kooperatifin kendi ticari faaliyetleri kooperatifin temel nakit döngüsünü oluşturmaktadır.

Bu nakit döngüsünün temel bileşenlerini kooperatifin ortakları, kooperatiften alım yapan işletmeler ve kooperatifin ticari faaliyetleri oluşturmaktadır.

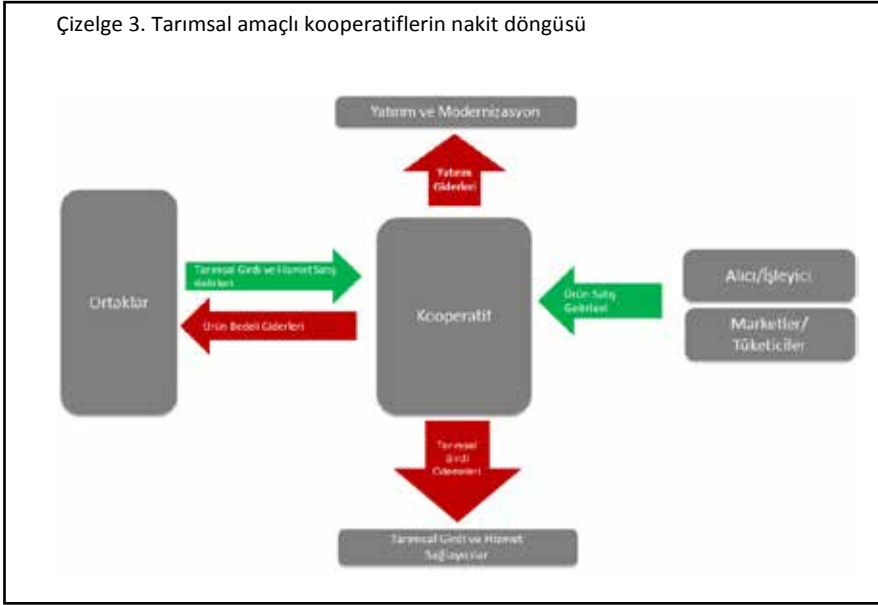
Kooperatifin ortaklara girdi satışı ve ortaklara ürün bedeli ödemesi yapması ortaklar tarafındaki temel nakit döngüsünü oluştururken, kooperatifin ortaklardan aldığı tarımsal ürünleri diğer alıcı/işleyici işletmelere satarak gelir elde etmesi ise bir diğer bileşen olarak ortaya çıkmaktadır.

Ayrıca, kooperatif ortaklarına sunacağı ucuz girdiler için tedarikçilerle çalışmakta ve bu tedarikçiler ile kooperatif arasında bir nakit döngüsü oluşmaktadır.

Bunların dışında kooperatifin depo, soğuk zincir, paketleme tesisi gibi bir dizi yatırım için ürün ve hizmet alımı yaptığı başka tedarikçiler ile kurduğu bir nakit döngüsü bulunmaktadır. (Çizelge 3)

Kooperatiflerin nakit döngüsü hizmet yelpazesi genişledikçe karmaşık hale gelmektedir.

Çizelge 3. Tarımsal amaçlı kooperatiflerin nakit döngüsü



Örneğin sadece girdi satışı yapan bir kooperatifle, ortaklarından ürün alımı yapan ve işleyip iç pazarda satış yapan bir kooperatifin nakit döngüsü arasında farklılıklar oluşmaktadır.

Ancak burada dikkat edilmesi gereken nakit döngüsünün karmaşık hale gelmesinden ziyade kooperatifin farklı oyuncularla kurduğu nakit döngüsünün birbiriyle uyumlu şekilde devamlılık arz etmesidir.

Diğer bir deyişle ortaklarla olan nakit döngüsü, girdi

tedarikçileri ile olan nakit döngüsü yada alıcılarla kurulan nakit döngüsü ile senkronize olmalıdır. Bu sayede kooperatifin gelir ve gider akışının sürelerinin arasında uyumsuzluk asgariye indirgenmiş olabilecektir.

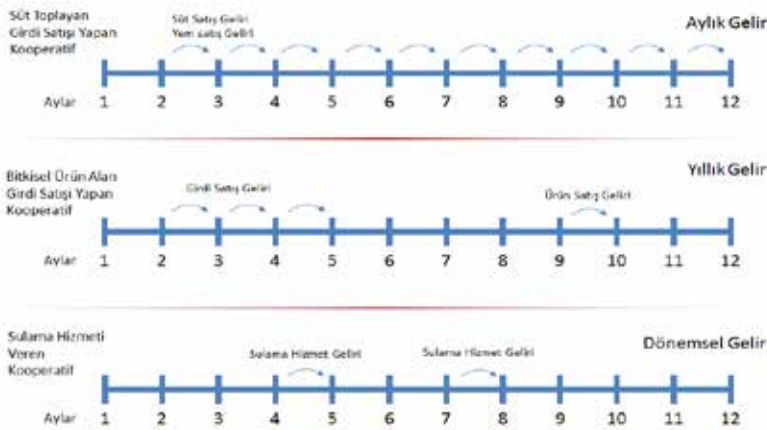
Bu durumun sağlanması için kooperatif yönetiminin nakit döngüsünü çok iyi bir şekilde anlaması ve bütçe açığı oluşturabilecek durumları göz önünde bulundurmak suretiyle gerekli müdahaleleri yapması gerekmektedir.

Kooperatiflerin hizmet alanlarına göre bazı nakit döngüsü örnekleri aşağıda verilmektedir. Buna göre, Süt toplayan bir kooperatifin aylık süt satışından kaynaklanan aylık bazda bir geliri bulunmaktayken, bitkisel ürün alımı yapan bir kooperatifin yılda sadece bir defa geliri olmaktadır.

