

TÜRK KIZILAY

TOPLUM TEMELLİ GÖÇ PROGRAMLARI
SOSYOEKONOMİK GÜÇLENDİRME PROGRAMI

TARIM ARACILIĞIYLA TOPLULUKLARIN SOSYOEKONOMİK
REFAHLARININ GÜÇLENDİRİLMESİ PROJESİ

SONUÇ RAPORU



Ankara, Haziran 2021

TARIM ARACILIĞIYLA TOPLULUKLARIN SOSYOEKONOMİK REFAHLARININ GÜÇLENDİRİLMESİ PROJESİ

SONUÇ RAPORU

Türkiye Kızılay Yayınları
1. Baskı, Haziran 2021

World Vision
الرؤية العالمية
Dünya Vizyonu



Bu rapor World Vision International'ın maddi desteği ile hazırlanmıştır. World Vision International ve Türk Kızılay'ın görüşlerini yansıtmak zorunda değildir. Türk Kızılay'ın izni olmadan hiçbir şekilde çoğaltılamaz ve dağıtılamaz.

Rapor İçeriği

Cihan Arsu, Mehmet Altay Sevinç, Şeyma Buse Görücü, Genç İşçi Kooperatif

Rapor Geliştirme

Cihan Arsu, Mehmet Altay Sevinç, Şeyma Buse Görücü

Yayına Hazırlayan

Cihan Arsu

Grafik Tasarım

Engin Aygün

Türkiye Kızılay Derneği

Ataç 1 Sok. No:32 Yenışehir – Çankaya/Ankara

E-Posta: info@kizilay.org.tr

Her hakkı Türk Kızılay'a aittir.

Kaynak gösterilerek alıntı yapılabilir. Kitabın bir kısmının ya da tamamının çoğaltılması için Türk Kızılay'dan izin alınmalıdır.

Bu proje kapsamında GAP Bölge Kalkınma İdaresi Başkanlığı  ve

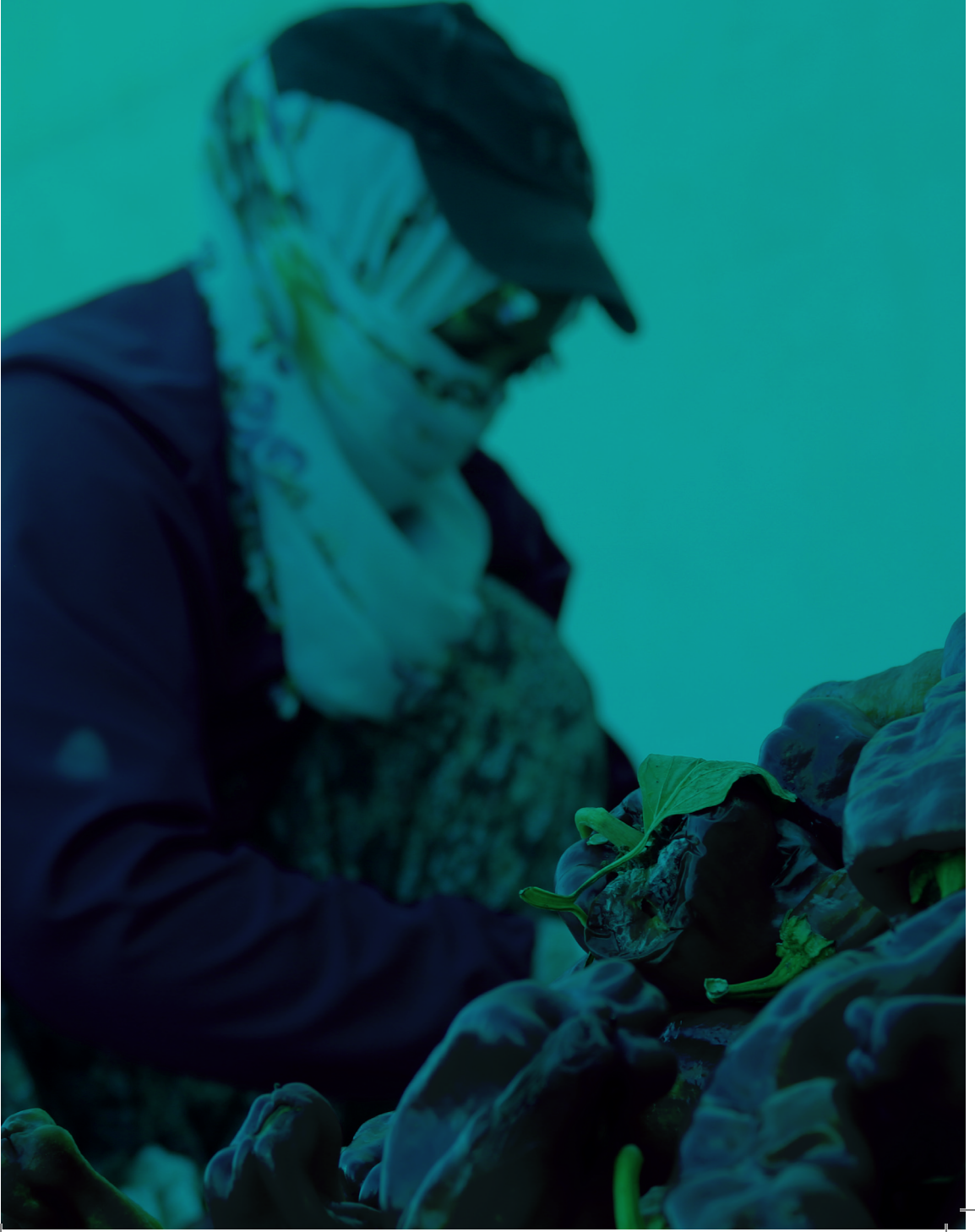
Genç İşçi Kooperatif  destekleri ile

Kadın Ellerle Evsel Üretim ve İşletme Kooperatifi  desteklenmiştir.

İÇİNDEKİLER

ÖN SÖZ	3
1. GENEL BİLGİLER	5
1.1. Türk Kızılay Hakkında	6
1.2. Toplum Temelli Göç Programları ve Toplum Merkezleri Hakkında	6
1.3. Sosyoekonomik Güçlendirme Programı Hakkında	8
2. TARIM ARACILIĞIYLA TOPLULUKLARIN SOSYOEKONOMİK REFAHLARININ GÜÇLENDİRİLMESİ PROJESİ	11
2.1. Proje Özeti	12
2.2. Proje Hazırlık Süreçleri	12
2.3. Projenin Amaç ve Hedefleri	13
2.4. Projenin Hedef Kitleleri	13
2.5. Proje Faydalanıcı Belirleme Süreci	14
2.6. Proje Takvimi ve Süresi	14
2.7. Proje Uygulama Yeri	15
2.8. Projenin Ana Faaliyetleri	15
2.9. Proje Bütçesi	17
2.10. Proje Paydaşları – Görev ve Sorumluluklar	17
2.11. Proje Çıktıları	18
3. GENEL DEĞERLENDİRME VE SONUÇ	19
4. EKLER	22
4.1 – Kooperatif İhtiyaç Analizi	23
4.2 – Pazarlama ve Satış Planı	61
4.3 – Mevcut Ürün ve Pazar Analizi	71
4.4 – Mentorluk Destekleri	83

ÖN SÖZ



Tüm insanlığı derinden etkileyen göç krizinin en önemli boyutlarından birisi de göçmen ve sığınmacı nüfusun geçim kaynaklarına erişimlerinin sağlanması, yardımlara ihtiyaç duymaksızın ekonomik bağımsızlığa erişmeleri ve bu vesileyle yerel halk ile sosyal uyumun tesis edilmesidir.

Yerel toplumda, göçmenlere ve sığınmacılara karşı oluşan ekonomi odaklı olumsuz algının ve önyargıların azaltılabilmesi ya da tamamen ortadan kaldırılabilmesinin en geçerli yöntemlerinden biri de bu kişilerin üretim hayatına katılarak kendi geçimlerini sağlayabilmeleri, yakınlarına ve hatta içinde yaşadıkları topluma ekonomik bir katkı verebilmeleridir.

Bu hassasiyetler ile yola çıkarak, ülkemizde Türk Kızılay Toplum Temelli Göç Programları Koordinatörlüğü bünyesinde faaliyet gösteren Toplum Merkezleri; Sosyoekonomik Güçlendirme Programı kapsamında yerel halkın, geçici koruma altındaki Suriyelilerin ve uluslararası koruma altındaki diğer yabancıların istihdam edilebilirliğini artırmayı ve ülkemizin iş gücü politikalarına destek olmayı amaçlar. Bu amaç doğrultusunda yararlanıcılara yönelik olarak, mesleki kapasite ve dil becerilerinin geliştirilmesi, istihdama yönlendirme ve çalışma yaşamında hakların gözetilmesi odağında faaliyetler yürütülmektedir.

Bu noktada, program olarak kamu kurumları, sivil toplum kuruluşları, özel sektör temsilcileri ve uluslararası paydaşlarla gerçekleştirilen ve yararlanıcıların sürdürülebilir geçim kaynaklarına erişim sağlamasını hedeflenen projelerin hayata geçirilme süreçleri, somut çıktıları, çarpan etkileri ve genel değerlendirmelerini içeren sonuç raporlarını sizlerle paylaşmaktan memnuniyet duyuyoruz. Uzun ve detaylı planlama çalışmalarının saha sonuçlarını içeren bu raporun, benzer çalışmaların yolunu açmasını ve o yola ışık tutmasını diliyoruz.

Toplum Temelli Göç Programları Koordinatörlüğü

Sosyoekonomik Güçlendirme Programı

1. GENEL BİLGİLER

World Vision
الرؤية العالمية
Dünya Vizyonu

GAP
T.C. SANAYİ VE TEKNOLOJİ BAKANLIĞI
GÜNEYDOĞU ANADOLU BÖLGESİ
BÖLGE KALKINMA İÇİŞİ BAKANLIĞI

TÜRK
KIZILAY

TOPLUM
MERKEZİ

Kadın Emlerle Evcil Ürünleri
İşletme Kooperatifi



1.1. Türk Kızılay Hakkında

Kızılay, tüzel kişiliğe sahip, özel hukuk hükümlerine tâbi, kâr amacı gütmeyen, yardım ve hizmetleri karşılıksız olan ve kamu yararına çalışan bir gönüllü sosyal hizmet kuruluşudur.

Savaş alanında yaralanan ya da hastalanan askerlere hiçbir ayırım gözetmeksizin yardım etmek arzusundan doğan 11 Haziran 1868 tarihinde “Osmanlı Yaralı ve Hasta Askerlere Yardım Cemiyeti” adıyla kurulan Kızılay, 1877’de “Osmanlı Hilali Ahmer Cemiyeti”, 1923’de “Türkiye Hilaliahmer Cemiyeti”, 1935’te “Türkiye Kızılay Cemiyeti” ve 1947’de “Türkiye Kızılay Derneği” adını almıştır. Kuruluşa “KIZILAY” adını büyük önder Atatürk vermiştir.

Kızılay’ın amacı, her nerede görülür ise, hiçbir ayırım yapmaksızın insanın acısını önlemeye veya hafifletmeye çalışmak, insanın hayatını ve sağlığını korumak, onun kişiliğine saygı gösterilmesini sağlamak ve insanlar arasındaki karşılıklı anlayışı, dostluğu saygıyı, iş birliğini ve sürekli barışı getirmeye uğraşmaktır. Kızılay,

ihtiyaç anında dayanışmanın, ıstırap anında eşitliğin, savaşın en kızgın anında insancılığın, tarafsızlığın ve barışın simgesidir.

İnsani yardım sektörünün uluslararası arenadaki en saygın ve güçlü kurumlarından biri olan Türk Kızılay, Uluslararası Kızılay-Kızılhaç Topluluğu’nun temel ilkelerini paylaşır. Bunlar; insanlık, ayırım gözetmemek, tarafsızlık, bağımsızlık, hayır kurumu niteliği, birlik ve evrensellik ilkeleridir.

Türk Kızılay’ın teşkilatı, Genel Merkez ve şubelerden oluşur. Kızılay’ın Genel Müdürlük teşkilatı dışında kalan bütün kademelerindeki görevler gönüllü olarak yerine getirilmektedir.

Afetler, güvenli kan temini, sosyal hizmetler, göç hizmetleri, eğitim, gençlik ve gönüllülük hizmetleri gibi alanlarda ulusal ve uluslararası düzeyde çalışmalar gerçekleştiren Türk Kızılay, hizmet yelpazesini her geçen gün geliştirmektedir.

1.2. Toplum Temelli Göç Programları ve Toplum Merkezleri Hakkında

15 Mart 2011 tarihinde Suriye’de başlamış olan siyasi kriz ve çatışmalar neticesinde milyonlarca kişi yerlerinden edilmiş ve insani yardıma ihtiyaç duyar hale gelmiştir. Bugöç krizi ile birlikte Türkiye, yaklaşık 4 milyon göçmen ve mülteciye ev sahipliği yapmaktadır. Türk Kızılay göç krizine müdahale kapsamında, kamp dışında yaşayan göçmenler, mülteciler ve birlikte yaşadıkları yerel halkın ihtiyaçları doğrultusunda ilk Toplum Merkezi’ni 20 Ocak 2015 tarihinde Şanlıurfa ilinde kurmuştur. 2020 yılı itibarıyla, yurt genelindeki 16 ilde 17 toplum merkezi ile Türk Kızılay Toplum Temelli Göç Programlarının hizmetleri yararlanıcılara ulaşmaktadır.

Toplum Temelli Göç Programlarının ana amacı; tüm zarar görebilir toplulukların ve bireylerin psikolojik, sosyal ve ekonomik iyilik hallerini güçlendirerek toplumsal dayanıklılık ve bir arada yaşama kültürünün geliştirilmesine katkı sağlamaktır. Bu ana

amacı gerçekleştirebilmek için Toplum Merkezleri aracılığı ile dört ana program altında faaliyetler yürütülmektedir.

Koruma Programı; incinebilir durumdaki Türkiye Cumhuriyeti vatandaşlarının ya da savaş ve insani kriz nedeni ile yerlerinden edilmiş ve Türkiye’ye sığınmış kişilerin, grupların veya toplulukların karşı karşıya kaldıkları ya da kalma ihtimali bulunan şiddet, istismar ve erişim risklerini, tehditlerini ve sonuçlarını önlemeyi, azaltmayı ya da ortadan kaldırmayı amaçlar. Ayrıca Aile Bağlarının Yeniden Tesisi faaliyetleri ile Uluslararası İnsancıl Hukuk ve İnsan Hakları Beyannamesi gibi uluslararası yasal çerçeveler ile Türkiye Cumhuriyeti kanunlarının sağladığı haklar doğrultusunda, göç yolunda ayrı düşmüş kişilerin aile birleşimi, kayıp araştırma, aile mesajı iletimi gibi haklardan yararlanmasını amaçlar.



17 Aktif
Toplum Merkezi

Sağlık ve Psikososyal Destek Programı; zorlu durumlar yaşamış bireylerin ve toplulukların sosyal, psikolojik ve fiziksel iyilik hallerini destekleyerek, benzer zorlu durumlarla baş etme becerilerini arttırmayı amaçlar. Yerel halkın ve göçmen nüfusun psikososyal desteklere, sağlık alanında koruyucu ve önleyici hizmetlere erişimleri arttırarak, sağlık alanında farkındalık oluşturulmasını amaçlar.

Sosyoekonomik Güçlendirme Programı; geçici koruma ve uluslararası koruma altındaki yabancılar ile yerel halkın ekonomik olarak kendi kendilerine yeterliliklerini sağlamak amacı ile istihdam edilebilirliklerinin arttırılmasını ve ekonomiye katılımlarını amaçlar.

Sosyal Uyum Programı; iç savaş, çatışma, terör gibi zorunlu nedenlerle Türkiye'ye göç etmek durumunda kalmış, farklı milletlerden göçmenler ile yerel halkın bir arada yaşama kültürlerinin gelişmesini ve güçlendirilmesini amaçlar.

Türk Kızılay Toplum Merkezleri hizmetlerinin öncelikli hedef kitlesi, tüm yaş gruplarından engelliler, yaşlılar, şiddete maruz kalmış kişiler gibi zarar görebilir bireylerdir. Toplum Merkezleri, Türk Kızılayın içinde yer aldığı Uluslararası Kızılay Kızılhaç Hareketinin tüm personel, üye ve gönüllülerinin benimsediği 7 temel ilkesi gereği din, dil, ırk ayrımı gözetmeksizin, hizmet sağladıkları bölgede yaşamını sürdüren tüm ihtiyaç sahiplerine, tarafsızca hizmetlerini ulaştırmayı hedefler.



1.3. Sosyoekonomik Güçlendirme Programı Hakkında

Ülkemizde geçici koruma ve uluslararası koruma altında yaşayan ihtiyaç sahipleri ile yerel halkın ekonomik olarak kendi kendilerine yetebilirliklerini sağlamak amacı ile mesleki kapasitelerinin artırılarak istihdam edilebilirliklerinin artırılması, işe yönlendirme ve girişimciliğin desteklenmesini amaçlar. Sosyoekonomik Güçlendirme Programı kapsamında üç ana alt program uygulanmaktadır.

İstihdama Yönlendirme Alt Programı

İş gücü arz analizi kapsamında faydalanicıların profilendirme, bireysel yetkinlik tespiti, Türkçe seviye tespiti ve kişilik envanteri çalışmaları yapılmaktadır. İş gücü talep analizi kapsamında ise istihdamda zorluk yaşanan pozisyonlar ve boş pozisyonların tespiti, işveren taleplerinin toplanması, yetkinlik ihtiyaçlarının belirlenmesi ile birlikte paydaş ve işverenlerle çalıştaylar düzenlenmektedir. Bu analizler sonucunda yararlanıcılar piyasa ihtiyaçlarının karşılanmasına yönelik olarak

açılan mesleki eğitimlere, Türkçe dil kurslarına, İş ve Meslek Türkçesi Eğitimlerine ve Sosyal Beceri Geliştirme Eğitimlerine katılmakta olup uygun yararlanıcılar işverenlere ve boş pozisyonlara yönlendirilmektedir. Bu noktada istihdama yönlendirilen faydalanicılar için yasal ve kültürel çalışma şartları hakkında bilgilendirme ve işverenler için çalışma izinleri başvuru sürecinde danışmanlık hizmetleri verilmektedir. Ayrıca, çalışma izni harç bedeli ücretleri de program kapsamında ödenmektedir.