Diğer yandan sulama kooperatifi olarak faaliyet gösteren bir kooperatif ise üretim dönemindeki sulama dönemleri boyunca gelir elde etmektedir. (Çizelge 4)

Yukarıda verilen nakit döngüsü örneklerinin teorik olarak gelir ve gider dönemlerini temsil ettiği göz önüne alınmalıdır. Bunun temel nedeni ise piyasa riskleri nedeniyle alacak tahsilat sürelerinin uzaması ve

Çizelge 4. Kooperatiflere Ait Nakit Döngüsü Örnekleri



peşin satışların bir kısmının vadeli olarak yapılması ihtimalidir.

Bu itibarla, kooperatif yönetimlerinin nakit döngüsü üzerinde olumsuz etki oluşturabilecek tüm bu parametreleri dikkate alarak planlama ve finansman ihtiyacı belirlemesi çok büyük önem taşımaktadır.

5. TARIMSAL AMAÇLI KOOPERATİFLERİN FİNANSAL KAYNAKLARA İHTİYAÇ DUYMA NEDENLERİ

Tarımsal amaçlı kooperatifler faaliyetlerini sürdürmek için gelir gider dengelerini doğru şekilde planlamalı ve karlılıklarını devam ettirmelidir. Bu sayede ortaklarına en iyi ve kaliteli hizmeti sunabilecek niteliklerini koruyabileceklerdir.

Bir önceki başlıkta sözü edilen nakit döngüsünün doğru şekilde planlanması kooperatifin sürdürülebilirliği için oldukça önemlidir. Buna karşın kooperatiflerin yapısı gereği bu nakit döngülerinde bazı temel sorunlar yaşanabilmekte olup kooperatif ticari açıdan finans kaynağına ihtiyaç duyabilmektedir.

Dış finansman kaynağı kullanımının olumlu ve olumsuz etkileri olabilir. Bu etkilerin ne olduğu bu çalışmanın temel konusu içerisinde yer almamakla birlikte temel olumsuz etkisinin yüksek finansman maliyeti olacağı söylenebilir.

Buna karşın dış finansman kaynaklarının iyi bir planlama ile kooperatifin karlılığını koruyacak etkileri ve ortaklara yönelik hizmetlerinin sürdürülebilirliğini sağlayacağı açıktır. Finansman kullanımına ihtiyaç duyulmasının 4 temel nedeni devam eden başlıklarda verilmiştir.

5.1 Gelir Gider Akışındaki Uyumsuzluklar

Kooperatiflerin gelir gider akışındaki süre uyumsuzlukları kooperatifin girdi finansmanı için nakit para ihtiyacını ortaya çıkarmaktadır.

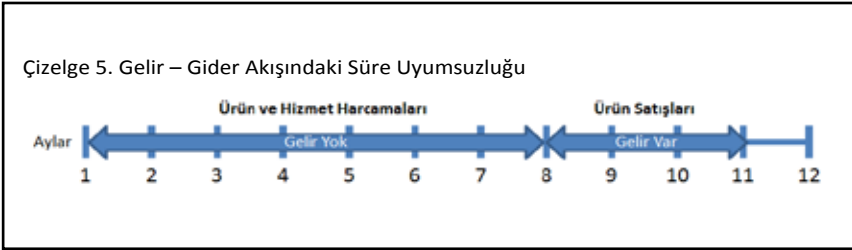
Kooperatifin herhangi bir ürün satışı geliri olmadığı tarımsal üretim döneminde kooperatif ortaklarına sürekli ve ucuz girdi sağlamak

için kendi kaynaklarını kullanmaktadır.

Bu dönemde eğer kooperatiflerin yeterli özsermayeleri yoksa girdi tedarigi için dış finansman kaynağına ihtiyaç ortaya çıkmaktadır.

Bu duruma tarımsal üretimin periyodisite özelliği neden olmaktadır. Kooperatif aynı bir buğday üreticisi gibi üretim döneminde sürekli olarak üretim girdilerini finanse edip ürün satışı sonrasında geliri beklemektedir.

Kooperatifin özsermayesinin yeterli olmadığı durumlarda ucuz girdi hizmetini sunabilmesi için kısa yada orta vadeli finansman kaynaklarını kullanması ve bu şekilde bilançoda oluşabilecek açığı önceden kapatarak bir sonraki üretim dönemine hazırlanması gerekmektedir. Ancak dış finansman kaynaklarının bir maliyeti mutlaka göz önüne alınarak hareket edilmelidir. (Çizelge 5)



5.2 Yetersiz Bilanço Karlılığı

Kooperatiflerin gelir gider dengesinde yaşanan olumsuzluklar aynı şekilde karlılık oranlarına da etki etmektedir. Ticari bakış açısının nispeten yetersiz kaldığı durumlarda yükselen maliyetler kooperatifin gider/gelir oranını yükseltmektedir.

Bu durumda 100 TL gelir elde etmenin maliyeti 80-85 TL lik bir gider ile mümkün olmaktadır denilebilir. Tarımsal üretimin kendisinde gider/gelir oranı % 50-55 (T.C. Ziraat Bankası Tarımsal Ürün Cetveli) seviyesinde iken kooperatiflerde bu oranın %80’den fazla olduğu tahmin edilmektedir. Karlılığın düşük olması sermaye birikimi yapabilmenin önündeki en önemli engellerden birisi olmaktadır. Özellikle bilanço

karlılığının düşük olduğu dönemlerdeki giderlerin karşılanması yada piyasa riskleri nedeniyle aksayan tahsilat işlemleri nedeniyle oluşan bilanço açıklarının kapatılması mümkün olmamaktadır. Bu durumda kooperatifler dış finansman kaynaklarına ihtiyaç duymaktadır.

5.3 Yetersiz Sermaye Birikimi / Yatırım Gereksinimi

Kooperatiflerin karlılıklarını sürdürülebilmesi, faaliyet alanlarını genişletmesine, modernize edilmiş işletme yapısına ve ortaklarına iyi hizmet sunabilmesine bağlıdır. Sayılan bu unsurların devamlılığı kooperatifin karlılığının artmasına ve sermaye birikimi yapabilmesine olanak tanımaktadır. Buna karşın Türkiye’de faaliyet gösteren kooperatiflerde yetersiz sermaye birikimi problemi olduğu bilinmektedir.

Bu durum kooperatifin modern ve maliyet düşürücü yatırımları yapmasına engel olmakta ve piyasa risklerine karşı korunmasız kalmasına neden olmaktadır.

Kooperatifler söz konusu yatırımları yapabilmek amacıyla yetersiz kalan özsermayelerine ek olarak uzun vadeli dış finansman kaynaklarına ihtiyaç duymaktadır. Yatırım finansmanı olarak da karşımıza çıkan bu durum kooperatifler için büyük faydalar sağlamakla birlikte, yatırımların fizibilitesinin son derece dikkatli şekilde yapılması büyük önem arz etmektedir.

Dış finansman kaynağı kullanmanın uzun vadeli taksit geri ödemelerini beraberinde getireceği ve finansman maliyetinin öngörüldüğünden fazla olma ihtimalleri göz önüne alınmalıdır.

Bilhassa yabancı para birimi üzerinden dış finansman kaynağı kullanımından özenle uzak durulması gerektiği düşünülmektedir.

5.4 Ölçek Ekonomisinden Düşük Seviyede Yararlanma

Kooperatiflerin gelir gider dengesinde en önemli parametrelerden bir tanesi maliyet kalemleridir.

Gerek sunulan hizmetlerin oluşturduğu maliyetler gerekse kooperatifin işletme giderleri nedeniyle ortaya çıkan maliyetler

kooperatifin gelir gider dengesine doğrudan etki etmektedir. Maliyetlerin düşürülmesi ise genelde ölçek ekonomisinden yararlanma durumuna bağlı olmaktadır.

Bir seferde 5 ton gübre alımı ile 50 ton gübre alımındaki iskonto oranı farklı olmakta, günde 10 ton sıcak süt ile 50 ton soğuk sütün litre başına geliri arasında önemli ölçüde farklılıklar bulunmaktadır.

Ölçek ekonomisinin beraberinde getirdiği gelir artışı kooperatif bilançolarına olumlu etki yapmaktadır.

Ancak ölçek ekonomisinden yeterince faydalanamayan kooperatiflerde bu gelir artışı meydana gelmemekte ve karlılık düşmektedir.

Bir önceki başlıkta ifade edildiği karlılığın düşük seviyede olması yetersiz sermaye birikimini beraberinde getirmektedir.

Bu durum dış finansman kaynağına ihtiyacı ortaya çıkarmaktadır.

Diğer yandan kooperatifin ürün yada hizmet alım maliyetinin yüksek olması gibi durumlar da dış finansman kaynağına ihtiyacı doğurmaktadır.

Özellikle üretim döneminde kooperatif tarafından finanse edilen girdiler için kilo başına daha yüksek tutarlar ödendiği gübre yada yem gibi ürünlerde dış finansman ihtiyacı daha fazla ortaya çıkabilmektedir.

6. BANKALAR TARAFINDAN KOOPERATİFLERE SUNULAN FİNANSAL ÜRÜN VE HİZMETLER

Türkiye’de faaliyet gösteren ticari nitelikli tüm bankalar tarımsal nitelikli kooperatiflere yönelik ürün ve hizmetler sunmaktadır.

Bu ürün ve hizmetler vade, geri ödeme gibi özelliklerine göre belli gruplara ayrılmaktadır.

Bankalar tarafından sunulan hizmetler işletme kredileri, yatırım kredileri ve nakit yönetimi hizmetleri olarak 3 grupta incelenebilir.

6.1 İşletme Kredileri

İşletme kredileri genel olarak kooperatiflerin işletme sermayesi ihtiyaçlarına yönelik olarak sunulmaktadır.

Bu kredilerin azami vadesi 12 ay olup, genelde tek ödemeli yada rotatif kredi şeklinde sunulmaktadır.

Aynı zamanda son yıllarda nakit krediler yerine şirket kartı/ticari kredi kartı şeklinde adlandırılan işletme kredisi ürünleri de kooperatiflere sunulmaktadır.

6.2 Yatırım Kredileri

Yatırım kredileri kooperatiflerin uzun vadeli ihtiyaçlarını gidermek amacıyla genelde bir yıldan uzun vadelere sahip nakit krediler olarak karşımıza çıkmaktadır.

Bu kredilerin azami vadesi 7 – 10 yıl arasında değişmekte olup genellikle 5 yıl vadeli olarak kullandırılmaktadır.

Aylık, 3 ‘er aylık yada yılda bir ödemeli olacak şekilde sunulabilen bu krediler geri ödemesiz dönem, ara ödeme gibi opsiyonlar ile desteklenerek daha kullanışlı hale getirilebilmektedir.

6.3 Nakit Yönetimi Hizmetleri

Bankaların krediler haricinde kooperatiflere sunduğu bir başka hizmet ise nakit yönetimi hizmetleri olarak adlandırılan servis grubudur.