Meslek Kursları

20.334



Türkçe Dil Kursları

20.534



İşe Yönlendirme

37.756



İş Veren İçin Danışmanlık

6.402



Sosyal Beceri Geliştirme
Eğitimi

5.140



İş ve Meslek Türkçesi
Kursu

6.541



Çalışma İzni

8.206

Girişimcilik Alt Programı

Toplum Merkezlerinin yerel düzeyde girişimcilik üzerine gerçekleştirdiği ihtiyaç analizleri doğrultusunda üniversiteler, sivil toplum kuruluşları ve teknoparklar ile iş birliği gerçekleştirilerek temel ve ileri düzey girişimcilik eğitimleri verilmektedir. Eğitimler sonrasında yararlanıcıların iş planlarının ve fizibilite planlarının oluşturulduğu girişimcilik kampları düzenlenmekte, sürdürülebilir iş planlarına sahip yararlanıcılar belirlenerek bu yararlanıcılara aynı hibe desteği verilmektedir. Aynı zamanda şirket kurulum sürecinde

hukuk, pazarlama, finans ve işletme yönetimi gibi konularda mentorluk ve kuluçka destekleri verilmektedir.

Ek olarak, Toplum Merkezi'nde düzenlenen mesleki eğitimlere katılmış ve sertifika sahibi yararlanıcılara hane içi üretim gerçekleştirebilmeleri ve geçim kaynakları yaratabilmeleri amacıyla malzeme, ekipman ve sarf malzemelerini içeren Hane İçi Üretim, Küçük Ölçekli Tarım ve Hayvancılık Üretimi destekleri sağlanmaktadır.



Eğitim alan kişi sayısı

843



İş planı hazırlayan kişi sayısı

383



Aynı hibe desteği verilen kişi sayısı

76



Mentorluk ve inkübasyon programına katılan

77

Tarım ve Hayvancılık Alt Programı

Tarım ve Orman Bakanlığına bağlı yerel kurumlar, ziraat odaları, birlikler ve üniversiteler ile yapılan iş birlikleri doğrultusunda yerel ihtiyaçları karşılamak üzere yararlanıcılara teorik ve uygulamalı tarım ve hayvancılık

eğitimleri verilmektedir. Eğitimleri başarıyla tamamlayan yararlanıcılar istihdama yönlendirilmekte veya üretim gerçekleştirmek isteyen yararlanıcılara Hane İçi Üretim, Küçük Ölçekli Tarım ve Hayvancılık Üretimi destekleri verilmektedir.



Tarım ve Hayvancılık
Kursları Katılımcı
Sayısı

3.147



2. TARIM ARACILIğIYLA TOPLULUKLARIN SOSYOEKONOMİK REFAHLARININ GÜÇLENDİRİLMESİ PROJESİ

World Vision
الرؤیة العالمیة
Dünya Vizyonu



T.C. SANAYİ VE TEKNOLOJİ BAKANLIğI
GÜNEYDOğU ANADOLU PROJESİ
BÖLGE KALKINMA İDARESİ BAŞKANLIğI

2.1. Proje Özeti

Şanlıurfa ilinde yaşamakta olan, yerel halktan ve göçmen kadınların sosyoekonomik olarak güçlendirilmesi için, World Vision International tarafından sağlanan fon desteğiyle birlikte Türk Kızılay Şanlıurfa Toplum Merkezi, Kadın Ellerle Eysel Üretim ve İşletme Kooperatifi ve GAP Bölge Kalkınma İdaresi Başkanlığı iş birliğinde 100 kadının profillendirilmesi yapılmış, profillendirilmesi yapılan kadınlar arasından 50 kadına yönelik yönelik gıda üretimi ve tarımsal üretim alanlarında teorik ve pratik eğitimler verilerek mesleki beceri edinmeleri sağlanmış, eğitimleri tamamlayan kalifiye 15 kadının ise Kadın Eller Kooperatifine üye olmaları sağlanarak sürdürülebilir üretim ve satış ağına katılmaları ve bu çerçevede gelir elde etmeleri sağlanmıştır.

Bunun yanında Genç İşi Kooperatif'ten hizmet alımı yapılarak, Kadın Ellerle Eysel

Üretim ve İşletme Kooperatifine yönelik; kooperatif ortaklarının kapasite gelişimlerini desteklemek üzere planlanan kooperatifçilik/ sosyal kooperatifçilik eğitimlerinin müfredatını, metodolojisini ve hedeflenen öğrenme çıktılarını nitel/nicel verilerle ortaya koymak amacıyla 'Kooperatif İhtiyaç Analizi (EK-1)'; kooperatifin kısa, orta ve uzun vadede uygulamak üzere satış & pazarlama planı oluşturulması amacıyla 'Pazarlama ve Satış Planı (EK-2)'; saha ziyaretleri ile ilgili kişi ve kurumlarla görüşmeler yapıp, mevcut ürün ve pazar analizi için ihtiyaç olan verilerin toplanması amacıyla 'Mevcut Ürün ve Pazar Analizi (EK-3)'; kooperatif ortaklarına yönelik danışmanlık sağlamak ve bilgi ve deneyim aktarmak amacıyla 'Mentorluk Destekleri (EK-4)' sağlanmıştır..

2.2. Proje Hazırlık Süreçleri

Suriye krizinin neden olduğu ağır tahribatin giderilmesinde, uluslararası ve geçici koruma altında bulunan insanların ve ihtiyaç sahibi yerel halkın sosyal ve ekonomik iyilik hallerinin sağlanması, yeniden toparlanma ve yerel toplum ile uyum içerisinde birlikte yaşama kültürünün geliştirilmesi yüksek önem arz etmektedir. Bu bağlamda, mevcut ş gücü piyasası ve ekonomik üretim olanakları hesaba katılarak oluşturulan proje kapsamında; kadınların güçlendirilmesi, kooperatifçilik kültürünün yaygınlaştırılması tarım ve gıda alanlarında kadınlara istihdam olanağı tanıyarak sosyal birlikteliğin artırılması yoluyla katılımcıların sürdürülebilir, kendi kendilerine yetebilecekleri geçim kaynaklarına erişimlerinin desteklenmesi amaçlanmaktadır. Bununla beraber, projenin bölgede örnek teşkil ederek, Türk Kızılay Toplum Temelli Göç Programları Koordinatörlüğü çalışmalarının geniş halk kitlelerine ulaşmasının önünü açması amaçlanmıştır. Böylece beşeri,

sosyal ve fiziksel sermaye daha etkili bir şekilde kullanılarak ülke ekonomisine katkı sağlanacak ve krizin ortaya çıkardığı hasarların iyileştirilmesi sağlanacaktır.

Bu amaç ve hedefler doğrultusunda, projeye dahil edilen 50 kadına yönelik 'Ev Tipi Sofralık Zeytin İşleme', 'Turşu Kurulumu' ve 'Organik Reçel ve Marmelat Üretimi' olmak üzere tarım ve gıda alanlarında teori ve pratiğe dayalı üç farklı mesleki kurs düzenlenmiştir. Bunun yanında kurs süresince Toplum Merkezi tarafından proje katılımcılarına sosyoekonomik, koruma ve psikososyal olarak güçlendirici ve farkındalık artırıcı eğitim ve seminerler düzenlenmiştir.

Eğitimleri başarı ile tamamlayan girişimci ruhlu 15 kadına ise, Kooperatifçilik Kapasite Geliştirme Eğitimleri düzenlenerek, kadınların tarım ve gıda alanlarında profesyonel bir hizmet sunan Kadın Eller Kooperatifine ortak olmaları sağlanmıştır.

2.3. Projenin Amaç ve Hedefleri

Suriye krizinin neden olduğu ağır tahribatın giderilmesinde, uluslararası ve geçici koruma altında bulunan insanların ve ihtiyaç sahibi yerel halkın sosyal ve ekonomik iyilik hallerinin sağlanması, yeniden toparlanma ve yerel toplum ile uyum içerisinde birlikte yaşama kültürünün geliştirilmesi yüksek önem arz etmektedir. Bu bağlamda, mevcut ş gücü piyasası ve ekonomik üretim olanakları hesaba katılarak oluşturulan proje kapsamında; kadınların güçlendirilmesi, kooperatifçilik kültürünün yaygınlaştırılması tarım ve gıda alanlarında kadınlara istihdam olanağı tanıyarak sosyal birlikteliğin artırılması yoluyla katılımcıların sürdürülebilir, kendi kendilerine yetebilecekleri geçim kaynaklarına erişimlerinin desteklenmesi amaçlanmaktadır. Bununla beraber, projenin bölgede örnek teşkil ederek, Türk Kızılay Toplum Temelli Göç Programları Koordinatörlüğü çalışmalarının geniş halk kitlelerine ulaşmasının önünü açması amaçlanmıştır. Böylece beşeri,

sosyal ve fiziksel sermaye daha etkili bir şekilde kullanılarak ülke ekonomisine katkı sağlanacak ve krizin ortaya çıkardığı hasarların iyileştirilmesi sağlanacaktır.

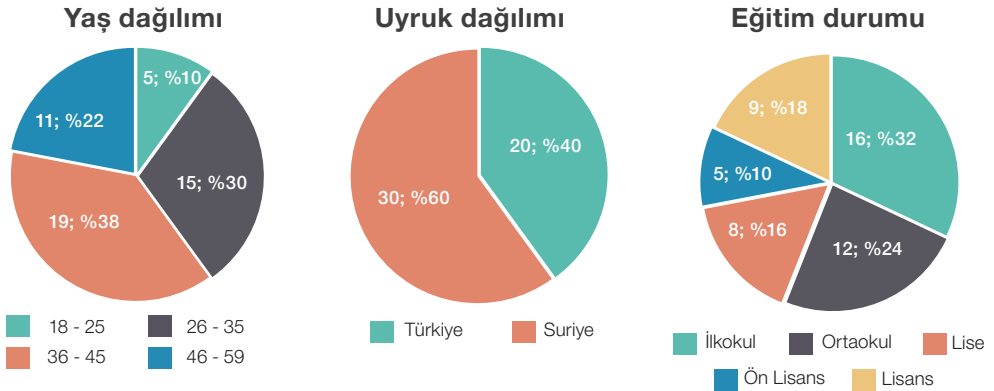
Bu amaç ve hedefler doğrultusunda, projeye dahil edilen 50 kadına yönelik 'Ev Tipi Sofralık Zeytin İşleme', 'Turşu Kurulumu' ve 'Organik Reçel ve Marmelat Üretimi' olmak üzere tarım ve gıda alanlarında teori ve pratiğe dayalı üç farklı mesleki kurs düzenlenmiştir. Bunun yanında kurs süresince Toplum Merkezi tarafından proje katılımcılarına sosyoekonomik, koruma ve psikososyal olarak güçlendirici ve farkındalık artırıcı eğitim ve seminerler düzenlenmiştir.

Eğitimleri başarı ile tamamlayan girişimci ruhlu 15 kadına ise, Kooperatifçilik Kapasite Geliştirme Eğitimleri düzenlenerek, kadınların tarım ve gıda alanlarında profesyonel bir hizmet sunan Kadın Eller Kooperatifine ortak olmaları sağlanmıştır.

2.4. Projenin Hedef Kitlesi

Projenin hedef kitlesi, 18 yaş üstü ve ilgili meslek dallarına ilgisi/beceriye bulunan, sektör şartlarına uyum sağlayarak çalışmak isteyen kişilerden oluşturulmuştur. 50 kadının

dahil edildiği proje katılımcılarının yaş aralığı, uyruk ve eğitim dağılımlarını içeren istatistiksel veriler aşağıda belirtilmiştir.



2.5. Proje Faydalancı Belirleme Süreci

Türk Kızılay tarafsızlık ilkesine bağlı olarak, faydalancı belirleme sürecinde tek bir kaynağa bağlı kalmamaya özen göstermektedir. Toplum Merkezi veri tabanında yer alan faydalancıların telefon görüşmeleri ve/veya SMS aracılığıyla bilgilendirilmelerinin yanı sıra; muhtarlar, yerel sivil toplum kuruluşları ve kamu kurumları proje hakkında bilgilendirilerek, projeye dahil olabilecek faydalancıları Şanlıurfa Toplum Merkezi'ne yönlendirmiştir. Bu kurumlar, proje afişlerini kurumlarında görünür alanlarda sergilemiş ve broşürlerin dağıtımına destek olmuşlardır. Türk Kızılay Toplum Merkezleri ve paydaş kurumların sosyal medya paylaşımları ile de proje tanıtım faaliyetleri yürütülmüştür.

Başvuru dönemi tamamlandığında, kriterleri karşılayan faydalancılar telefon ile aranarak proje hakkında detaylı görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Kriterleri karşılayan ve projeye dahil olmak isteyen 100 kişilik bir liste tamamlanmıştır. Hazırlanan 100 kişilik listeden 50 faydalancı belirlemek için süreçler bire bir görüşme süreçleri başlatılmıştır. Pandemi sebebiyle başvuruların mülakatı telefon aracılığıyla gerçekleştirilmiştir. Katılımcıların incinebilirlik durumları, ilgili sektörde çalışmaya yönelik istek ve motivasyonları,

alandaki tecrübeleri ve sosyoekonomik koşulları dikkate alınarak nihai 50 faydalancı belirlenmiştir.

Faydalancı belirleme sürecinde uygulanan kriterler;

- Türkiye'de geçerli kimliği var mı?
- 18-59 yaş aralığında mı?
- Düzenli bir iş sahibi olma isteği ve motivasyonu var mı?
- 18 yaşının altında en az bir çocuğu olan yalnız kadın mı?
- Tek başına yaşayan, kimsesi olmayan yalnız kadın mı?
- Hanede çok sayıda bakıma muhtaç birey var mı?
- Hanede bakmakla yükümlü engelli birey var mı?
- İlgili alanda iş deneyimi var mı?
- Bir yıl veya daha uzun süredir işsiz mi?
- SUY faydalancısı mı?
- Motivasyonu ve isteği var mı?

Belirtilen kriterler göz önüne alınarak en uygun 50 faydalancı belirlenmiş ve süreç tamamlanmıştır.

2.6. Proje Takvimi ve Süresi

06.01.2021 tarihinde taraflar arasında imzalanan hibe sözleşmesi ile başlamış olan proje, tarım ve gıda alanlarında düzenlenen mesleki eğitimlerden başarılı olarak sertifika almaya hak kazanan kadınlar içerisinde girişimci ruhu ve motivasyonu ile öne çıkan 15 kadının, Kadın Eller Kooperatifine ortak olmalarının ardından, Kooperatifçilik Kapasite Geliştirme eğitimleri ile güçlendirilerek üretim & pazarlama ağına dahil olmaları sağlanmıştır. Eş zamanlı olarak, hizmet alımı yoluyla Kadın Eller Kooperatifine yönelik yapılan ihtiyaç analizi neticesinde ortaya çıkan malzeme ve ekipman ihtiyaçları karşılanmış, akabinde

markalaşma ve patent destekleri sağlanarak ilgili kooperatifin kapasitesi geliştirilmiş ve 09.04.2021 tarihinde final raporunun oluşturulmasıyla proje tamamlanmıştır.

Faaliyet Adı	Başlama - Bitiş Tarihi
Profillendirme Çalışmaları (100 Faydalancı)	06.01.2021 – 15.01.2021
Mesleki Eğitimler (50 Faydalancı)	20.01.2021 – 19.02.2021
Kooperatife Üye Olacak 15 Katılımcının Seçilmesi	22.02.2021 – 26.02.2021
Kooperatif Kapasite Geliştirme Eğitimi (15 Katılımcı)	01.03.2021 – 12.03.2021
Kadın Eller Kooperatifi İhtiyaç Analizi	01.03.2021 – 31.03.2021
Kooperatif Mentorluk Destekleri	01.03.2021 – 31.03.2021
Kooperatif Malzeme, Ekipman Desteğinin Sağlanması	22.02.2021 – 05.03.2021
Kooperatif Markalaşma ve Patent Desteğinin Sağlanması	22.02.2021 – 05.03.2021
İzleme ve Değerlendirme Ziyaretleri	19.02.2021 – 26.03.2021

2.7. Proje Uygulama Yeri

Teorik eğitimler, kapasite geliştirme eğitimleri ve bilgilendirme seminerleri Şanlıurfa Toplum Merkezi'nde gerçekleştirilmiş olup, uygulamalı eğitimler Kadın Ellerle Evsel Üretim Kooperatifin de içerisinde yer aldığı Şanlıurfa Teknokent'in atölyesinde gerçekleştirilmiştir.



Şanlıurfa
Toplum Merkezi

Teorik Eğitimler &
Bilgilendirme Seminerleri

Adres: Yenice Mahallesi,
5002. Sokak, No:10
Eyyübiye/ Şanlıurfa



TeknoKent

Uygulamalı Eğitimler

Adres: Ulubağ Mahallesi,
Recep Tayyip Erdoğan
Bulvarı, No:283, PK:
63050, Haliliye/Şanlıurfa

2.8. Projenin Ana Faaliyetleri

Proje Tanıtım Faaliyetleri:

Projenin yaygınlaştırılması ve hedef kitleye ulaşılması amacıyla afiş, broşür ve sosyal medya platformları aracılığıyla proje tanıtım faaliyetleri yürütülmüştür.



Profillendirme Çalışmaları:

Proje amaç ve hedeflerine yönelik belirlenen kriterler doğrultusunda 100 faydalancıya yönelik kayıt ve profilendirme çalışmaları yürütülmüştür.

Mesleki Eğitimler:

Kayıt ve profilendirmesi yapılan 100 faydalanıdan, proje kriterlerine en uygun 50 faydalancı seçilmiş ve bu faydalancılara yönelik tarım ve gıda alanlarında mesleki eğitimler düzenlenmiştir.



Kooperatif Kapasite Geliştirme Eğitimi:

Proje kapsamında düzenlenen mesleki eğitimlerden mezun olan ve girişimcilik ruhu ile ön plana çıkan 15 faydalancı Kadın Eller Kooperatifine üye yapılarak, bu faydalancılara yönelik Kooperatif Kapasite Geliştirme Eğitimi düzenlenmiştir.