Bunlar ağırlıklı olarak kooperatifin nakit akışını daha kolay şekilde yönetebilmesi için sunulan hizmetler ve kredi harici hizmetleri kapsamaktadır.

Bu hizmetler, 500 kişilik bir süt ödemesini otomatik olarak ortakların hesabına geçebilen toplu ödeme sistemlerinden, kredi kartı ile alış veriş imkanı sunan POS (point of sales) cihazı tedarikine kadar geniş bir yelpazede ele alınabilir.

Kooperatiflerin özellikle kendi yönetim sistemleri içerisinde bankaların sunduğu nakit yönetimi hizmetlerini kullanması ile

kooperatiflerin işgücü tasarrufu ve zaman tasarrufu sağlayabileceği söylenebilir.



6.4 Bankalar Tarafından Sunulan Hizmetlerin Kullanım Şekli

Bankalar yukarıda sayılan ürün ve hizmetleri çok çeşitli şekillerde ve farklı kullanım kanallarından sunabilmektedir.

Kooperatiflerin en fazla hangi ürünleri kullandığı ve bu ürünleri kullanırken hangi kanallardan faydalandığı bilgisi önem taşımaktadır.

Bu konuda yapılan bir araştırmaya göre kooperatiflerin en fazla kullandığı 5 finansal ürün kullanım sıklıklarına göre aşağıdaki gibidir:

1. İşletme Kredileri
2. Şirket Kartları
3. POS
4. Ticari Sigorta Ürünleri
5. Yatırım Kredileri

Sıralamadan görüldüğü üzere kooperatiflerin en fazla işletme sermayesine ihtiyacı bulunmaktadır.

Aynı şekilde bir diğer işletme kredisi olan şirket kartları da önemli bir ürün olarak karşımıza çıkmaktadır.

Ürünler içerisinde POS kullanımının üçüncü sırada olduğu görülmekte, kooperatiflerin kredi kartı ile satış yapma konusunda istekli oldukları ve bu tip satışların avantajlarından faydalanma eğiliminde oldukları düşünülmektedir.

Kooperatifler sunulan bu ürünleri kullanırken ya da bu ürünler için bankaya başvuru esnasında en fazla şube kanalını kullanmaktadır. Yukarıda sayılan ürünlerin neredeyse tamamı için şubeye gelerek işlem yapılmaktadır.

Şube dışında ise Alternatif Dağıtım Kanalları (ADK) adı verilen ATM ve Telefon Şubesi/İnternet Bankacılığı kanalları kullanılmaktadır.

Türkiye’de kooperatiflerin kullandığı kredi veya benzeri finansal ürünlerin adedi ya da kredi hacmine yönelik bir resmi raporlama bulunmamaktadır.

Bu nedenle bu çalışma içerisinde kooperatiflerin yıllık olarak ne kadar kredi kullandığı, hangi ihtiyaçları için kredi kullandığı ya da ne kadar krediye ihtiyaç duyduğu gibi sorular cevaplanamamıştır.

Sadece Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı’nın verilerine göre 1990-2015 yılları arasında tarımsal nitelikli kooperatiflere 2,3 milyar TL’lik bir proje yatırım kredisi kullandırılmıştır. (Çizelge 7)

7. KOOPERATİFLERİN FİNANSAL ÜRÜN VE HİZMETLERİ KULLANIM ESNASINDA KARŞILAŞTIKLARI ANA SORUNLAR

Kooperatifler, bankaların sunduğu ürün ve hizmetleri kullanırken bir çok sorun ile karşılaşmaktadır.

Bu sorunlar kooperatiflerin faaliyet alanlarına ya da coğrafi farklılıklara göre değişebilmekte, çoğalıp azalabilmektedir.

Çizelge 7. 1990-2015 Yılları Arasında Tarımsal Nitelikli Kooperatiflere Kullanılan Proje Finansmanı Kredileri

	KOOP. SAYISI	KOOP. SAYISI	KREDİ DESTEĞİ (TL)	KREDİ DESTEĞİ (TL)
	(1990- 2002)	(2003- 2013)	(1990- 2002)	(2003- 2015)
Süt Sığırıcılığı	400	997	54.275.632	1.026.994.111
Damızlık Sığır	54	439	15.693.475	655.436.018
Sera	27	39	3.119.963	73.313.296
Besi Sığırıcılığı	54	13	5.299.702	16.507.801
Arıcılık	25	6	1.321.765	1.707.755
Rehabilitasyon	51	69	4.523.097	49.111.242
Özel Proje	68	53	3.833.672	106.954.226
Koyunculuk	2	242	1.249.693	209.734.439
İşletme Sermayesi	472	677	10.250.464	61.783.154
TOPLAM	681	1.858	99.567.463	2.201.542.042

Kaynak: GTHB, www.tarim.gov.tr (Ağustos 2017)

Ancak bu sorunlara genel olarak bakıldığı zaman 3 ana sorun göze çarpmaktadır. Bunlar:

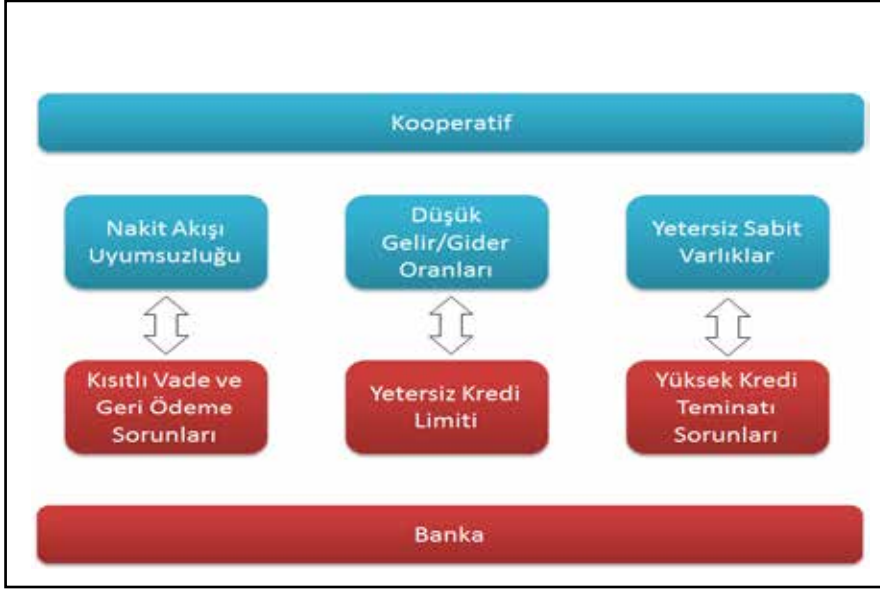
- Kısıtlı Vade
- Yetersiz Kredi Limiti
- Yüksek Teminat Talebi (Çizelge 8)

Kooperatiflerin nakit akışındaki süre uyumsuzlukları ve sağlıksız nakit döngüsü bankalar tarafından riskli olarak algılanmaktadır.

Bu durumda kooperatiflere talep ettiklerinden daha kısa vadeli krediler sunulmakta ve bu durum kooperatifin ihtiyacını karşılayamamaktadır.

Örneğin, kooperatifin alacağı bir tarımsal ekipman için 5 yıl vadeli nakit krediye ihtiyacı bulunmakta iken bankalar kooperatifin nakit döngüsündeki süre uyumsuzlukları yada kayıt altına alınmamış

Çizelge 8. Kooperatiflerin Finansal Ürün Kullanımında Karşılaştıkları Sorunlar



nakit akışları nedeniyle daha kısa vadeli bir kredi önermektedir. Bu durumda kredinin yıllık taksit tutarı yükselmekte ve kooperatifin ödeyebileceği taksit tutarını aşmaktadır. Bu durumda kooperatif bu krediyi kullanamamaktadır.

Buna benzer uzun vadeli planlamalar yapmadan kullanılan kredilerde geri ödeme sorunları baş göstermektedir. Vadesi gelen taksit tutarı ödenememekte ve bu durum hem banka hem de kooperatif tarafında sorunlar oluşturmaktadır.

Yasal mevzuat gereği 90 günden fazla gecikmede olan krediler yasal takip hesaplarına devredilerek avukat aracılığı ile tahsilat yoluna gidilmektedir. Şüphesiz bu durum kooperatif için çok büyük sıkıntı oluşturabilmektedir. Bir diğer sorun ise kooperatif tarafından talep edilen kredi limitinin tamamının karşılanamama sorunudur.

Bu durum genelde düşük karlılık ile çalışan kooperatiflerde daha fazla ortaya çıkmaktadır. Bu sorunun temel nedeni kooperatifin karlılık seviyesinin diğer bir deyişle ödeme gücünün/fon yaratma kapasitesinin

düşük olmasıdır. Düşük ödeme gücü daha düşük taksitli kredi anlamına gelmektedir. Yüksek cirosu olan ancak düşük karlılığa sahip bir kooperatif yüksek limitli bir kredi alamayacağı gibi düşük cirolu ama karlılığı yüksek bir kooperatif yüksek limitli bir kredi kullanabilir.

Kooperatifin aylık yada yıllık olarak ödeyebileceği taksit tutarı net kar üzerinden hesaplanmaktadır. Özellikle gider/gelir oranı yüksek (düşük karlılık) kooperatiflerin talep ettikleri kredi limitinin karşılanma olasılığı düşük olmaktadır.

Bunun sonucunda kooperatif ortaklarına daha iyi hizmet sunma yolunda yapacağı yatırımı almakta yada organize olmamış finans kaynaklarına başvurmak zorunda kalmaktadır. Bu durum kooperatiflerin finansman dengelerini bozabilecek sonuçlar doğurabilecektir.

Kooperatiflerin kullandıkları kredi ve benzeri finansal ürünleri şüphesiz en önemli unsurlarından bir tanesi de kredinin vazgeçilmez bir bileşeni olan teminattır.

Teminatlar kefalet, taşınmaz ipoteği, tahvil/bono, nakit para şeklinde olabilir.

Bankalar, kendilerine gelen kredi talebini kooperatifin finansal gücü, kredi talebinin büyüklüğü ve vade gibi parametreler üzerinde değerlendirmek suretiyle teminat talep edebilmektedir.

Kooperatiflerin kredi taleplerine karşılık genellikle kefalet, yönetim kurulu kefaleti yada taşınmaz ipoteği gibi teminatlar alınmaktadır. Ancak her kooperatifin yeterli taşınmaz malı bulunmayabilir.

Yada bu taşınmaz malların satış değerleri (ekspertiz değeri) kredi limitine karşılık gelebilecek bir seviyede olmayabilir.

Yine aynı şekilde kooperatif yönetimi tümünden kefalet yükümlülüğü altında girmek istemeyebilir. Sonuç itibarıyla yüksek teminat talebi kooperatifin kredi kullanımına engel teşkil edebilmektedir.

Yeterli teminatı veremeyen kooperatif dış finansman kaynağı kullanma olanağından yoksun kalmaktadır.

Yukarıda sözü edilen 3 ana sorun kooperatifin dış finans kaynağı kullanması önündeki temel sorunlardır.