Kadın Eller Kooperatifi İhtiyaç Analizi ve Kapasite Geliştirme Destekleri:

Genç İşçi Kooperatifinden alınan hizmet yoluyla Kadın Eller Kooperatifine yönelik ihtiyaç analizi gerçekleştirilmiş ve gerçekleştirilen bu analiz sonucunda ilgili kooperatife yönelik mentorluk destekleri, malzeme ekipman destekleri ve markalaşma ve patent destekleri sağlanmıştır.



Sosyal Beceri Geliştirme Eğitimleri:

Proje katılımcılarına yönelik sürdürülebilir istihdama katılımın, iş hayatına uyumun ve birlikte çalışma kültürünün oluşmasının desteklenmesi amaçlarıyla Sosyal Beceri Geliştirme Eğitimleri düzenlenmiştir.



İzleme ve Değerlendirme Çalışmaları:

Proje süresince faydalancıların eğitim aldıkları atölyeler ve üretim yaptıkları alanlar ziyaret edilerek proje faydalancıları ve diğer kooperatif üyeleriyle görüşmeler gerçekleştirilerek proje faaliyetlerine ilişkin izleme ve değerlendirme çalışmaları yürütülmüştür.



2.9. Proje Bütçesi

PROJE MALİYET KALEMLERİ	
MESLEKİ EĞİTİM MAALİYETİ	3.648,00 USD
MESLEKİ EĞİTİM – GÜNLÜK HARCIRAHİ	6.804,00 USD
KOOPERATİF KAPASİTE GELİŞTİRME EĞİTİMİ	1.887,00 USD
KOOPERATİF KAPASİTE GELİŞTİRME EĞİTİMİ – GÜNLÜK HARCIRAH	817,00 USD
KOOPERATİF İHTİYAÇ ANALİZ HİZMETİ	3.774,00 USD
KOOPERATİF MALZEME, EKİPMAN VE ARAZI KİRALAMA	21.995,00 USD
KOOPERATİF MARKALAŞMA VE PATENT DESTEĞİ	8.119,00 USD
PSSR (%7)	3.293,00 USD
TOPLAM MALİYET	50.337,00 USD
KİŞİ BAŞI MALİYET	1.006,74 USD

2.10. Proje Paydaşları – Görev ve Sorumluluklar

Şanlıurfa Toplum Merkezi, Kadın Ellerle Evsel Üretim ve İşletme Kooperatifi ve GAP Bölge Kalkınma İdaresi Başkanlığı koordinatörlüğünde yürütülen, kooperatifçiliğin güçlendirilmesi ve yaygınlaştırılması, kadınların sürdürülebilir istihdam ağına katılımlarının artırılmasını amaçlayan proje için taraflar arasında iş birliği protokolü imzalanmıştır.

Kadın Ellerle Evsel Üretim ve İşletme Kooperatifinin Yükümlülükleri:

- Eğitim, üretim ve pazarlama süreçlerinde paydaşları bilgilendirmek ve programlar kapsamında yapılacak faaliyetlerin faydalanicılara ulaşmasını sağlamak
- Dönemlik olarak üretilen, satılan, elde edilen, gelirin paylaşılması ve bütün faaliyetler ile ilgili rapor ve bilgi notlarını hazırlayıp taraflar ile paylaşmak,

- Kooperatif bünyesinde üretilen, yetiştirilen ve yapılan her türlü ürünün satışından sorumlu olmak ve bütün satış faturalandırmak,
- Kooperatifin finansal raporlarını, banka dokümanlarını taraflar ile paylaşmak,
- Mesleki eğitimler için eğitmen görevlendirmek ve eğitim alanını ücretsiz tahsis etmek,
- Mesleki eğitimlerde elde edilecek ürünlerin yetiştirilmesi, toplanması, üretilmesi, paketlenmesi ve satılması gibi süreçlerinin teknik takibini yapmak,
- Mesleki eğitimler için gerekli malzeme, ekipman ve teçhizatın talebini teknik şartnameler ile birlikte resmi yazı ile Türk Kızılay Şanlıurfa Toplum Merkezi'ne iletmek,
- Projeye dahil olacak faydalanicıların

belirlenmesi için taraflar ile koordineli çalışmak,

- Belirlenen faydalanıcıların kooperatif ortağı olmaları için gerekli süreçleri takip etmek ve 15 faydalanıcının ortak olmalarını sağlamak.

GAP Bölge Kalkınma İdaresi

Başkanlığı Yükümlülükleri:

- Üretim aşamasında elde edilen ürünler için marka çalışması yapmak ve yeni satış ve pazarlama kanalları oluşturmak,
- Faydalanıcıların kapasitelerini geliştirmek amacıyla model olabilecek farklı illerde benzer kooperatif ziyaretleri için teknik geziler düzenlemek,
- Bünyesinde bulunan Ziraat Mühendislerini ekim alanının kontrolü için görevlendirmek,
- Tarım, gıda ve kadının ekonomik hayata katılımını destekleyecek diğer eğitsel

faaliyetlerle ilgili eğitim faaliyetlerinde bünyesinde bulunan eğitimcileri görevlendirmek,

- Faydalanıcı seçimleri için mülakatlara katılmak,

Türk Kızılay Şanlıurfa Toplum

Merkezi Yükümlülükleri:

- Mesleki kurslar için gerekli malzeme, ekipman ve teçhizatın tedarikini sağlamak,
- Ekim, üretim ve pazarlama aşamasında ihtiyaç duyulan malzeme, ekipman ve teçhizatı Kadın Eller Kooperatifine teslim etmek,
- Mesleki kurs alanına faydalanıcıların ulaşmalarını sağlamak,
- Faydalanıcı seçimleri için mülakatları katılmak,
- Göçmen faydalanıcılar için eğitimde tercüman görevlendirmek,

2.11. Proje Çıktıları

Proje kapsamında tarım ve gıda alanlarında 'Ev Tipi Sofralık Zeytin İşleme', 'Turşu Kurulumu' ve 'Organik Reçel ve Marmelat Üretimi' meslek dallarında ihtiyaç sahibi toplam 50 kadına mesleki eğitimler düzenlenmiş, eğitimi başarıyla tamamlayan ve girişimci ruhu ve motivasyonu ile öne çıkan 15 kadının Kadın Eller Kooperatifine üye olmaları sağlanarak, bu kadınlar Kooperatif Kapasite Geliştirme Eğitimi ile desteklenmiştir. Aynı zamanda Genç İş Kooperatifinden hizmet alımı yoluyla Kadın Eller Kooperatifine yönelik ihtiyaç analizi gerçekleştirilmiş ve bu analiz doğrultusunda ilgili kooperatifin malzeme, ekipman ve danışmanlık ihtiyaçları belirlenmiştir. Akabinde belirlenen malzeme ve ekipmanlar Türk Kızılay Şanlıurfa Toplum Merkezi tarafından satın alınarak ilgili kooperatife tutanakla teslim edilmiş, hizmet sağlayıcı tarafından ise ilgili kooperatif ortaklarına yönelik ürün geliştirme, pazarlama ve satış konularında mentorluk destekleri verilmiştir.

Tüm bu çalışmaların sonucunda, proje kapsamında mesleki eğitimler ve kapasite geliştirme eğitimi ile desteklenerek kooperatife üye olmaları sağlanan kadınlar, aldıkları eğitimler doğrultusunda kooperatif bünyesinde üretim yapmakta ve yine kooperatif üzerinden yapılan satışlardan sürdürülebilir gelir elde etmektedirler.

3. GENEL DEĞERLENDİRME VE SONUÇ



Suriye’de devam etmekte olan çatışmalar nedeniyle Türkiye, kentsel alanlarda yaşayan yaklaşık 4 milyon Geçici Koruma Statüsü altındaki Suriyeli göçmene ev sahipliği yapmaktadır. Geçici Koruma ve Uluslararası Koruma kapsamındaki kişiler ile ev sahibi topluluk arasında sosyal uyumun sağlanması ve bu kişilerin istihdam edilebilirliklerinin artırılarak geçim kaynaklarına erişimlerinin desteklenmesi, Suriye insani krizinden etkilenip yurtlarını terk etmek zorunda kalan ve yeniden toparlanma sürecinde olan göçmenler açısından yüksek önem arz etmektedir. Bu kapsamda insani yardım açısından yerel paydaşlar ile iş birlikleri geliştirilerek Türkiye iş gücü piyasasının imkanları ve ihtiyaçları yönünde mesleki becerilerin artırılması, söz konusu kişilerin geçim kaynaklarına erişimlerini kolaylaştırmaya ve bu kişilerin iş piyasası içerisinde bulunarak yerel halk ve dinamiklerle olan sosyal uyum süreçlerinin geliştirilmesine imkan sağlayacaktır. Aynı zamanda yerel halkın da söz konusu programlara dahil edilmesi, hem göçmen halkın hem de ihtiyaç sahibi ev sahibi topluluğun geçim kaynaklarına erişimlerinin sağlanması hem de eşit imkanlar çerçevesinde sosyal entegrasyonun geliştirilerek söz konusu programların sürdürülebilir hale gelmesini sağlayacaktır.

Bu rapor, Toplum Temelli Göç Programları tarafından yürütülen Sosyoekonomik Geliştirme Programı kapsamında Şanlıurfa Toplum Merkezi aracılığıyla gerçekleştirilmiş Tarım Aracılığıyla Toplulukların Sosyoekonomik Refahlarının Güçlendirilmesi Projesi çalışmalarında elde edilen deneyimlerin bir özeti yansıtmaktadır. GAP Bölge Kalkınma İdaresi Başkanlığı ve Kadın Eller Kooperatifi, Geçici Koruma ve Uluslararası Koruma statüsündeki yabancı uyruklu kişiler ve meslek ve iş sahibi olmak isteyen ev sahibi topluluk için geliştirilmiş

kapsamlı mesleki eğitim olanakları ile kişilerin geçim kaynaklarına erişimlerini amaçlayan program ve projeler için önemli bir paydaş yerel kuruluşlar konumundadırlar.

Yukarıda bahsedilen gereksinimler ve beklenen çıktılar göz önüne alındığında Türk Kızılay Toplum Temelli Göç Programları Koordinatörlüğü tarafından, Şanlıurfa Toplum Merkezi aracılığıyla GAP Bölge Kalkınma İdaresi Başkanlığı ve Kadın Eller Kooperatifi paydaşlıklarında yürütülen Tarım Aracılığıyla Toplulukların Sosyoekonomik Refahlarının Güçlendirilmesi Projesi kapsamında, Geçici Koruma ve Uluslararası Koruma statüsündeki yabancılar ve ihtiyaç sahibi ev sahibi topluluğa yönelik gıda ve tarım alanlarında, ‘Ev Tipi Sofralık Zeytin İşleme’, ‘Turşu Kurulumu’ ve ‘Organik Reçel ve Marmelat Üretimi’ meslek dallarında mesleki eğitimlerin verilerek bu kişilerin mesleki becerilerinin geliştirildiği, verilen mesleki eğitimler sonunda motivasyonu ve girişimcilik ruhu ile öne çıkan kadınların kooperatiflik becerilerinin geliştirilerek Kadın Eller Kooperatifi’ne ortak olmalarının sağlandığı ve bu sayede diğer kooperatif üyeleri ile iş birliği içerisinde sürdürülebilir gelir elde edebilecekleri bir üretim & satış zinciri içerisinde yer buldukları gözlemlenmiştir.

MEVCUT DURUM

Verilen mesleki eğitimler sayesinde faydalanicılarda tarım alanında farkındalık oluşmuştur. Hali hazırda kooperatifin 8 dönümlük bir biber arazisi bulunmaktadır. Geçen yıl biberleri farklı arazilerden veya hal pazarından alan kooperatif, kendi biberlerini bu yıl biberini yetiştirmiştir. Bu sayede hem tek kalite organik biber yetiştirilmiş hem de kooperatif giderleri asgari seviyeye indirilmiştir. Arazide biber fidelerinin ekiminden hasadına kadar olan bütün süreçler kooperatif ortakları tarafından takip edilmiştir. Yetiştirilen biberler günlük olarak toplanmakta ve kooperatif bünyesinde işlenmektedir.

Elde edilen biberler yine kooperatif ortakları tarafından kooperatif bünyesinde; isot, pul biber, toz biber, biber salçası, biber kurutmalığı ve turşu olarak işlenmektedir. Bir taraftan arazide yetiştirilen biberler toplanırken, diğer tarafından toplanan biberler işlenmeye devam etmektedir. Biber salçası, pul biber, toz biber, kurutmalık dolmalık biberin yanında turşu yapımı için de biberler salamura edilmeye başlanmıştır.

Biberlerin toplanmasından bu yana kooperatif 500 kg pul biber elde etmiş ve üretime devam etmektedir. Pul biber 75 liradan, biber salçası 45 liradan ve kurutmalıklar ise 50 adedi 20 liradan satılmaktadır. Kooperatif, satışlarını Web sitesi aracılığıyla, telefon ile sipariş aracılığıyla veya sosyal medya aracılığıyla yapmakta olup, Türkiye'nin pek çok yerinden sipariş almaya devam etmektedir. Bunun yanında toplu siparişlere de cevap vermektedir. Üretilen ürünler evsel yöntemlerle ve aynı zamanda kooperatif başkanı olan gıda mühendisi refakatinde gerçekleştiği için yoğun talep almaktadır. Aynı zamanda kooperatif ISO 22000 belgesini almak için gerekli işlemlere başlamıştır. Yakın zamanda büyük satış siteleri üzerinden de satış yapılması planlanmaktadır.

Kooperatifin mevcut ortaklarının yanında yeni ortak olmak isteyen yerel ve göçmen kişiler bulunmaktadır. Yeni ortaklar için süreçler devam etmektedir.

Bunun yanında sosyal uyum desteklenmiş, yerel ve göçmen ortakların birbirleri hakkındaki ön yargıları kırılmıştır. Verilen kooperatifçilik eğitimleri sayesinde ortaklar arasında yerleşen kooperatifçilik düşüncesini çevrelerine de yaymaya başladıkları ve etrafındaki kişileri kooperatifleşmeye yönlendirdikleri gözlemlenmektedir. Yine daha önce kooperatif yönetiminde kısıtlı olarak görev alan veya görev almak istemeyen faydalanicılar halihazırda kooperatifin sorumluluğunu üstlenmiş ve kendi aralarında yapmış oldukları görev dağılımı ile bütün süreçlerini devam ettirmektedirler.

4. EKLER



KADIN ELLERLE EVSEL ÜRETİM VE İŞLETME KOOPERATİFİ EĞİTİM İHTİYAÇ ANALİZİ VE EĞİTİM FİNAL RAPORU



Mart 2021

1. EĞİTİM İHTİYAÇ ANALİZİ VE FİNAL RAPORU KAPSAMI

1. 1. Amaç, Metodoloji

Türk Kızılay Toplum Temelli Göç Programları Koordinatörlüğü Şanlıurfa Toplum Merkezi Kooperatif Kapasite Geliştirme Danışmanlık Hizmet Alımı kapsamında Şanlıurfa ilinde bulunan Kadın Ellerle Evsel Üretim ve İşletme Kooperatifi'nin (tüzel kişi bağlamında), ortaklarının ve potansiyel faydalanıcılarının kapasite gelişimlerini desteklemek üzere planlanan kooperatifçilik/sosyal kooperatifçilik eğitimlerinin müfredatını, metodolojisini ve hedeflenen öğrenme çıktılarını nitel/nicel verilerle ortaya koymak amacıyla; 10 Şubat 2021'de, (1) odak grup görüşmesi gerçekleştirilmiş, (2) çevrimiçi - genel değerlendirme (ortak) anketi uygulanmış, sonuçları analiz edilmiştir. Yanısıra (3) çevrimiçi - genel değerlendirme (müstakbel ortak) anketinden seçilen 5 parça veri seti ile birlikte (4) beceri değerlendirme formundan öne çıkarılan veri setleri ve vaka görüşmesi nitel bulguları rapor evrenini zenginleştirmek için dahil edilmiştir.

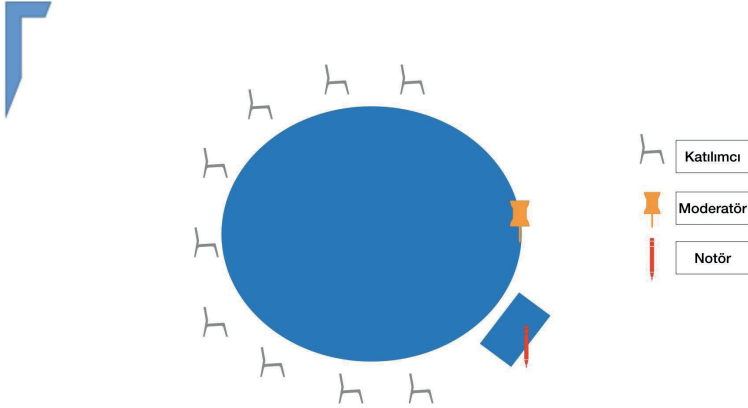
İhtiyaç analizi ile elde edilen bulgular doğrultusunda çevrimiçi kooperatifçilik eğitimlerinin 1, 2, 3, 4, 5, 8, 9, 10, 11, 12 Mart 2021 tarihlerinde (10 Eğitim) 13.30 - 16.30 saatleri arasında gerçekleştirilmesi (toplam 30 saat) hedeflenmiş ve eğitimler tamamlanır tamamlanmaz 7 bölümden (demografi, eğitimci/eğitmen/içerik/genel, beklentiler, mentörlük) oluşan Eğitim Değerlendirme Anketi TR&AR dillerinde 35 nihai faydalanıcıya uygulanmıştır.

- Öğleden önce; 2 Genç İş Kooperatif danışmanı, 3 Kızılay personeli, 16 yararlanıcı ile **odak grup görüşmesi** ve **anket formu** uygulaması
- Öğleden sonra: 2 Genç İş Kooperatif danışmanı, 3 Kızılay personeli, 35 yararlanıcı ile anket formu (çevrimiçi) uygulaması ve **vaka görüşmesi** bazlı çalışma gerçekleştirilmiştir.
 - » Eğitimler tamamlandığında 35 yararlanıcı ile çevrimiçi **Eğitim Değerlendirme Anketi** uygulaması gerçekleştirilmiştir

1. 2. Odak Grup Görüşmesi - Metodoloji

- **Ortak Profili:**
- **Yöntem:** Kooperatif ortaklarının en az %70'iyle odak grup görüşmesi gerçekleştirilecektir..
- **Tarih:** 10.02.2021
- **Katılımcı sayısı:** 16

- **Süre:** 120 dakika
- **Görevler:** 1) OGG çalışması öncesi Beceri Değerlendirme ve Ortak Genel Değerlendirme Anketlerinin çevrimiçi olarak uygulanması 2) Kooperatif arka plan analizi 2) Mevcut durum (iç yapı) analizi, 3) Kooperatif sürdürülebilirlik analizi
- **Odak Grup Görüşmesi Yönergesi**
 - » **Oturma Planı:** Katılımcılar birbirini görecek şekilde U/O düzeninde oturmalıdır. Moderatör aşağıdaki şekilde konumlanmalıdır. Katılımcıların birbirlerine ve moderatörün katılımcılara isimleriyle hitap etmesi için isimliklerin olması önerilir.



- Toplantı Akışı:
 - Görüşmenin amacı ve kuralların açıklanması (10 dk)
 - Tanışma (15 dk)
 - Sorular ve tartışma (85 dk)
 - Özet ve kapanış (10 dk)
- Kurallar:
 - » Görüşme süresi 2 saattir, bu süre boyunca ara verilmeyecektir.
 - » Katılımcılar gönüllülük esasına dayanarak görüşmeye katılırlar.
 - » Görüşme boyunca her katılımcının dengeli olarak tartışmalara katılımı ve

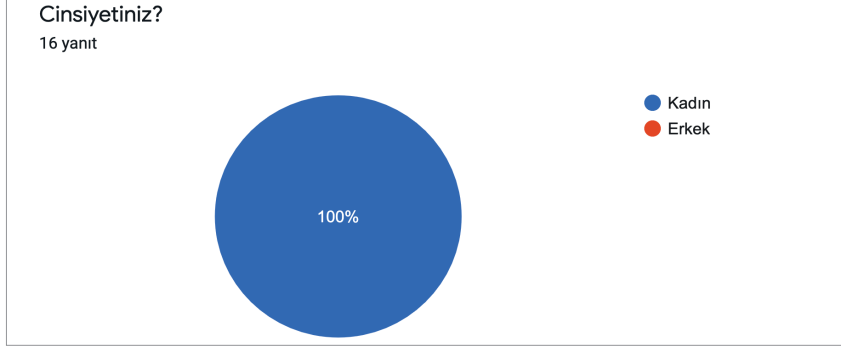
birbirleri ile tartışmaları amaçlanmaktadır.

- » Moderatör hariç kimse tartışmaya müdahale etmemelidir.
- » Yönlendirici sorular sorulmamalı veya katılımcıların cevaplarını etkileyecek herhangi sözlü/bedensel bir davranışta bulunulmamalıdır.
- » Katılımcılara yöneltilen soruların doğru veya yanlış cevapların olmadığı söylenmeli, birbirlerinin görüşlerine saygı duymaları hatırlatılmalıdır. Karşıt görüşlerin ortaya çıkmasına elverişli bir ortam sağlanması önemlidir.

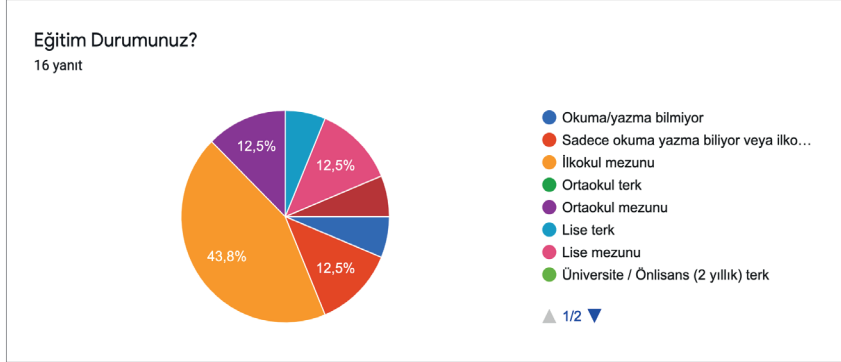
Soru Formları:

- **Beceri Değerlendirme Anketi** (Kooperatif ortaklar TR ve Müstakbel ortaklar SR)
- **Ortak - Genel Değerlendirme Anketi** (Kooperatifin TR ortaklarına yönelik hazırlanmıştır)
- **Odak Grup Görüşme Formu**

2. KATILIMCI PROFİLİ



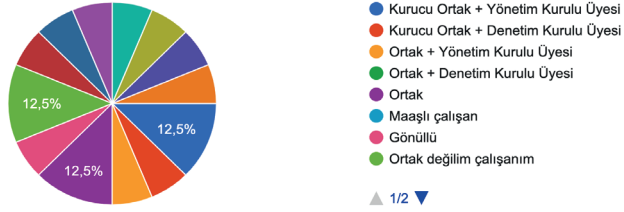
Tamamını kadınların (16) oluşturduğu faydalanıcıların yaş ortalaması 44; en yüksek yaş 56; en düşük yaş ise 21 olarak tespit edilmiştir. Bununla birlikte eğitim durumları; %6,3 okuryazar değil; %12,5 sadece okuma yazma biliyor ve/ya ilkökul terk; %43,8 ilkökul mezunu ve %6,3 Üniversite/önlisans şeklinde belirmiştir.



Kooperatife **ortak olunan tarih** sorusuna yanıtlar aşağıdaki tabloda gösterilmiştir. İlgili çalışmada 16 faydalanıcıdan **4'ünün** kooperatif ortağı olduğu tespit edilmiş ve bu ortakların kooperatif içi yönetsel görev dağılımı; 2 (kurucu ortak/YK üye) 1 (kurucu ortak/DK üye) 2 (ortak+YK üye) şeklinde gerçekleşmiştir.

Statü	Sayı
Kooperatife ortak değilim / Gönüllüyüm	3
Kooperatife ortak değilim / Profesyonel çalışırım	4
Kooperatife ortak değilim / Projenin başından bu yana görev alıyorum	1
Kooperatif ortağı değilimi yeni ortak olacağım	3
2020	5

Kooperatif içindeki yönetsimsel göreviniz?
16 yanıt



3. BULGULAR

Odak grup görüşmesi, 3 ana başlıkta (arkaplan, mevcut durum, sürdürülebilirlik) aşağıda belirtilen sorular vasıtasıyla, gerekli olduğu takdirde ayrıntı sorular eşliğinde, faydalanıcıların eğitmen/danışmanları, proje ekibi ve birbirleriyle etkileşime geçmesi hedefiyle gerçekleştirilmiştir.

Tablo.1: Demokratik ve ekonomik yaşama katılım - Arkaplan (Eğitim - uygulama öncesi çalışmada elde edilen bulgular.)

Başlık	Alt Başlık	Katılımcıların İfadeleri
Demokratik ekonomik yaşama katılım	Arkaplan	“Projede vardık zaten. Sedat Hoca ve Aslı Hoca’dan duyduk. Birlikte karar verdik.”
	1. Kooperatiften nasıl haberdar oldunuz?	Sedat Hoca konuştu. Anlattı, ortak olmak isteyen varsa dedi ve olduk. Zararı veya karı nedir diye düşünmedik
	2. Kooperatife nasıl ortak oldunuz?	Arkadaşım, komşum üye oldu. Başta kooperatif değildi. Üye değilim. Yeni başlıyorum.”
	3. Kooperatifinizi nasıl tanımlıyorsunuz?	“İşkur’dan duydum. Tesadüfen İşkur’a gidince orada söylediler.”
	4. Kooperatif ana sözleşmesini okudunuz mu?	“Bayanların hepsi aktif ama maddi olarak kooperatiften destek bekliyoruz.”
	5. Kooperatifçiliğin uluslararası tanımından ve 7 evrensel ilkesinden haberdar mısınız?	“Sedat Hoca dedi ki tarlaya ekeceğiz, üreteceğiz, işleyeceğiz. Tarlaya gidemem ben.”
	6. Sosyal Kooperatif kavramından haberdar mısınız?	“Anasözleşmeyi hiç okumadık. Zaman kısıtı vardı.”
	7. Kooperatifte ne tür işler yapıyorsunuz?	“Hayır.”
	8. Kooperatife yeni biri nasıl dahil olabilir?	“Yerine göre çaycı, çöp atma, biber taşıma, yıkama, kurutma, paketleme, vb. Üretime ait herşey. Biber isteyen oluyordu. Müşteri geliyordu. Orada satış yapıyorduk. Çevremdeki insanlara satış yaptım.”
		“Ürünün satılmasını beklemeden asgari düzeyde gelir elde etmeyi isteriz.”
		“Fikrim yok, kooperatifi bilmiyorum.”

Tablo.2: Demokratik ve ekonomik yaşama katılım - Mevcut durum (Eğitim - uygulama öncesi çalışmada elde edilen bulgular.)

Başlık	Alt Başlık	Katılımcıların İfadeleri
Demokratik, ekonomik yaşama katılım	Mevcut durum Kooperatife ne kadar zaman ayırıyorsunuz? Sizi en çok motive/ demotive eden şeyler neler? Kooperatif ortakları arasında iletişim nasıl sağlanıyor? Muhasebe konularından haberdar mısınız? Karar alma süreçleri nasıl? Hangi yöntemleri kullanıyorsunuz?	“Aslı Hoca olmazsa gelmem. Aslı Hoca anlayışlı, ahlaklı olduğu için seviyorum.” “Kadınların psikolojisini düzeltmesi, orada sıkıntılarını atması, birbiri ile uyumlu olması çok güzel” “İş bölümü yaptığımızda biri kaytarıyorsa moralimiz bozulur.” Geç saate kalınmasından hoşlanmıyorum.” “İşi bilmeyip bilmiş gibi gösterenlere bozuluyorum.” “Kızılay 40 TL yardım yapmasa sabah kalkıp gelmem.” “Ortaya birşey çıkarmış oluyoruz, bundan haz alıyoruz. Sadece para değil, bu tür hazlar da önemli.” “Henüz öyle bir iletişim içinde değiliz.” “Biberin alım fiyatı veya yapılan harcamaları anlatıyorlardı. Ne kadar geldi ve ne kadar gitti, onları bilmiyoruz.” “Çoğu zaman Aslı Hoca bizi toplar ve anlatır.

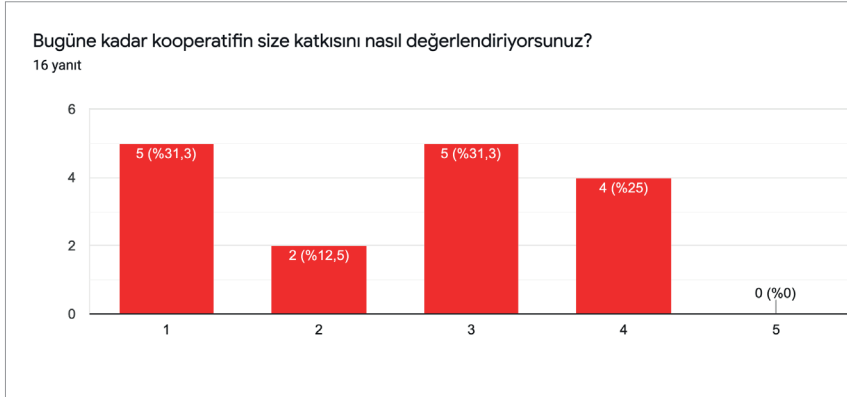
Tablo.3: Demokratik ve ekonomik yaşama katılım - Sürdürülebilirlik (Eğitim - uygulama öncesi çalışmada elde edilen bulgular.)

Başlık	Alt Başlık	Katılımcıların İfadeleri
Demokratik, ekonomik yaşama katılım	Sürdürülebilirlik 2021 sonunda kooperatifi nerede görüyorsunuz? 2 sene sonra kendinizi nerede görüyorsunuz? Kooperatifin geleceğine ilişkin korkularınız nelerdir? Bu korkunun kaynağı/sebebi sizce nedir? Bunları aşmak için çözüm önerileriniz nedir?	"Güzel geniş bir yerde." "Biberimizi çok beğeniyorlar." "İyi giderse ben iş kadını olarak görüyorum kendimi." "Belgesel çekilmiş olarak görüyorum." "Aslı Hanım'ın gitmesi bir korkum." "Kooperatifin kapanması korkum." "Korkum yok. Olursa olur, olmazsa olmaz." "Stresimizi attığımız bir yer. Olmasa evde kafayı yerdik." Reklam yapacak düzeyde olmak istiyorum. "İletişim konusunda daha çok gelişmek istiyorum." El birliği olursa, başla gözle çalışırsak olur. Herkes banane derse, kuruş hesabı yaparsak olmaz. "Yapılan ürünlerin kalitesine uygun fiyatta satılması.

Genel Değerlendirme Anketi (Ortak) içindeki 11 soru ve katılımcıların verdiği yanıtlar; yüzdeler ve sayılar şeklinde grafiklerle ifade edilmiştir.



(1) Çok yetersiz (2) Yetersiz (3) Kararsızım (4) Yeterli (5) Çok yeterli



(1) Çok yetersiz (2) Yetersiz (3) Kararsızım (4) Yeterli (5) Çok yeterli

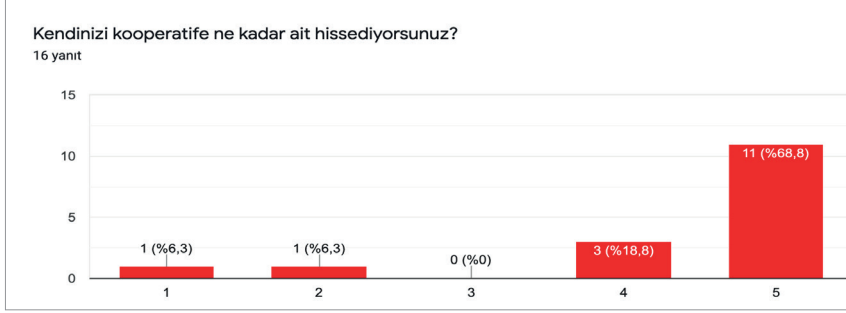
Katılımcılardan, kendilerinin, bugüne kadar kooperatife ve kooperatifin de kendilerine olan katkılarını değerlendirmeleri istenmiştir. **Kendilerinin kooperatife katkısını;** %18,8 çok yetersiz/yetersiz; %18,8 kararsız; %62,5 yeterli/çok yeterli gören şeklinde belirtmişlerdir. Bununla birlikte **kooperatifin kendilerine katkısı bağlamında;** %43,8 çok yetersiz/yetersiz; %31,3 kararsız; %25 yeterli/çok yeterli şeklinde değerlendirmişlerdir.



Katılımcıların **%50'sinin daha önce hiçbir çalışma deneyimi olmadığı** tespit edilmiştir. %31,3 katılımcı ise daha önce tam ve/veya yarı zamanlı işlerde çalıştıklarını belirtmiştir.



Kadın Elleri Evsel Üretim ve İşletme Kooperatifi'nin planlanan kooperatif çalışmalarına **katılımcıların %75'i 3-4 gün; %25'i hergün** katılabileceğini belirtmiştir.



Kadın Elleri Evsel Üretim ve İşletme Kooperatifi'ne katılımcıların %**87,4**'ü **kendilerini “fazla” ve/ya “çok fazla” ait** hissettiklerini; %12,6'sı “çok az” ve/ya “az” ait hissettiklerini belirtmiştir.

Vaka bazlı çalışma adına üretilen soru ve katılımcıların verdiği nitel/açık uçlu yanıtlar aşağıda derlenmiştir:

Soru 1 - Örneğin İso't üreten bir kooperatifiz ve Merve diyor ki, şekerleme üretelim, şekerleme çok satar ve iyi bir gelir elde edebiliriz. Ama sizin şekerleme üretimiyle ilgili hiçbir fikriniz yok. Ne yaparsınız?

- “Şanlıurfa'da en çok satılan ürün isot. Önce onu üretelim, daha sonra şekerleme de üretiriz.”
- “Es geçmeyelim, üreteceğimiz alanın bir kısmını da şekerlemeye ayırabiliriz.”
- “Biber çok para ediyor. Daha çok gelir elde edilecek olan işi yapalım.”
- “Biber mevsimsel olduğundan 3-4 ay biber yapıp geri kalan zamanda şekerleme yapabiliriz.”
- “Şekerleme daha iyi olabilir pazarlama açısından. Sosyal medyadan satılabilir.”
- “Farklılığa açığız. Türk ve Suriye mutfağını birleştirip güzel ürünler çıkarabiliriz.”

Soru 2 - Üretim esnasında iş bölümü yaptınız ama bir arkadaşınız yavaş çalışarak işin aksamasına sebep oluyor. Ne yaparsınız?

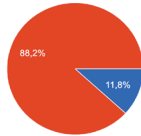
- “İş değişikliği yaparak onun daha iyi yapacağı işi yapmasını sağlarız.”
- “Kendi gücüne uygun olacak bir iş veriz.”
- “Biraz mola vermesini öneririz. Dinlenip işe dönerse daha iyi olabilir.”
- “Önemli olan işin bitmesi. Birbirimize anlayış göstererek işin bitmesini sağlarız.”

Soru 3 - Türkiye'ye geldikten sonra muhtemelen genelde evde olduğunuz bir yaşam şekli oldu. Belki bir süre sonra düzenli evden çıkıp işe gitme durumunuz olacak. 20-30 kişiyle birlikte iş yapacaksınız. Bununla ilgili kaygı veya heyecanınız var mı?

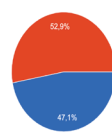
- “Böyle bir ortamda bulunmayı çok isterim. Ben onlardan, onlar da benden bir şey alabiliriz.”
- “Hepimiz bir olup birşeyler başarabiliriz.”
- “Kooperatife girmek istiyoruz. Oldu ki bir sorun oldu, devam edemedik, en azından birşeyler öğrenmiş oluruz ve sonrasında kendi işimize devam ederiz.
- Hem maddi hem manevi olarak böyle bir topluluktan faydalanmak isteriz.”
- “Suriye’de iken hep evdeydik. Tüm işler eşimizde idi. Erkek olmadan hiçbirşey yapamazdık. Türkiye’ye gelince kendi başımıza iş yapmaya, sorumluluk almaya başladık. Pazara gidiyoruz, çocukların okuluyla ilgileniyoruz.”