Kooperatifin ortaklarına sunmaya çalıştığı hizmetleri kesintisiz ve kaliteli şekilde sunabilmesi bu kaynaklardan en iyi şekilde faydalanmasını gerektirmektedir.

Bu 3 ana soruna daha detaylı şekilde bakmak gerekirse hem kooperatif tarafında hem de banka tarafında bu 3 soruna ait detaylı bir ilişki olduğu görülebilir (Çizelge 9).

Çizelge 9. Kooperatif ve Banka Açısından Karşılaşılan Sorunların İlişkisi	
Kooperatif	Banka
Düşük Kayıt Tutma	Çok Fazla Evrak Talebi
Nakit Akışı Düzensizliği	Kısıtlı Vade Seçenekleri
Düşük Karlılık	Yetersiz Kredi Limiti
Düşük Teminat Varlığı	Yüksek Teminat Talebi
Yetersiz Profesyonel Yönetim Kapasitesi	Yüksek Risk Algısı
Aşırı Borçlanma	Kooperatiflere Yönelik Kısıtlayıcı Kredi Politikaları

8. BANKALARIN, KOOPERATİFLERİN FİNANSAL HİZMETLERDEN DAHA FAZLA FAYDALANMASI İÇİN YAPMASI GEREKENLER

Kooperatiflerin finansal hizmet kullanımı esnasında karşılaştıkları sorunlara yönelik olarak bankalar tarafından yapılması gereken bir dizi düzenleme olduğu söylenebilir.

Özellikle kooperatiflere yönelik doğru vade ve kredi limitlerinin tahsis edilebilmesi için bankaların değerlendirme kriterlerini tekrar revize etmesi, kooperatifi ve onun nakit akışı ile bağlı olduğu diğer ekonomik birimlerle birlikte bir bütün olarak ele alması ve

gerektiği noktada finansal danışmanlık rolü üstlenebilmesi gerektiği düşünülmektedir. Bankaların üzerine düşen temel görevler aşağıdaki 3 başlıkta verilmektedir.

8.1 Bakış Açısı ve Kredi Değerlendirme Yaklaşımı Değişikliği

Bankaların kooperatiflerden gelen kredi taleplerinde temel olarak göz önüne aldıkları kriter kooperatife ait finansal kayıtlardır.

Bunların başında hiç şüphesiz kooperatifin mali bilançosu ve nakit döngüsünü gösteren diğer mali tablolar gelmektedir.

Gerek bilanço ve gerekse diğer mali tablolar kooperatif ile ilgili bir çok öngörünün yapılabilmesine olanak sağlamaktadır.

Bankaların kredi tahsis bölümleri bu verileri kullanarak kooperatifin ne kadarlık bir kredi limiti kullanabileceği, bunu hangi vadede geri ödeyebileceği gibi unsurları belirleyip, krediye ilişkin alınması gereken teminata karar vermektedir.

Mevcut yaklaşımda kooperatif sadece kendi gelir/gider rakamları ve bilanço verileri ile değerlendirilmektedir.

Halbuki, kooperatifin iç içe olduğu bir çok dış oyuncu bulunmaktadır.

Bunların başında ortaklar ve tedarikçiler gelmektedir.

Ürün alımı yapan firmalar, kooperatifin doğrudan piyasaya satış yaptığı perakendeciler ve kooperatif ile nakit ilişkisi bulunan tüm unsurlar değerlendirme esnasında bir bütün olarak düşünülmelidir. Böylece kooperatifin kendi bilançosuna ek olarak ortakları, tedarikçileri ve müşterileri ile olan iş hacmi, nakit döngüsünün hacmi ve bu noktalarda elde ettiği kar rakamı değerlendirme içerisinde yer alabilir.

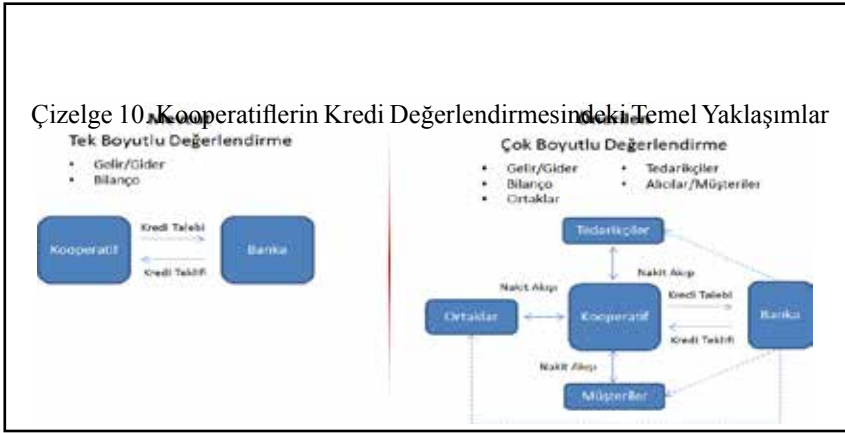
Bu sayede kooperatifin borç ödeme gücü ve piyasa risklerine karşı dayanıklı olup olmadığı daha iyi anlaşılabilir.

Bu bakış açısı değişikliği ile çok boyutlu değerlendirme yaklaşımına geçiş yapılabilir ve kooperatifin finansal gücü daha iyi

ölçülebilecektir.

Elbette burada önerilen bir bakış açısı değişikliği olup, doğrudan formülize edilmesi zor olabilir.