Genel Değerlendirme Anketi’ne (müstakbel ortak TR & SR) 34 katılımcı tarafından verilen yanıtlar iki grup şeklinde kategorize edildiğinde %11,8’inin TR; %88,2’si ise SuTP katılımcıları olduğu tespit edilmiştir.

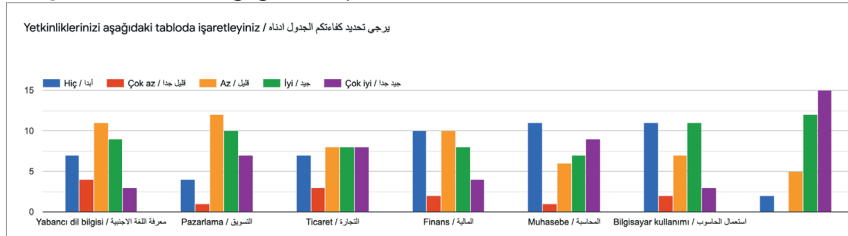
Uyruğunuz?
34 yanıt



Uyruğunuz Suriye ise Türkçe; Uyruğunuz Türkiye ise Arapça'yı konuşabiliyor musunuz?
34 yanıt



Müstakbel ortaklar anketine göre: uyruğu T.C ise Arapça dilini; SuTP ise Türkçe dilini konuşabilme oranları; **%52,9 Hayır; %47,1; Evet** olarak tespit edilmiştir. Bununla birlikte, “Şu anda çalıştığınız bir iş var mı?” sorusuna **%97,1** oranında **“Hayır”** cevabı verildiği görülmüştür.

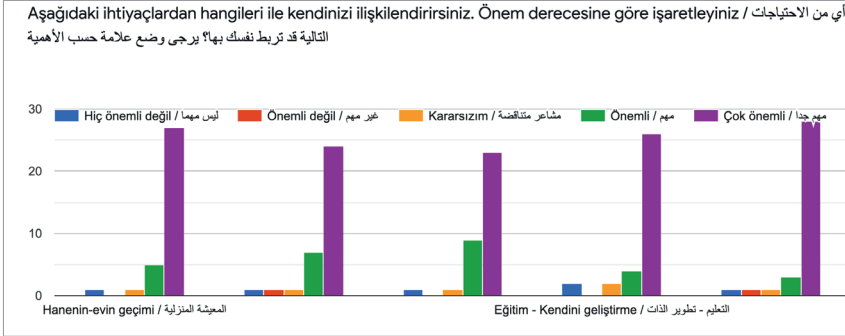


Hiç (1) Çok az (2) Az (3) İyi (4) Çok iyi (5)

Yetkinlikler Tablosu

Yetkinlikler	Hiç	Çok az	Az	İyi	Çok iyi	Toplam (Kişi)
Yabancı dil bilgisi	7	4	11	9	3	34
Pazarlama	4	1	12	10	7	34
Ticaret	7	3	8	8	8	34
Finans	10	2	10	8	4	34
Muhasebe	11	1	6	7	9	34
Bilgisayar kullanımı	11	2	7	11	3	34
Akıllı telefon kullanımı	2	0	5	12	15	34

Yetkinlikler haritasında, “**Akıllı telefon kullanımı**”, başlığında grup bağlamında en yüksek yetkinlik kaydedilirken; “**yabancı dil bilgisi**” ve “**Finans**” başlıklarında en düşükleri kaydedilmiştir.



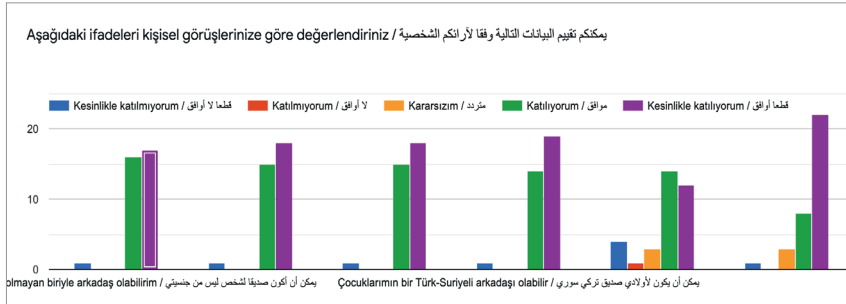
Hiç önemli değil (1) Önemli değil (2) Kararsızım (3) Önemli (4) Çok önemli (5)

“**Hanenin/evin geçimi**” ihtiyacını “**Çok önemli**” şeklinde işaretleyen (27 kişi)
“**Aile bakım yükümlülüğü**” ihtiyacını “**Çok önemli**” şeklinde işaretleyen (24 kişi)
“**Sosyal uyum**” ihtiyacını “**Çok önemli**” şeklinde işaretleyen (23 kişi) “**Eğitim - kendini geliştirme**” ihtiyacını “**Çok önemli**” şeklinde işaretleyen (26 kişi) tespit edilmiştir.

Sosyal İfadeler Tablosu

İfadeler	1	2	3	4	5	Top
Kendi uyruğumdan olmayan biriyle arkadaş olabilirim .	1	0	16	17	0	34
Karşı komşumun Türk-Suriyeli bir aile olması benim için fark etmez.	0	1	0	15	18	34
Aynı iş yerinde bir Türk-Suriyeli ile çalışabilirim.	1	0	15	18	0	34
Çocuklarımla bir Türk-Suriyeli arkadaş olabilir.	1	0	14	19	0	34
Çocuklarımla Türk-Suriyeli biriyle evlenebilir.	4	1	3	14	12	34
Türkiye'de benim ve ailem için bir gelecek olduğuna inanıyorum	1	0	3	8	22	34

Kesinlikle katılmıyorum (1) Katılmıyorum (2) Kararsızım (3) Katılıyorum (4) Kesinlikle katılıyorum (5)



Kesinlikle katılmıyorum (1) Katılmıyorum (2) Kararsızım (3) Katılıyorum (4) Kesinlikle katılıyorum (5)

Beceri Değerlendirme Formu 9 TC vatandaşı Türkçe ve 23 geçici koruma statüsü altındaki Suriyeli Arapça olarak doldurmuştur. Form, iki kısımdan oluşmaktadır:

A.Yaşam Becerileri (12 soru) - Konu başlıkları aşağıda maddelendirilmiştir.

Uyarlanabilirlik ve Esneklik b) Motivasyon c) Sorumluluğu yönetmek d) Zaman

yönetimi e) İletişim f) Takım çalışması g) Çatışma yönetimi h) Hizmet-odaklılık ı) Karar verme i) Problem çözme j) Yaratıcılık ve yenilik k) Resmi ve yapılandırılmış düşünme

B.Duruma bağlı davranış soruları (6 soru)-- Konu başlıkları aşağıda maddelendirilmiştir.

Motivasyon b) Zaman yönetimi c) Takım çalışması d) Hizmet-odaklılık

Forma verilen yanıtlardan üç temel çıkarım yapılmıştır:

1. Her bir yaşam becerisinde grubun zayıf ve güçlü olduğu becerileri tespit edilmiş,
2. Duruma bağlı davranış sorularında 5 üzerinden 0 puan alan kişiler ve 0 puan aldıkları beceriler Proje Ekibinin dikkatine işaretlenmiş,
3. Yaşam becerileri soruları üzerinden “bireysel yaşam becerisi endeksi” oluşturulup sıralama yapılmıştır.

a)Her bir yaşam becerisinde grubun zayıf ve güçlü olduğu alanlar

Tablo 1. Her bir yaşam becerisinde grubun zayıf ve güçlü olduğu alanlar

	TC vatandaşı (n:9)	SuTP (n:23)	TR grup ortalaması - SR grup ortalaması	Tüm Grup (n:32)
Uyarlanabilirlik ve Esneklik	78	68	9	71
Motivasyon	89	66	23	73
Sorumluluğu yönetmek	69	41	28	49
Zaman yönetimi	86	68	18	73
İletişim	69	76	-7	74
Takım çalışması	69	66	3	67
Çatışma yönetimi	72	68	4	70
Hizmet-odaklılık	67	61	6	63
Karar verme	56	54	1	55
Problem çözme	61	58	4	59
Yaratıcılık ve yenilik	72	64	8	66
Resmi ve yapılandırılmış düşünme	78	71	7	73

Anılan 12 becerinin ortalamasında TC vatandaşı grup (grup ortalaması: 72/100) ile SuTP grup (grup ortalaması: 64/100) arasında dikkate değer bir farklılık olduğu tespit edilmiştir. Ayrışmanın en derin gözlemlendiği beceriler sırasıyla sorumluluğu yönetmek, motivasyon ve zaman yönetimidir. Bu konularda SuTP grubun TC vatandaşı grubu yakalaması için gerekli eğitsel tedbirlerin alınması gerekmektedir. Tüm grup arasında en güçlü olunan beceriler sırasıyla iletişim, motivasyon, zaman yönetimi ve resmi-yapılandırılmış düşünme olmuştur. Tüm grup arasında en zayıf olunan beceriler ise sırasıyla sorumluluğu yönetmek, karar verme ve problem çözme olmuştur. Zayıf olduğu tespit edilen alanlarda eğitsel ilerlemenin sağlanması önem arz etmektedir.

4. RİSKLER

Tablo.4: Demokratik ve ekonomik yaşama katılım - Riskler (Eğitim - uygulama öncesi çalışmada elde edilen bulgular.)

Başlık	Alt Başlık	Tanımlama	
Demokratik, ekonomik yaşama katılım	Arkaplan	- Kooperatif ve kooperatifçilik hakkında entelektüel bilgi eksikliği. - Yeni ortakların, gönüllülerin kooperatif süreçlerinden haberdar olmaması ve örgütsel kültürün aktarımındaki eksiklik. - Kooperatiflerin yasal ve mali süreçleri hakkında bilgi eksikliği; - Kooperatife dahilîyet süreçlerinin yazılı ve net olmaması.	X
	Mevcut Durum	- Karar alma süreçlerine dahil olmama/olamama. - Kooperatif yapısından çok kişilerin baskın halde olması. - Etkili iletişim ve karar alma mekanizmaları için araçlarının olmaması. - Verimsiz iletişim stratejisi. - Rol ve görevlerin tanımlı ve yazılı olmaması. - TR & SR kökenli ortaklar arasındaki iletişim ve birlikte iş yapabilme problem. - TR & SR kökenli ortaklar arasındaki sosyal uyum ve kültürlerarası entegrasyon problemi. - Kooperatife ayrılan zamanın ortaklar arasında dengesiz dağılması. - Kooperatifin ticari olarak sürdürülebilir olmasına olanak sağlayacak bütünsel bir iş modelinin geliştirilmemiş olması. Bu bağlamda, kooperatifin gelir getirici aktivitelerinin dağınık ve birbirinden kopuk olması. - Performans ve katkıların görünür ve ölçülebilir olmaması.	X
	Sürdürülebilirlik	- Ortaklık prosedürlerinin net olmaması. - Ortak/gönüllü yaş ortalamasının yüksek olması. - Kooperatifin yükünün birkaç ortağın üzerinde olması ve diğer ortaklarda yeterince inisiyatif alma güdüsü olmaması. - TR & SR kökenli ortakların iletişim ve birlikte iş yapabilme becerilerinin yetersizliğinden doğabilecek kooperatifin çalışma verimini düşürme ve kooperatif ortaklığından ayrılabilme.	X X

- Grup bilinci, birlikte iş yapma bilinci aktivite özelinde nispeten güçlü görünmekle birlikte kooperatif iç yönetişimi ve iletişimi bakımından zayıflık göstermektedir.
- Ortakların/katılımcıların, Yönetim Kurulu (Y.K), Denetim Kurulu (D.K), Genel Kurul (GK) gibi kooperatif organları konusunda yeterli bilgiye sahip olmaması.
- Katılımcıların, Ana Sözleşme'nin temel kavramları ve bağılayıcılığı hususunda bununla birlikte kuruluş mevzuatı ve aşamaları konularında yeterli bilgiye sahip olmamaları.
- Ortakların/katılımcıların, yatay-dikey yönetim arasındaki farklar konusunda kavramsal bilgi ve uygulama yeterlilikleri olmaması.
- Kooperatifçiliğin 7 Evrensel Kabulü hakkındaki bilgi eksikliği. Kooperatif özelinde, kooperatif içi özdeğer ve örgütsel değerlerin ortak bir şekilde oluşturulmamış olması.
- Gelir-gider farkı, pozitif gelir-gider farkı (şirket & kooperatif), fark dağıtımı, emek payı, bölüşüm gibi konulardaki bilgi ve pratik eksikliği.
- Aidatlar, bağış, işletme ve mal maliyetleri, vergiler, emek ödemeleri, risturn, huzur hakkı gibi temel mali kavramlar konusundaki bilgi ve pratik eksikliği. Temel faaliyet ve maliye döngüsü yönergelerinin oluşturulmamış olması.
- Kooperatif ortağı kadınların işin bütünü hakkındaki genel farkındalığının ve karar alma süreçlerine dahilîyetlerinin düşük olması.
- Kooperatifin ticari olarak sürdürülebilir olmasına taban sağlayan iş modelinin geliştirilmemiş olması.

Genç İşi, Kooperatifçilik Kapasite Geliştirme Eğitim Müfredatı 5 ana kategoride (Temel Kooperatifçilik:101, Kooperatiflerde Yönetişim & İletişim: 201, Kooperatiflerde Mali İdare: 301, Kooperatif Yönetiminde Hukuki Boyut: 401, Kooperatiflerde İş Geliştirme: Kooperatifçilik: 501) hem katılımcıların farklı eğitim metotlarını deneyimlemelerini, hem de interaktif metotlar sayesinde fikirlerini ve görüşlerini diğer katılımcılarla açık, net ve şeffaf olarak paylaşabilmelerini sağlamak üzere kooperatifin mevcut durumunda tespit edilen risklerinin minimize edilmesine ve görece zayıf yönlerinin güçlendirilmesine yönelik tasarlanmıştır. Genç İşi eğitim içerik kriterleriyle standardize edilmiştir:

- **KOOPS** : Sunum
- **KOOPM** : Modül
- **KOOPB** : Bilgi pakedi
- **KOOPX** : Örnek

Kadın Ellerle Evsel Üretim ve İşletme Kooperatifi ihtiyaçlarına yönelik özelleştirilmiş içerikler aşağıdaki tabloda öne çıkarılan başlıklarla belirtilmiştir.

Tablo.5: Demokratik ve ekonomik yaşama katılım - Müfredat ve uygulamalar

Eğitim - Başlık	Eğitim - Alt Başlık	Eğitim - Uygulama	
Kooperatif-çiliğin Temel İlkeleri	Ana Sözleşme, Yasal Süreçler, Uluslararası Kabuller	KOOPS101 Kooperatifçilik Genel Sunum/Başlangıç, KOOPM101 Yedi Temel İlke Uygulaması,	
Kooperatifin Temel Değerleri	Kooperatifin özdeğerlerinin netleştirilmesi	KOOPX101 Kooperatifçilik/ Genç İş, KOOPM101 Özdeğerler Örgütsel Değerler Uygulaması,	✓
Karar Alma Me-kanizmaları	Kooperatif içi karar alma mekanizmalarının çalıştırılması ve örnek uygulamalar	KOOPX201 Yönetişim & İletişim Uygulama Örneği (Sosyokrası)	
Takım Çalışma-sı ve İç İletişim		KOOPM201 Gönüllü Yönergesi Uygulaması	✓
Çatışma / Çö-züm Yönetimi	İletişim mekanizmaları ve yöntemler	KOOPM101 Faaliyet Yönergesi Uygulaması	
Kooperatiflerde Finans & Pazar-lama & İş Geliştirme	İş Modeli, Finansal Kapasite, Pazarlama Yöntemleri	KOOPM301 Mali Döngü Uygulaması - 1 Temel Sosyal Girişimcilik • Misyon, Vizyon ve Amaç Çalışması • Varsayım Doğrulama	✓
Sürdürülebi-lirlik	Stratejik Planlama & Aksiyon Planı	KOOPM501 İş Modeli Uygulaması KOOPX201 Yönetişim & İletişim Uygulama Örneği (Sosyokrası) KOOPM301 Mali Döngü Uygulaması - 2	✓

5. EĞİTİMLER VE GENEL DEĞERLENDİRME

İhtiyaç analizi ile elde edilen bulgular doğrultusunda çevrimiçi kooperatifçilik eğitimleri 1, 2, 3, 4, 5, 8, 9, 10, 11, 12 Mart 2021 (toplam 30 saat) tarihlerinde (10 Eğitim) 13.30 - 16.30 saatleri arasında online/çevrimiçi olarak zoom programı üzerinden gerçekleştirilmiştir. Eğitimler tamamlandığında 6 bölümden (demografi eğitmen/içerik/genel, beklentiler, mentörlük) oluşan Eğitim Değerlendirme Anketi TR&AR dillerinde 35 nihai faydalanıcıya uygulanmış sonuçları işbu rapora yansıtılmıştır.

5. 1. Temel Kooperatifçilik (01 Mart 2021)

- Kooperatif nedir?
- Kooperatiflerin 7 evrensel ilkesi ve kooperatiflerin değerleri nelerdir?
- Kooperatifler ile Ticari Şirketler arasındaki farklar nelerdir?
- Sosyal Kooperatif nedir?

Kadın Ellerle Evsel Üretim ve İşletme Kooperatifi ile yapılan eğitimde katılımcılara Kooperatif uluslararası tanımı ve tarihçesi başta olmak üzere genel kooperatifçilik bilgileri aktarıldı. Dünyada ve Türkiye’de kooperatifçiliğin gelişimi hakkında aktarımları yapıldı. Kooperatifçiliğin 7 evrensel ilkesi ve değerinin neler olduğu, bu ilke ve değerlerin kooperatif ortakları için ne ifade ettiği ve kooperatifçilik süreçlerine ne gibi yansımaları olduğu hem kavramsal hem de pratik örnekler üzerinden katılımcı bir şekilde değerlendirildi. Kooperatif ortağı olmak, üzerine değerlendirmeler yapıldı. Kooperatif ve şirket işletme modelleri arasındaki farklar ve bunun kooperatif ortakları tarafından algısı üzerine paylaşımlar yapılarak yorumlamalar gerçekleştirildi. Patron - ortak olma farkı, kar ve emek ödemesi, karar almak konuları ele alındı. Sosyal Kooperatif tanımı başta olmak üzere sosyal kooperatifçiliğin ne olduğu uluslararası tanımı, tarihçesi ve gelişimi ile Türkiye’deki sosyal kooperatifçilik süreçleri tartışıldı. Sosyal Kooperatifler ile klasik kooperatiflerin farkları, sosyal kooperatifçilik kriterleri konuşuldu. Sosyal Kooperatiflerin toplumsal ihtiyaçlara nasıl çözümler sunduğu ve nasıl toplumsal fayda yarattıkları konuşuldu. Kadın Ellerle Evsel Üretim ve İşletme Kooperatifi katılımcıları toplumsal fayda yaratma konusunda oldukça bilinçli ve farkındalığı yüksek yorumlar yaparak tartışmayı zenginleştirdiler.

Eğitim buluşmasının katılımcıların 1) Kooperatifin ne olduğu 2) Kooperatif ortağı bilinci 3) Bir iş, hizmet veya ürün üretmek için neden kooperatif kurulması gerektiği 4) Kooperatifçilik ilke ve değerlerinin kişiler ve toplumdaki karşılığı 5) Kooperatif ve şirket arasındaki farklar 6) Patron ve çalışan ilişkisi 7) Kar odaklı olma/olmama farkındalığı 8) Sosyal Kooperatif tanımı 9) Sosyal Kooperatifin özellikleri 10)

Toplumsal fayda odaklılık başlıklarında farkındalıklarının ve bilgi düzeylerinin belirgin şekilde arttığı görülmüştür.

5. 2. Karar Alma Mekanizmaları & Takım Çalışması (02 Mart 2021)

- Karar Alma Süreçlerinin Metodolojisi ve İşleyişi

Kadın Ellerle Evsel Üretim ve İşletme Kooperatifi ortaklarının ve müstakbel ortaklarının, kooperatife dair kararları alırken ne tür yöntemler kullanabileceğine yönelik bilgi edinmeleri ve karar alma senaryoları üzerinden pratik örneklerle sürecin deneyimlenmesi eğitimin temel iki amacı olarak dizayn edilmiştir. Mutabakata dayalı karar almanın diğer “klasik” yöntemlerden farklı olan yönleri aktarılarak ilgili yaklaşımının öğrenilmesi adına somut örnekler üzerinden deneyimlenmiştir.

Katılımcıların kooperatifçilik değerlerinden “kişisel sorumluluk üstlenme” hakkında farkındalık seviyesi arttığı gözlemlenmiştir. Kooperatiflerle diğer iktisadi işletmeleri birbirinden ayıran 5 temel özellikten ikinci (eşitlik) ve üçüncüsünü (ortak karar alma) temsil eden kavramlar öne çıkarıldı. Kooperatiflerde en zor ve önemli süreçlerden biri olan “ortak karar alma” yöntemleri, oluşturulan karar alma uygulamaları ile birlikte gizli/açık oy, çoğunluk, yarıdan fazla, karabirliği, rıza gibi ortak karar alma araçları deneyimlenerek farklı ortak karar alma seviyeleri konusunda tecrübe temel seviyede oluşturuldu. “Karar alma” aşamaları ve yöntemleri hakkında katılımcıların deneyim seviyesinin arttığı gözlemlendi.

5. 3. İç İletişim (03 Mart 2021)

- Ortaklar arası iletişimi güçlendirmek.
- Kültürlerarası Öğrenme
- Topluluk Oluşumu

Kadın Ellerle Evsel Üretim ve İşletme Kooperatifine yönelik düzenlenen İç İletişim Eğitimi ile yapılan uygulamalar sonucunda elde edilen kazanımlar şu şekilde gerçekleşmiştir: 1) Katılımcıların birbirini farklı yönden tanınmasına destek olma, 2) İletişime farklı bakış açılarının öğrenilmesi ve iletişimin hem çok genel hem de çok önemli bir kavram olduğunun anlaşılması, tüm çalışmaların temelinin iletişim olduğu konusunda farkındalık geliştirilmesi, 3) İletişimin tek bir tür olmadığı ve farklı iletişim türlerinin etkisinin farklı olduğu konusunda farkındalık kazanımı, 4) Katılımcıların ortak bilgi düzeyine erişimi için iletişim tarihini, iletişim araçları üzerinden anlatımıyla iletişim tarihi bilgisi kazanımı, 5) Yapararak öğrenmenin etkisi, kültürel öğelere iletişimin yansması, iletişim kültür ilişkisinin somut örneklerle görünür olması, 6) Şefkatli iletişim konusunda farkındalık, şefkatli iletişimi kullanım

yöntemleri konusunda cesaretlendirme, Topluluk olmanın adımlarıyla birlik kurmanın kolaylıklarının ve zorluklarının farkındalığının sağlanması, 7) Katılımcıların bulundukları topluluğa hangi yönden baktığını öğrenmesi ve ortaklaşma ihtiyacının olduğu alanlarının belirlenmesi.

Katılımcıların elde ettiği kazanımların pekiştirilmesi için resim, şiir, şarkı üzerinden üretkenlikleri teşvik edilmiş ve birbirlerinin iletişim yatkınlıkları konusunda farkındalık kazanmaları sağlanmıştır.

5. 4. Takım Çalışması (04 Mart 2021)

- Birlikte çalışma
- Sosyal uyumu güçlendirme

Kadın Ellerle Evsel Üretim ve İşletme Kooperatifine yönelik düzenlenen Takım Çalışması Eğitimi ile yapılan uygulamalar sonucunda elde edilen kazanımlar şu şekilde gerçekleşmiştir: 1) Katılımcıların birbirini farklı yönden tanımaya destek olma ve dayanışma farkındalığı kazanma, 2) Katılımcıların geçmişteki mutsuz olayları kooperatife geldiklerinde geride bırakmalarının önemini kavrama, 3) Kavramsal arkaplan hakkında bilgi kazanımı, 4) Takım çalışmasını detaylı incelenmesi sayesinde kavramın derinlemesine öğrenilmesi, 5) Takım çalışmasına bütünsel bakış farkındalığının kazandırılması, 6) Hayvanların simgelediği animasyon videolarından hareketle birlikte çalışmanın gücü ve önemi hakkında olumsuz örnek üzerinden algı oluşturma, 7) Olumsuz örnekteki durumun nasıl tersine çevrilebileceği konusunda yine farklı hayvan imgeleri üzerinden oluşturulan animasyon video sayesinde takım çalışmasının önemi ve gücü hakkında farkındalık kazandırma, 8) Ortak hayal konusunda farkındalık kazanılması, katılımcılarının ortaklaşma deneyimi yaşaması ve toplulukta birliktelik düşüncesinin ilk adımlarının atılmasının önemi konusunda farkındalık kazanımı, 9) Tüm katılımcıların birbirini duyması ve topluluğun hedefleri konusunda ortaklaşmanın önemini kavranması, 10) Katılımcıların birbirlerinin katılım motivasyonu konusunda farkındalık sağlamaları, 11) Beceri değerlendirmesinin önemi ve beceri gelişimine açık olmanın topluluk için önemi konusunda farkındalık, 12) İş bölümü konusunda örneklerin sunulması sayesinde katılımcıların alternatif iş bölümü yöntemleri konusunda bilgi edinmesi, 13) Uyumlu olmanın bir topluluğun sürdürülebilir olması için önemi konusunda farkındalık kazanımı.

Katılımcıların elde ettiği kazanımların pekiştirilmesi için İç İletişim Eğitiminde yapılan uygulamalar kapsamında üretilen resim, şiir ve şarkıların paylaşımı gerçekleşmiştir. Katılımcıların “kooperatif” olmak ve “takım olmak” konusundaki üretimlerini sunmaları sayesinde konuya dair farklı bakış açılarının olduğu ortaya

çıkılmıştır. Katılımcılar farklı bakış açılarında olduklarını fark ederken ortak noktalarını keşfettiler ve takım olmanın önemi konusunda yüksek farkındalık kazandılar.

5. 5. Çatışma / Çözüm Yönetimi (05 Mart 2021)

- Çatışma Çözümü

Kadın Ellerle Eysel Üretim ve İşletme Kooperatifi ortaklarının ve müstakbel ortaklarının, kooperatife dair kararları alırken yaşayabilecekleri olası çatışmaların tanımlanması öncesinde; çatışma, nedenleri, türleri, çözüm önerileri, destekleyen iletişim gibi kavramlar üzerine sunum tekniğiyle bilgilendirme, fikir teatisinde bulunma çalışmanın amaçlarından ilkinin teşkil etmektedir. Çatışma türleri ve çatışmanın doğası hakkında hayattan pratik örneklerle karşılıklı istişare edilmesi ve çatışmanın topluluklara nasıl hem faydalı hem de zararlı olabileceğine dair izgörülerin oluşturulması çalışmanın takip eden ikinci amacıdır.

Çözumsuz bir çatışmadan; çatışmanın yönetilmeye başlaması aşamasına geçişte kullanılabilecek yöntemler (Sinirli, öfkeli, üzgün ve kızgın durumda iken görüşme yapmamak, uygunsuz ve olumsuz bir ortamda görüşme yapmamak, konuşmaktan çok kişiyi dinlemek, durumu ve sorunu anlamak için uygun sorular sormak v.b) hayattan gerçek örneklerle pratize edilmiş ve katılımcıların kendi örneklerini vermeleri teşvik edilmiştir. Olması risk olarak tanımlanan farklı dillerde ve etnisitelerde ortak barındıran kooperatiflerde karşılaşılan dilsel kültürel uyumsuzluk Kadın Ellerle Eysel Üretim ve İşletme Kooperatifi özelinde yoğun miktarda görülmesine de, eğitim esnasında, temel seviyede gözlemlenmiştir. Eğitim, sunulan çatışma çözümü araçlarının deneyimlenmesi amacıyla ortak ve/veya müstakbel ortakların birlikte konuyu analiz etmesi ve çözüm adına kendi yol haritalarını geliştirmelerine yönelik olarak sürdürülmüştür. Katılımcılarda çatışma çözüm yöntemlerinin kullanılmasına yönelik eğilimin arttığı gözlemlenmiştir.

5. 6. Kooperatiflerde Hukuki Boyut - I (08 Mart 2021)

- Mevzuat ve Anasözleşme
- Kooperatiflerde ortaklık sıfatı
- Ortakların hak ve sorumlulukları

Kooperatiflerdeki; mevzuat, ortaklık, ana sözleşme gibi temel hukuki elementler hakkında sunum yapılmış ve hukuk alanında sık kullanılan kooperatifçilik kavramları soru-cevap yöntemi ile tartışılmıştır. Bir sunum aracılığıyla hukuki süreçlerin nasıl işlediği basitleştirilmiş şekilde anlatılmıştır. Katılımcıların kendi kooperatiflerindeki hukuki süreçler hakkında düşünceleri ve bu süreçlerin nasıl yönetileceği

konusunda bilgi sahibi olmaları hedeflenmiştir. 1163 Kooperatifler Kanununda tarif edilen kooperatif tanımı ortaya konulmuş, metinde geçen gerçek/tüzel kişilik, değişir ortaklık, değişir sermaye gibi kavramlara vurgu yapılarak katılımcılarla karşılıklı soru cevap şeklinde istişare edilmiştir. Değişir ortaklık/sermaye kavramları, ortakların oy hakları konusu ile ilişkilendirilerek düşünce pratiklerine katkı sağlanmıştır. Kooperatiflere tüzel kişilerin ortak olabileceği bilgisi vurgulanmış (tüzel kişi kavramı açıklanarak) ve ortak olan tüzel kişilerin 1 temsilci ve 1 oy hakkı ile diğer ortaklarla eşit statüde olacağı belirtilmiştir. Yasada kooperatiflere kimlerin ortak olabileceğinin nasıl tanımladığı konusunda bilgilendirme yapılmıştır. Kurucu ortakların diğer ortaklardan herhangi bir farkının olmadığı gerçeği öne çıkarılmıştır. Aşağıda belirtilen sorular düzleminde tartışma konuları açılmış karşılıklı istişare edilmiştir.

1) Yönetim Kurulu, ortağı ortaklıktan çıkarabilir mi? 2) Y.K üyeleri diğer üyelerden (ortaklardan) üstün müdür? 3) Ortaklığa kimler girebilir? 4) Kurucu ortakların diğerlerinden bir üstünlüğü var mı? 5) Kooperatif ortakları kooperatifin borçlarından ne usulde sorumlu?

5. 7. Kooperatiflerde Hukuki Boyut - II (09 Mart 2021)

- Kooperatif Organları
- Yönetim Kurulu
- Denetim Kurulu
- Genel Kurul

Kooperatifleri ilgilendiren yasal kaynaklardan bahsedilerek yukarıdan aşağı silsile şeklinde hangi kanun ve hükümlerin kooperatifler için bağlayıcı olduğu ortaya konmuştur. (Anayasa, 6102 No'lu Türk Ticaret Kanunu, 1163 No'lu Kooperatifler Kanunu, Kadın Elleri Evsel Üretim ve İşletme Kooperatifi Ana Sözleşmesi) Ortaklarca kabul edilen kararların belirtilen silsilede hiçbir kanun ve/veya yönerge ile çelişmemesi gerekliliğinin altı çizilmiştir. Kooperatifte Genel Kurul nedir, açıklaması yapılmış ve G.K'nın görevleri ayrıntılı bir şekilde ifade edilmiştir. (Genel kurul kooperatifin bütün ortaklarını temsil eden ve karar alan en yetkili organıdır.) Kooperatif ana sözleşmesini değiştirebilecek tek organın genel kurul yani tüm ortaklar olduğu belirtilmiştir. Genel Kurulun hangi şartlarla ne şekilde toplanmaya çağrıldığı kanun maddelerine atıf yapılarak açıklanmıştır. Olağan ve Olağanüstü Genel Kurul toplanma şekillerinden bahsedilerek, hangi ihtiyaçlarla nasıl organize edilebileceği ayrıntılı bir şekilde ifade edilmiştir. Kooperatiflerde Yönetim Kurulu (Y.K) nedir, açıklaması yapılmış ve Y.K'nın görevleri ve Y.K'ya girebilme şartları ayrıntılı bir şekilde ifade edilmiştir. Y.K'nın kanun ve anasözleşme hükümleri içinde

kooperatifin faaliyetini yöneten ve onu temsil eden icra organı olduğunun altı çizilmiştir. Kooperatifteki en üst mercinin G.K olduğu (tüm ortaklar) vurgulanmıştır.

Yönetim Kurulu, kanun ve anasözleşme hükümleri içinde kooperatifin faaliyetini yöneten ve onu temsil eden icra organı olduğu belirtilerek Y.K üyeliğinin (asil/yedek) tanımı ve görevlerinin 1163 Kooperatifler Kanunu'nda nasıl belirtildiği açıklandı. Kooperatif organı olan Y.K. üyelerinin neden 3-5-7 gibi tek sayıda kişilerden oluşması gerekliliğinden bahsedildi. Yönetim üyelerinin ve yedeklerinin kooperatif ortağı olması şart olduğu vurgulanmıştır. Aynı zamanda bu Y.K üyeler Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı olmalı, aynı türden başka bir kooperatifin yönetim kurulu üyesi olmamalı ve 1163 sayılı Kanun'da sayılan suçlardan mahkum olmamaları gerektiği ifade edilmiştir. Kooperatifte Yönetim Kurulu'na girebilme (kanunsal bağlamda) şartlarından bahsedildi. Denetim kurulunun görev yetkilerinden bahsedildi. Denetim kurulunun bir mahkeme olmadığı sadece yapılan işleri YK'dan başka kişilerin de inceleyip konu hakkında hem Y.K'ya geri bildirim hem de tüm kooperatif ortaklarına bilgilendirme yapmakla yükümlü olduğu iletili.

5. 8. Kooperatiflerde Mali Döngü & Finans & Pazarlama (10 Mart 2021)

- Kooperatif içi gelir bölüşümü ve adil dağılım
- Kooperatif gelir-gider farkı dağıtımı
- Kooperatiflerde Finans
- Kooperatiflerde Pazarlama

Kadın Elleri Evsel Üretim ve İşletme Kooperatifi ile yapılan eğitimde katılımcılara Kooperatiflerde finansal ve mali döngü konusunda bilgi verildi. Kooperatiflerde sermayedar, işletmeciler ve çalışan kavramları, kooperatif ortaklığının bu kavramlar ile bağlantısı konuşuldu ve katılımcıların görüşleri alındı. Kooperatiflerin gelirleri ve giderleri neler olabilir konusunda görüşler alındı ve örnekledirmeler yapıldı. Katılımcıların, kooperatif sabit gelir ve giderleri ile kendi ev/hane sabit gelirleri ve giderleri arasındaki benzerlikler tartışıldı. Kooperatiflerin elde ettiği gelirin kooperatif ortakları arasında nasıl bölüşüleceği konusunda tartışma ortamı yaratılarak görüşleri alındı. Adil paylaşım ve eşit paylaşım ilkeleri üzerinde duruldu ve tartışma ortamı yaratılarak katılımcıların görüşleri alındı. Kooperatif gelirlerinin bölüşümü, emek ücretlerinin belirlenmesi ve ortakları arasında dağıtılması konuları tartışıldı. Adil bir paylaşım yöntemi nasıl olabilir konusunda yüksek katılımlı bir tartışma gerçekleştirildi. Kooperatif modellerine ve üretim tiplerine göre gelir paylaşımı konusunda hangi yöntemlerin olabileceği

konuşuldu ve örnekler verildi. Kooperatif içinde finans yönetimi hakkında bilgi verildi ve ortaklar arasında nasıl bir iş bölümü olması gerektiği görüldü. Katılımcıların, 1) temel finansal kavramlar 2) gelirler ve giderler 3) Sermayedar, işletmeci ve emekçi kavramları 4) Kooperatif sabit gelir ve giderleri 5) Adil ve eşit paylaşım kavramları 6) Kooperatif ortakları arası emek bölüşümü 7) Kooperatifte finans ve mali döngü konu başlıklarında bilgi seviyelerinin ve farkındalıklarının arttığı gözlemlenmiştir.