Ne varki bu önerinin temel amacı, bankaların ana bakış açısını tek boyutlu yerine çok boyutlu olarak belirlemesinin kooperatiflere avantaj sağlayabileceği varsayımı üzerine kuruludur. (Çizelge 10)



8.2 Finansal Ürün Paketi Sunum Yaklaşımının Benimsenmesi

Kooperatiflerin işletme yada yatırım kredilerinden tek bir kredi türü üzerinden yapmış olduğu taleplerin değerlendirilmesi çoğu zaman kooperatifin diğer ihtiyaçlarının göz ardı edilmesine yada diğer finansal ihtiyaçların yeterince tanımlanmamış olmasına yol açabilmektedir.

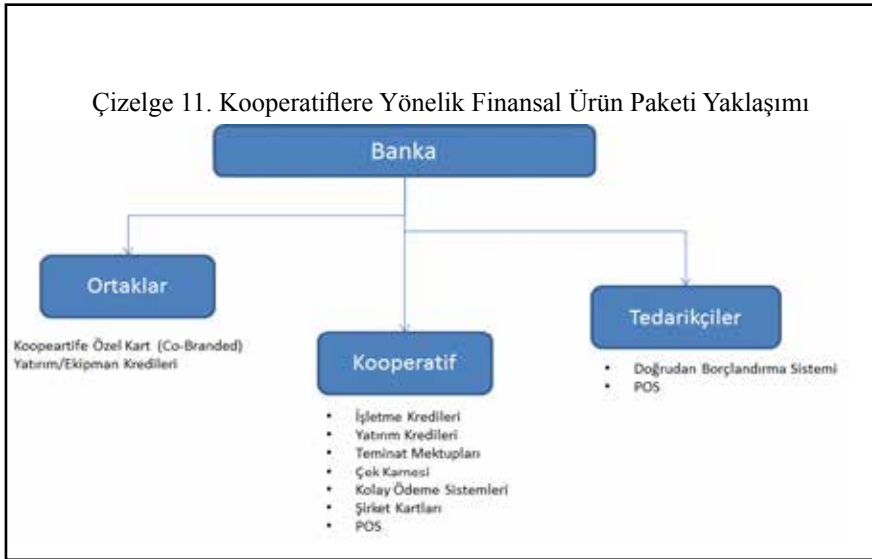
Bu noktada bankaların kooperatiflerin tek bir ürün talebi olsa bile alternatif ürünleri bir paket halinde sunmasının kooperatif açısından faydalı olacağı söylenebilir.

Kooperatifin kendisinin talep ettiği taksitli bir kredi yanında, kooperatif ortaklarına yönelik bir hasat vadeli kredi kartı teklifi ile kooperatifin nakit akışını destekleyecek bir köprü kurulabilir.

Aynı zamanda bu yaklaşım kredi risklerinin kooperatifi çevreleyen

dış unsurlara dağıtılmasına ve yüksek risk algısının azalmasına yardımcı olabilmektedir.

Diğer yandan kooperatifin tedarikçileri yada müşterilerine yönelik finansal ürünler sunulabilir. Böylece hem tedarikçi finansmanı hem de perakende finansmanı aynı yapılarak katma değerli bir zincirin finanse edilmesi sağlanmış olur. Bu yaklaşım kooperatifin merkezde bulunduğu bir nakit akışı döngülerini kooperatif lehine kullanılmasını sağlar ve resmi olmayan bir garanti sistemi oluşmuş olur.(Çizelge 11)



8.3 Finansal ve Yönetim Danışmanlığı Hizmetleri Sunulması

Kooperatiflerin kullanmış oldukları finansal ürünlerle hem mevcut hizmetlerini sunmaya devam etmeleri hem de yapacakları yatırımlarla sundukları hizmet ağını genişleterek daha kalite hizmetler sunan daha karlı bir yapıya dönüşmeleri çok önemlidir. Bu sayede kooperatif hayatını devam ettirerek bulunduğu yöredeki ortakları için çok önemli bir destek görevi görebilmektedir. Türkiye’de kooperatiflere

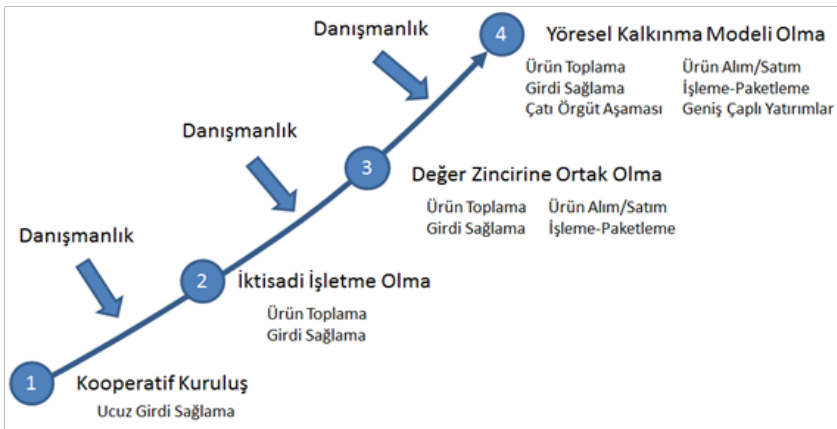
sunulan finansal ürünler çeşitlilik olarak yeterli seviyededir denilebilir. Ancak bu finansal ürünlerin etkili şekilde kullanılması ve kooperatifin büyüyen bir işletmeye dönüşmesi profesyonel yönetim kapasitesinin artırılmasına doğrudan bağlıdır.

Bankaların buna benzer danışmanlık hizmetleri sunması kooperatiflerin hem finansal planlamalarında hem de geleceğe yönelik hedeflerine ulaşma yolunda çok olumlu katkılar yapacaktır. Çizelge 11’de kooperatiflerin gelişme aşamaları şematize edilmiştir. Bu aşamaların her birisi çok önemli planlama gerektirmekte ve finansal kaynak ihtiyacı doğurmaktadır.

Ortaklarına sadece ucuz girdi sağlayan bir kalkınma kooperatifi zaman içerisinde ürün alımı yapan bir kooperatif haline dönüşürken yeni bir ticari yapıya kavuşmuş olmaktadır. Bu yeni yapının tasarlanması ve kaynak ihtiyacının belirlenmesi başlı başına bir iştir.

Aynı şekilde daha geniş hizmetler sunan ve değer zincirine ortak olabilen bir kooperatif olabilmek için çok daha kompleks bir yapıya ihtiyaç bulunmaktadır. En son aşamada yöresel kalkınma modeli haline gelen kooperatif artık bir rol model niteliği taşıyan hatta çatı kooperatif

Çizelge 11. Kooperatiflerin Gelişme Aşamaları



olabilecek güce kavuşmuş, kurumsal bir kimlik kazanmıştır.

Tüm bu aşamaların sorunsuz geçilmesi için kooperatiflerin yönetim ve finans alanında danışmanlık ile desteklenmesinin şart olduğu düşünülmektedir.

Banka, kendi personeli yada bu konuda anlaşma yaptığı dış kaynaklı danışmanlar aracılığı ile kooperatiflere doğrudan temas ederek, kooperatiflere büyüme ve bu büyümeyi yönetme konularında bilgi aktarmasının çok faydalı olacağı söylenebilir. Bu danışmanlık hizmetleri online yada birebir olabileceği gibi toplantılar ve seminerler şeklinde kitlesel olarak da verilebilir.

9. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Tarımsal nitelikli kooperatiflerin ortaklarına sundukları hizmetin çeşitliliğinin artması, hizmet kalitesinin iyileşmesi ve gelişmesi ile bu hizmetlerin devamlılığının sağlanması kooperatiflerin düzgün işleyen bir finansal yapıya sahip olmalarını gerektirmektedir. Düzgün işleyen bir finansal yapı ise özellikle profesyonel yönetim kapasitesinin artırılması ve kooperatifin hedeflerine yönelik olarak planlamaların yapılması ve bu planlar çerçevesinde yönetim anlayışının benimsenmesi anlamına gelmektedir.

Türkiye’de bunun örneği olabilecek kooperatifler olmakla birlikte, bir çok kooperatifin bu yapıya geçemeye çalıştığı bilinmektedir. Benzer şekilde Türkiye’deki bir çok kooperatifin sermaye birikimi ve finansal yönetim sorunları yaşadığı ve bu sorunların giderilmesine yönelik çalışmaların yapılması gerektiği vurgulanmaktadır. Ortaklık payı sınırının kaldırılması, yabancı fonların kullanılabilmesi gibi özsermaye destekleyici tedbirlere ihtiyaç olduğu açıktır. (Türkiye Kooperatifçilik Stratejisi ve Eylem Planı)

Finansal yapının düzgün şekilde işlemesi, tarımsal nitelikli kooperatiflerin kendilerine has nakit akışı özellikleri, düşük karlılık ve yetersiz sermaye birikimi gibi sorunları nedeniyle, dış kaynak ihtiyacına bağlı olabilmektedir. Bu ihtiyacı karşılamak amacıyla bankaların sunduğu finansal ürün ve servisler kullanılmaktadır. Bu ürün ve servislerin daha

etkili ve verimli kullanılması çok büyük öneme sahiptir. Ancak günümüzde kooperatiflerin bu finansal ürün ve servislerden iyi şekilde faydalandığını söylemek zordur. Bu durumun iyileştirilmesi için bankaların yüksek risk algısını düşürmeye yönelik bakış açısı değişikliğine gitmesi, kooperatiflere yönelik finansal ürünleri kooperatifin etrafındaki diğer unsurları göz önüne alarak değerlendirmesi ve kooperatiflere yönetim danışmanlığı hizmetleri sunması gerektiği düşünülmektedir. Diğer yandan kooperatiflerin profesyonel yönetim anlayışını daha fazla benimseyerek, orta ve uzun vadede planı bir büyüme ve gelişme stratejisi oluşturmaları ve hatta bu stratejileri daha kısa vadeli taktik planlar ile desteklemesi gerektiği söylenebilir.

Bankaların sunduğu geniş finansal ürün ve servis yelpazesinin kooperatiflerin ihtiyaçlarına göre yeniden düzenlenmesi ile çok büyük bir finansal kaynak talebinin karşılanabileceği düşünülmektedir.

Bu sayede tarım sektörünün sürdürülebilir büyüme ve ürün kalitesinin artırılmasına yönelik ulusal çaptaki hedeflerine büyük katkılar sağlanabilecektir.

KAYNAKÇA

Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı, Strateji Geliştirme Verileri, Tarımsal GSYİH (2016), <http://www.tarim.gov.tr/SGB/Belgeler/Veriler/GSYIH.xlsx>, 12.09.2017

Tarımsal Örgütlenme Tablosu (2017), Tarım Reformu Genel Müdürlüğü, <http://www.tarim.gov.tr/TRGM/Lists/KutuMenu/Attachments/33/TarımsalÖrgütlenmeTablosu31.07.2017.xls>, Erişim: 09.09.2017

T.C. Ziraat Bankası Tarım Ürünleri Cetveli (2016)

GTHB, Kırsal Kalkınma Projeleri (2017), <http://www.tarim.gov.tr/Konular/Kırsal-Kalkınma/Projeler>, Erişim: 09.09.2017

Türkiye Kooperatifçilik Stratejisi ve Eylem Planı (2013), S:45