5. 9. İş Geliştirme ve İş Modeli Uygulaması (11 Mart 2021)

- Kooperatiflerde iş geliştirme
- Kooperatiflerde iş modeli uygulaması

Kadın Elleri Evsel Üretim ve İşletme Kooperatifine yönelik düzenlenen İş Geliştirme ve İş Modeli Uygulaması Eğitimi ile “sosyal işletme” kavramı üzerinde durulmuştur. Bunun yanında iş modeli çerçevesi genel hatları ile tanıtılmıştır ve örneklerle konunun pekişmesi sağlanmıştır. İş geliştirme sürecinde, müşteri ile temasa geçildiği noktada ne tür taktiklerin uygulanması gerektiği anlatılmıştır. Katılımcıların elde ettiği kazanımların pekiştirilmesi için 2 Türkiyeli ve 2 Suriyeli katılımcı tarafından, bir tarafın isot satan ortak diğer tarafın da potansiyel alıcı olduğu varsayımı ile “satış görüşmesi” yapılmıştır. Teorinin pratiğe dökülmesi adına güzel bir deneyim olmuştur. Ayrıca katılımcıların hem keyif aldığı hem de birşeyler öğrendiği bir uygulama olmuştur.

5. 10. Proje Özelinde Kooperatifçilik ve Deneyim Paylaşımı (12 Mart 2021)

- Mülteci bağlamında sosyal girişimcilik, kooperatif
- Kadınlara yönelik kooperatif modellemelerinde karşılaşılan zorluklar, fırsatlar ve iyi örnekler
- Kooperatiflerde rol ve sorumluluk nasıl olmalı?



Eğitim programının son faaliyeti olarak tasarlanan “Proje özelinde kooperatifçilik ve deneyim paylaşımı” etkinliği, bundan önceki eğitim faaliyetlerinde gerçekleştirilen eğitimlerden akıllarda kalan önemli noktalar, çelişik bilgilerin ortaya çıkarılması ve eksikliklerin giderilmesi üzerine dizayn edilmiştir. Kooperatiflerde adaletsiz bölüşümün ve dolayısı ile bir kişi veya zümrenin “karı/pozitif gelir-gider farkı” biriktirmesini

engelleyen temel mekanizma tüm ortakların kooperatifte eşit söz ve oy hakkı sahibi olmaları ve bu yolla bölüşümün ölçütünü ortaklaşa belirlemelidir. Bu bağlamda Kadın Ellerle Evsel Üretim ve İşletme Kooperatifinde çıkabilecek olası arazlar 3 başlıkta tartışmaya açılmıştır.

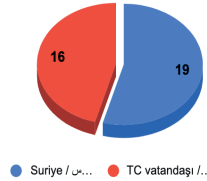
(1) Katılımcı eksikliği: Ortakların istisnasız tamamının üretim ilişkisine katılmasının engellenmesi ve/ya ihmal edilmesi. **(2) Aynı işe farklı ücret:** Katkı konulan hizmet ve/veya mal karşılığında her bir ortağa ödenen birim ücretin (birim emek veya mal ücreti) ortakdan ortağa kayda değer farklılık göstermesi. **(3) Kayırmacılık:** Ortakların müşterek ihtiyaçlarını karşılamaya dönük yatırımların dengesiz, yalnız bir grup ortağın lehine olacak şekilde yapılması. Belirtilen üç eksen üstünde soru cevap şeklinde oturum gerçekleştirilmiş ve karşılıklı istişarelerde bulunulmuştur.

Türkiye’de kooperatiflerde karşılaşılan zorluklar/fırsatlar bağlamında (1) *Demokratik katılım ve denetim* (2) *Sahiplenme* (3) *Müşterek sosyal ihtiyaçlar* (4) *Süreklilik ve devam* (5) *Dayanışma ve kaynaşma* (6) *Kamu ve bilinirlik* (7) *Emeğin birimi* (8) *Açık kapı* (9) *Adil ve düzenli kazanç* gibi mekanizma, araç ve kavramlar üzerine çeşitli pratik örnekler verilerek Kadın Ellerle Evsel Üretim ve İşletme Kooperatifi özelinde tartışmalar gerçekleştirilmiştir.

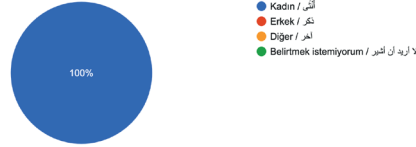
6. EĞİTİM DEĞERLENDİRME ANKETİ

Eğitim Değerlendirme Anketi TR&AR dillerinde, eğitimlerin tamamlanmasını takiben, 35 nihai faydalancıya uygulanmış ve yanıtları aşağıda grafiklerle ifade edilmiştir. Anket 7 bölümden (demografi, eğitici/eğitmen/içerik/genel, beklentiler, mentörlük) oluşmakta ve katılımcıların kendilerini (10'lu değerlendirme sistemi: değerlendirmelerine olanak sağlayacak şekilde düzenlenmiştir.

1. Uyuğunuz / * جنسیتک *

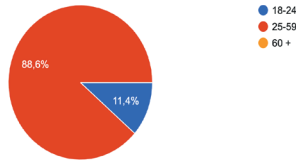


2. Cinsiyetiniz / جنسیتک
35 yanıt

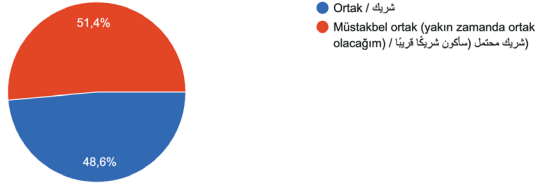


Anket kapsamında demografik bilgilere ilişkin 4 soruya (vatandaşlık statüsü, cinsiyet, yaş aralığı ve ortaklık statüsü) yanıt aranmıştır. Katılımcılardan 16'sı T.C Vatandaşı olduğunu 19'u da Geçici Koruma Altında Suriye statüsünde olduğunu beyan etmiştir. Katılımcıların tamamı kadınlardan oluşmaktadır. Katılımcıların; %88,6'sı yaş aralığını 25 - 59 işaretlerken; %11,4'ü 18 - 24 aralığında işaretlemiştir. Grubun orta üst yaş aralığında konumlandığı öne çıkmaktadır.

3. Yaşınız / عمرک
35 yanıt

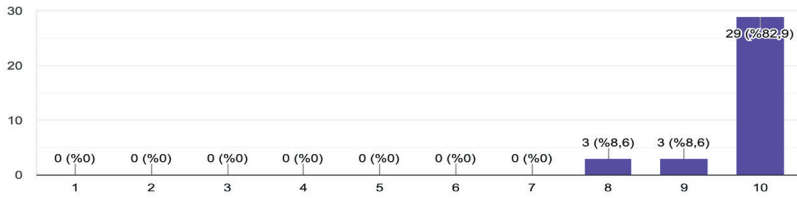


4. Kooperatifteki statünüz? / وضعك في التعاونية؟
35 yanıt



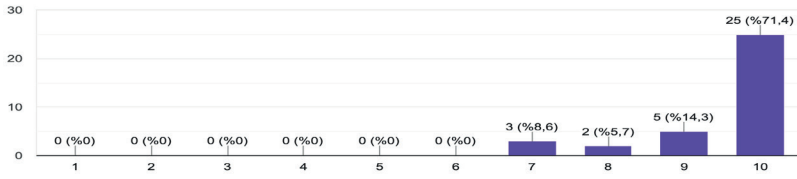
Kadın Ellerle Evsel Üretim ve İşletme Kooperatifi'nin yasal olarak sadece 10 ortağı bulunmasına rağmen 17 katılımcı (%48,6) ankette kendisini "ortak"; 18 katılımcı "müstakbel ortak" statüsü ile işaretlemiştir. Bu durum proje faydalanıcısı olmakla ortak olmak olmak arasındaki farkın bazı faydalanıcılarda net olarak anlaşılmadığını ortaya koymaktadır.

5. Eğitimden ve eğitmenlerden genel olarak memnun kaldım / كنت راضياً عن التدريب والمدرسين
35 yanıt

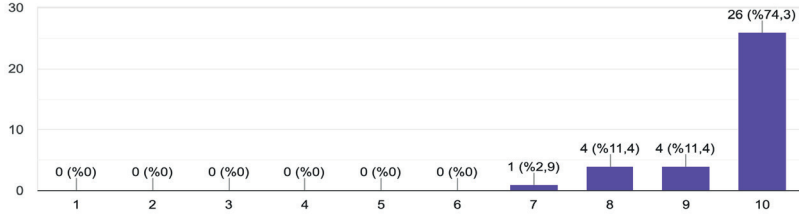


Eğitim, eğitmenlerden ve eğitimlerden uygulanan iletişim modelinden genel memnuniyet düzeyi ortalaması (10 puan üzerinden) 9,7 tespit edilmiş; eğitimde sorulan sorulara açıklayıcı cevaplar geldiğini düşünen katılımcıların ortalama puanı 9,4 olarak sonuçlara yansımıştır.

7. Eğitmenler sorduğumuz sorulara tatmin edici cevaplar verdi / أعطى المعلمون إجابات مرضية على أسئلتنا
35 yanıt

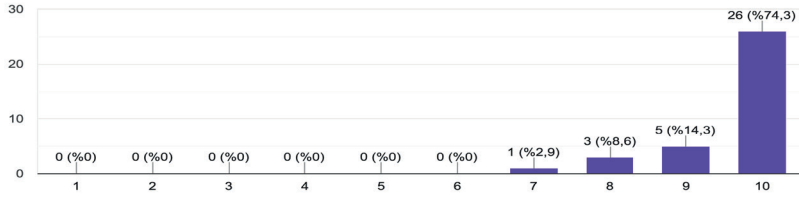


9. Eğitim içeriği anlayabileceğim seviyedeydi / كان المحتوى التعليمي في مستوى يمكنني فهمه
35 yanıt



Hazırlanan eğitim içeriğinin nihai faydalanıcıların kendi anlayış düzeylerine yakın olduğu verdikleri yanıtlarda ifade bulunmaktadır. Anketteki seçenekleri katılımcılardan 1'inin 7; 4'ünün 8; yine 4'ünün 9 ve 26 'sının 10 olarak işaretlediği görülmektedir.

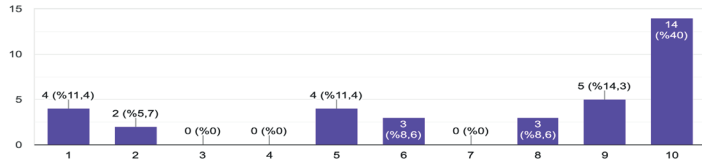
11. Eğitim aldığım konularda genel olarak farkındalığımın ve bilgi seviyemin arttığını düşünüyorum / أعتقد أن وعيي العام ومستوى معرفتي قد ازدادا في المواد التي تدربت عليها
35 yanıt



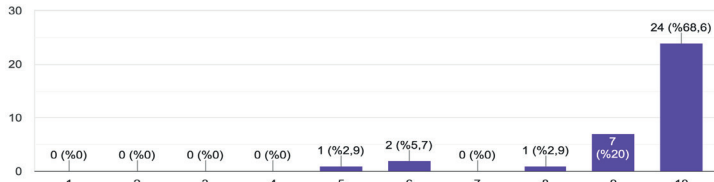
Katılımcılar çevrimiçi uygulanan ankette eğitim aldıkları konulardaki bilgi ve farkındalık seviyelerinde önemli derecede artış olduğunu işaretlenmişlerdir. Anketteki seçenekleri katılımcılardan 1'inin 7; 3'ünün 8; 5'inin 9 ve 26 'sının 10 olarak işaretlediği görülmektedir.

Eğitim öncesi ve sonrasında kooperatifçilikle ilgili bilgi durumlarına dair kendi fikirlerini 10'lu ölçekte yansıttıkları sorulara (16. ve 17. soru) verilen yanıtlarda çelişkili veriler tespit edilmiştir.

16. Eğitim öncesinde kooperatiflerle ilgili bilgi seviyenizi değerlendirir misiniz? / هل يمكنك من فضلك تقييم مستوى معرفتك حول التعاونيات قبل التدريب
35 yanıt

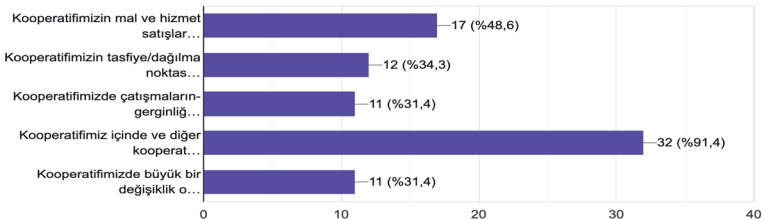


17. Eğitim sonrasında kooperatifçilikle ilgili bilgi ve farkındalık seviyemin arttığını düşünüyorum / أعتقد أن مستوى معرفتي ووعيي حول التعاونيات قد ازداد بعد التدريب
35 yanıt



Nihai faydalancı kadınların kooperatifçilik konusundaki bilgi ve tecrübe seviyelerinin ne eğitim öncesinde ne de eğitim sonrasında yukarıdaki grafiklere yansıyan sonuçlardaki gibi olmadığı, (eğitim öncesinde kooperatifçilikle alakalı bilgi düzeylerine dair 14 katılımcı kendisini 10 puan ile işaretlemiştir) eğitimden sonra, eğitimdeki gözlemler ve soru/cevap oturumlarında katılımcılardan işitilen ifadelerden bilinmektedir. Bununla birlikte 4 katılımcı 1; 2 katılımcı 2; 4 katılımcı 5; 3 katılımcı 6 puan olarak işaretlemiştir.

Yakın gelecekte... / في المستقبل القريب
35 yanıt



Yukarıdaki grafikte yer alan ifadeler yukarıdan aşağıya (yüzdelik ifadelerle birlikte) sırasıyla şu şekildedir:

- Kooperatifimizin mal ve hizmet satışlarının toplanacağını düşünüyorum. (%48,6)
- Kooperatifimizin tasfiye/dağılma noktasına gelebileceğini düşünüyorum. (%34,3)
- Kooperatifimizde çatışmaların-gerginliğin artacağını düşünüyorum. (%31,4)
- Kooperatifimiz içinde ve diğer kooperatifler ile dayanışmanın artacağını düşünüyorum. (%91,4)
- Kooperatifimizde büyük bir değişiklik olacağını düşünmüyorum. (%31,4)

Nihai faydalanıcıların “Yakın Gelecekte Kooperatifinize Dair Öngörü Ve Beklentileriniz” başlıklı anket çalışmasında %91,4 “Kooperatifimiz içinde ve diğer kooperatifler ile dayanışmanın artacağını düşünüyorum.” seçeneğini işaretledikleri gözlemlenmiştir. Bununla birlikte %31,4 seviyesinde **kooperatif içi çatışmaların artacağı** ve dahil %34,3 kooperatifin **tasfiye/dağılma noktasına gelebileceğini** düşünenler oluşturmaktadır.

7. SONUÇ

Türk Kızılay Toplum Temelli Göç Programları Koordinatörlüğü Şanlıurfa Toplum Merkezi Kooperatif Kapasite Geliştirme Danışmanlık Hizmet Alımı kapsamında Şanlıurfa ilinde bulunan Kadın Ellerle Eysel Üretim ve İşletme Kooperatifi'nin (tüzel kişi bağlamında), ortaklarının ve potansiyel faydalanıcılarının kapasite gelişimlerini desteklemek üzere yapılan i. İhtiyaç Analizi ii. Kooperatif Paydaş Kapasite Geliştirme Eğitimleri iii. Satış ve Pazarlama Planı iv. Mentörlük ve İzleme-Değerlendirme çalışmaları sonucunda ilgili hizmetlerle ilgili raporlar hazırlanmıştır.

Yapılan çalışmalar neticesinde tüm raporlar göz önünde bulunarak aşağıdaki sonuçlar ortaya çıkmaktadır.

Avantajlar:

- Eğitimlerde ve grup görüşmelerinde, katılımcıların çoğunun dayanışma kültürüne yatkın olduğu ve bir arada iş yapmayı önceliklendirdikleri ortaya çıkmıştır.
- Eğitimlerde ve grup görüşmelerinde video ile katılım, katılımcılar tarafından tercih edilmese de söz aldığı anda katılımcılar kendilerini net bir şekilde ifade edebilmişlerdir. Online katılım konusunda deneyimli oldukları gözlemlenmiştir.
- Katılımcılar arasında tehdit gibi gözükebilecek bir dil bariyeri bulunmamaktadır. Yapılan değerlendirmelerde de %47 hem Arapça hem Türkçe konuşabilen yararlanıcıların bulunduğu görülmektedir. Özellikle hem Arapça hem Türkçe dilini ana dili gibi konuşan yararlanıcıların bulunması ekibin kaynaşma hızını çabuklaştıracaktır.
- Grup görüşmelerinde kooperatiflerin zorluklarından, farklı sorumluluk alanları olduğundan bahsedilmesine rağmen katılımcıların en az %75'i 3-4 gününü, kalan %25'i de haftanın her gününü kooperatife ayırabileceğini belirtmiş olması kooperatifin sahiplenilmesi ve efektif iş bölümü yapılabilmesini kolaylaştıracaktır.
- Kadın Ellerle Eysel Üretim ve İşletme Kooperatifinde katılımcıların %87,4'ü kendilerini "fazla" ve/ya "çok fazla" kooperatife ait hissettiklerini belirtmiş olması, kooperatifte sorumluluk alma ve kooperatife karşı aidiyet duygularının güçlülüğünü göstermektedir.
- Gerek eğitimlerde gerekse odak grup görüşmelerinde kadınların kooperatifçilik ilke ve değerlerine yatkın oldukları gözlemlenmiştir. Özellikle ekip çalışması, iletişim ve çatışma çözümü konularına yatkın oldukları görülmüştür.
- Yeni bir araya gelmiş bir ekip olmasına rağmen "Kişisel Sorumluluk Alma" noktasında liderlik özellikleri bulunan kadınlar gözlemlenmiştir. Ve bu özelliklere

sahip olan kadınların liderlik becerilerini hiyerarşik bir yapıda kullanmadan, kolaylaştırıcı bir rol üstlenerek kullandıkları gözlemlenmiştir.

- Yetkinlikler değerlendirme tablosunda “Pazarlama ve Ticaret” başlıklarında kadınlar kendilerini genel olarak orta ve üstü seviye olarak nitelendirmiştir. Yapılan eğitimler ve görüşmelerde de bu alanda yetkin olarak gözüken kadınlar olduğu görülmüştür. Kısa ve orta vadede bu insan kaynağı kooperatifin güçlü yanına etkisi olacaktır.
- Kooperatif paydaşları arasında Gap Bölge Kalkınma İdaresi Başkanlığı İnsani Sosyal Projeler Genel Koordinatörlüğü ve Prof. Dr. Sedat Benek gibi kurum ve kişilerin olması kooperatifin kısa ve orta vadede ayakta kalıp, güçlenerek yaşamına devam etmesine büyük katkı sağlamaktadır.
- Katılımcılar arasında 3. ülke başvurusu olan kişilerin olmaması yeni dahil olacak kişilerin kooperatifin sürdürülebilirliği açısından olumlu bir durum teşkil etmektedir.
- Eğitimler sonrası kadınlarda büyük oranda kooperatifçilik bilincine dair gözle görülür seviyede farkındalık kazandıkları gözlemlenmiştir. Bu durum sorumluluk alma ve kooperatifi sahiplenme noktasında artı bir motivasyon yaratabileceği düşünülmektedir.
- Danışmanlık hizmeti öncesi hizmet alımını gerçekleştiren kurumun çok kısa da olsa kooperatifçilik temelli bir oryantasyon almış olması çalışma süresince ciddi bir avantaj sağladığı görülmüştür.

Kısıtlar ve Riskler:

- Katılımcıların eğitim seviyesi %78 olarak ilkokul/ortaokul ve sadece okuma-yazma biliyor seviyesinde seyretmektedir. Bazı katılımcılar liseye devam etmekte bazıları üniversite mezunudur. Bu sebeple katılımcılar arasındaki eğitim farkı eğitim ve grup görüşmelerinde farklı konuların öne çıkmasına sebep olabilir. Eğitim seviyesi yüksek katılımcılar kooperatiflerin çalışma alanları bakımından bazı sektörleri kendileri için uygun bulmamaktadır. Ama sosyo-ekonomik şartlardan dolayı kooperatife dahil oldukları görülmektedir. Orta vadede bu durum insan kaynağının düşmesine sebebiyet verebilir.
- Suriyeli katılımcıların temel düzeyde Türkçe bildikleri ifade edilse de kooperatifin işlerini yürütme kısmında yeterli seviyede Türkçe'ye hakim olmadıkları için işlerin yürütülmesinde kooperatife zarar verebilir.
- Eğitimlere ve grup görüşmelerine katılımda geç katılma/katılmama/erken ayrılma durumları ile karşılaşmamıştır. Bu durum olumsuz gibi gözükmese de, şu an ki proje döneminde Türk Kızılayı tarafından verilen harcırah desteğinden

kaynaklı katılımların düşmediğini göstermiştir. Günlük harcırahtan dolayı zorunlu katılım gösteren katılımcıların büyük çoğunluğu eğitimler esnasında çok fazla aktif olmadığı görülmektedir.

- Proje sonrası kısa vadeli kooperatif kuruluş destekleri kooperatiflerin devamlılığı için yeterli süreyi karşılamamaktadır.
- Katılımcıların kooperatifi tam zamanlı iş/sabit maaşlı iş şeklinde görmedikleri katılımcıların paylaşımlarından anlaşılmaktadır. Fakat özellikle Suriyeli katılımcıların sabit aylık bir gelir beklentisi olduğu ifade edilmiştir. Kısa vadede bu geliri elde edemeyecek olmaları kooperatif ortağı olacak kadınların kısa vadede gelir elde edemeyecek olması kooperatife dahil olma süreçlerini olumsuz etkileyebilir.
- Verilen cevaplarda ve yorumlarda kooperatifin mucize yaratmadığı, ortakların farklı tip sorumlulukları olduğu bilincinin sözlü dahi olsa katılımcılar tarafından dile getirilmesi önemli bir gözlem olarak not edilmiştir.
- Şu anki kooperatif Yönetim Kurulu Başkanı olarak gözüken Aslı Melik'e ve destekçi Sedat Benek'e olan bağlılık kadınların kooperatifte sorumluluk alma bilincini olumsuz etkilemektedir. Hatta az da olsa bazı katılımcıların Aslı Melik kooperatiften ayrılırsa ben de ayrılır şeklinde beyanları duyulmuştur. Bu durum bazı faydalanıcıların kooperatiften ayrılmasına sebebiyet verebilir.
- İsoet üretimi mevcut üretim alanı ve insan kaynağı düşünüldüğünde faydalanıcılar açısından yeterli düzeyde gelir elde etmelerine imkan vermeyebilir.
- Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı kadınların Suriyeli kadınlarla birlikte iş yapma konusunda tereddütlerinin bulunması kısa ve orta vadede entegrasyon ve sürdürülebilirlik konusunda kooperatif yapısına zarar verebilir. Fakat bu durum kooperatifçilik eğitimleri sonrasında gözle görülür düzeyde değişime uğradığı görülmüştür. Hatta bu durum bizzat faydalanıcı kadınlar tarafından da sözlü olarak ifade edilmiştir.
- Kadın Ellerle Eysel Üretim ve İşletme Kooperatifi Ana Sözleşmesinde ortaklık şartları kısmında sadece T.C. vatandaşlarının kooperatife ortak olmasına imkan vermektedir. Ana sözleşme değişikliği yapılabilmesi için Genel Kurul süreci beklenirken projede yer alan müstakbel ortakların beklenilecek süreçte dahiliyet motivasyonlarının düşmesine, hatta dahiliyetlerinin olumsuz sonuçlara ulaşmasına sebebiyet verebilir.
- Kooperatif ortaklarının üretimin her aşamasında aktif rol aldığını görmekle birlikte, hammadde tedariği, satış & pazarlama veya muhasebe gibi idari konularda neredeyse hiçbir görev almadığı görülmektedir.

Öneriler:

- Tüm proje faydalanıcıları kooperatif faaliyet alanı üzerine detaylı bir çalışma yapmalıdır. Sektör analizinin, iş geliştirme olanaklarının zaman ve maliyet açısından hesaplanarak, gerekli olduğu takdirde mesleki eğitim süreleri, malzeme tedarik maliyetleri ve tedarik süreleri da eklenerek faaliyet alanlarını değerlendirmelidir.
- Faydalanıcıların kooperatifi sürdürülebilir bir yapıda ilerletebilmeleri için kooperatif yönetimi konusunda mali ve hukuki yeterliliğe sahip olması gerekmektedir. Danışmanlık hizmeti süresince alınan eğitimlerin aynı zamanda ortaklık dahiliyeti sonrasında işbaşı eğitim modeliyle deneyimlenerek öğrenilmesi danışmanlık hizmeti bitişindeki destekleyici kurumun aşamalı ayrılış sürecini kolaylaştırmakta ve kooperatifin kendi ortakları ile yola devam edebilme yetisini geliştirmektedir.
- Bazı katılımcılar ihtiyacı ve durumunu göz önünde tutarak her türlü işi sahiplenerek çalışacağını dile getirmiştir. Devam etme ihtimali olan süreçte eğitim seviyesi özelinde şekillenen farklılıklar birbirine yakınlaştırılmaya çalışılmalıdır. Kooperatif ilkelerinin (eşitlik, adalet, demokratik katılım, vb.) pratikte de uygulanması katılımcılar/potansiyel ortaklar arasında hiyerarşi oluşması riskini düşürecektir.
- Katılımcıların net ve şeffaf bir şekilde bilgilendirilmesi, kendilerini sürece çok iyi hazırlamaları, sürecin farkında olmalarını sağlayacaktır.
- Özellikle yeni ortakların dahiliyeti sonrası süreçte iş yapabilme, kooperatifin idari yönetimi, iş geliştirme, işi tamamlayabilme süreçlerinin ve her alanda sürdürülebilirliğinin de desteklenmesi tavsiye edilmektedir.
- İki aylık danışmanlık hizmetinin kooperatifin kapasitesinin geliştirilmesi noktasında yeterli bir zaman dilimi olarak karşımıza çıkmamaktadır. Mevcut danışmanlık hizmeti faydalanıcılar üzerinde ciddi bir farkındalık yarattığı gözlemlenmiş olsa da kooperatifin sürdürülebilir olması ve kendi ayakları üzerinde işletme hayatına devam edebilmesi için bu iki aylık süreçte alınan danışmanlık hizmeti içeriğinin daha geniş bir takvimde uygulanması tavsiye edilmektedir.
- Proje faydalanıcıları olarak yer alan Suriyeli kadınların kooperatife ortaklık sürecinin sağlanabilmesi için en kısa sürede Kadın Elleri Eysel Üretim ve İşletme Kooperatifi'nin Olağan Genel Kurul'unu gerçekleştirerek ortaklık şartlarından olan T.C. vatandaşı olma ibaresinin kaldırılması gerekmektedir.
- Ortaklara yıl boyu iş sahası yaratmak için, yeni ürün üretmeye odaklanmadan

önce, ortakların isot üretimi konusunda tüm değer zinciri adımlarında aktif rol almasını ve bilgi seviyelerini arttırmak çok önemlidir. Bu yapıldığı takdirde, ortakların kooperatif için harcadığı zaman artmış olacaktır. Bununla birlikte, üretim kapasitesini etkin kullanmak, yeni üretim, kurutma ve işleme alanları yaratmak ve işletmenin cirosunu yükseltmek adına ürün gamına yeni ürünler eklemek elbette gerekli olacaktır.

- Ürünlerin işlenmesi için gerekli ekipman ve teçhizat alt yapısını güçlendirmek gerekmektedir.
- Mevcut durumda Kadın Ellerle Evsel Üretim ve İşletme Kooperatifi ortaklarının aylık gelir beklentileri ve kooperatif giderlerini karşılayacak başabaş noktasını sağlayacak finansal kapasitesinin kısa-orta vadede yeterli olamayacağı görülmektedir. Bu durum orta-uzun vadede kooperatif için ciddi risk oluşturabilir. Kooperatif ortaklarının satışlar üzerinden emek gelirlerini yeterli miktarda alamadıkları algısı, motivasyonu ve dolayısı ile verimliliği düşürebilir, iç çatışmalara zemin hazırlayabilir. Bu nedenle, hazırlanacak satış planı sonucu ortaya çıkacak hedef cironun gerçekleştirilmesine yetecek üretim kapasitesi, altyapı ve insan kaynağı organize edilmelidir. Fakat bu iş planı yapılırken, sadece üretim üzerinden değil, tüm iş süreçleri üzerinden plan yapmak daha doğru olacaktır.
- İsoot üretimi noktasında yeterli kapasite gelişimi sağlanamayacağı takdirde kadınların ekonomik gelirini sürdürülebilir kılmak ve geçimlerini sağlayacak düzeyde gelir elde etmelerini sağlamak amacıyla farklı ürünlerin üretilmesi ve işlenmesi için ürün çeşitliliğinin artırılması gidilebilir. Fakat bu bir öncelik olmamalıdır.

KADIN ELLERLE EVSEL ÜRETİM VE İŞLETME KOOPERATİFİ PAZARLAMA VE SATIŞ PLANI



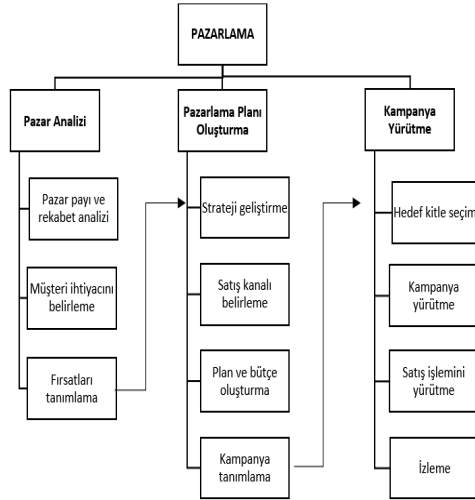
Mart 2021

1. GİRİŞ

Türk Kızılay Toplum Temelli Göç Programları Koordinatörlüğü Şanlıurfa Toplum Merkezi Kooperatif Kapasite Geliştirme Danışmanlık Hizmet Alımı kapsamında Şanlıurfa ilinde bulunan Kadın Ellerle Evsel Üretim ve İşletme Kooperatifinin kısa, orta ve uzun vadede uygulamak üzere satış & pazarlama planı oluşturulmuştur. Henüz çok yeni bir işletme olmasından ve yeterli seviyede bir satış hacmi olmamasından ötürü, detaylı bir satış planı yerine pazarlama planına yoğunlaşmak daha doğru olacaktır.

2. PAZARLAMA PLANI

Pazarlama planı için temelde atılması gereken adımları gösteren şema aşağıdaki gibidir:



3. PAZARLAMA ARAŞTIRMASI

İyi bir pazarlama, etkin bir şekilde yapılan pazar araştırması ile gerçekleştirilebilmektedir. Pazar araştırması yapmadan pazarlama verimli ve sürekli olmamaktadır. Pazarlama araştırması için izlenecek yol şu şekildedir:

- Potansiyel müşterileri belirlemek: Yani, kimler alıcı, ne zaman alım işi yapılmaktadır, müşteriler nerededir veya nereden gelmektedir?
- Belirlenen potansiyel müşterilerle sorular sormak: Ne tür mal ve hizmet satın almayı tercih ediyorlar? Rakip firmaların ürünlerini nasıl değerlendiriyorlar? Hangi ekonomik gelir grubuna dahildirler, hangi fiyattan mal/hizmet talep etmektedirler?
- Rakip firmaları inceleyip (en az 3 tane) her biri için dosya tutmak: Ürünlerin kalitesi, tasarımı, fiyatları, sunma teknikleri, kullanılan tanıtım yöntemleri, vb.
- Alanda tecrübeli kişiler ile görüşmek: İş kurma fikri hakkında ne düşünüyorlar? Rakiplerin ürünleri hakkında ne düşünüyorlar? Tavsiyeleri neler? Ne tür ürün ve hizmet sunulmasını öneriyorlar?
- Yeni ürünler ve hizmetler konusunda bilgi sahibi olmak: Gazete, televizyon, radyo, internet, dergi, ticaret bültenleri, katalog, vb.

4. PAZARLAMA KARMASI

Pazarlama planı için yapılması gereken en temel konulardan biri pazarlama karmasının oluşturulmasıdır. Pazarlama faaliyetlerinin yürütülebilmesi için gerekli olan kavramlara pazarlama karması denir. Pazarlama karması için uygulanan temel yaklaşımdan biri 4P'nin açılımı şu şekildedir:

- Product (Ürün)
- Price (Fiyat)
- Place (Dağıtım)
- Promotion (Tutundurma)

Ürün: Ürün, hammaddelemlerin çeşitli işlemler sonucu bir araya getirilmesiyle şekillenmiş ticari eşyadır. Yeni bir ürünün fiziksel ve kimyasal özellikleri, ürünün pazarlama stratejisini belirlemede önemli rol oynamaktadır.

Fiyat: Fiyat, ürüne sahip olduktan sonra belirlenmesi gereken ikinci temel parametredir. Ürünün fiyatının belirlenmesindeki birçok etkenden en önemlisi üretim maliyeti olmakla birlikte, maliyet süreci tamamlamak için tek başına yeterli

değildir. Fiyatlandırmayı yaparken arz ve talep ilişkisine göre ortak noktayı iyi belirlemek gerekmektedir. Dört çeşit fiyatlandırma yöntemi bulunmaktadır. Bunlar; maliyete göre fiyatlandırma, talebe göre fiyatlandırma, rekabete göre fiyatlandırma ve zorunlu fiyatlandırmadır. Maliyete göre fiyatlandırma maliyete küçük bir kar payı ilave edilmesidir. Eğer tüketicilerin ödeyebileceği fiyatlar inceleniyor ve maliyete dikkat ediliyorsa bu talebe göre fiyatlandırmadır. Rekabete göre fiyatlandırma ise, uluslararası pazarda ya da ürünün satışının düşünüldüğü pazarda sunulan fiyatlandırmadır. Alıcı ülke özelliğine göre rekabet fiyatı oluşturulmaktadır. Rekabete göre fiyatlandırma, Türkiye’de en çok kullanılan fiyatlandırma yöntemidir. Özellikle tekstil ve gıda sektöründe genellikle bu yöntem kullanılmaktadır. Bunun sebebi bu sektörlerin uluslararası pazarda yaygın olmasıdır. Zorunlu fiyatlandırma ise çoğunlukla kamu işletmelerinin maliyetleriyle ilgili fiyatlandırma türüdür.

Dağıtım: Pazara sunulacak olan ürüne ve ürünün fiyatına karar verdikten sonra sıradaki aşama bu ürünü tüketicinin nerede bulacağını belirlemektir. Dağıtım, üretimi yapılmış olan ürünün tüketiciye ulaştırılması suretiyle pazarlama faaliyetini tamamlayan bir kavramdır. Uyum içinde akışın sağlanması dağıtım kavramı ile gerçekleştirilmektedir. Bu süreç, satış noktaları, dağıtım kanalları, stoklar ve taşıyıcılar gibi kavramlar yardımıyla işletilmektedir. Dağıtım sırasında ürünün doğru yerde ve doğru zamanda tüketiciyle buluşması çok önemlidir. Tüketicinin ürüne ihtiyacı olan zamanı iyi anlamak ve ihtiyacı olduğunda o ürünü bulabilmesini sağlamak üretici tarafından dikkat edilmesi gereken hassas bir konudur.

Tutundurma: Pazara sunulması planlanan ürün, doğru konumlandırılmış ve fiyatlandırılmış olmasına rağmen, etkili bir tutundurma çalışması yürütülüyor ise beklenen satış performansına ulaşılması güçtür. Tutundurma kavramının görevi, ürünü tanıtım mecraları kullanarak pazara tanıtmak, iletişim kurmak, ürünün pazar içerisinde uzun süre kalmasına olanak sağlamaktır. Tutundurma kavramı ile ilgili temel terimler ise reklam, kişisel satış, halkla ilişkiler ve satışa özendirir.

5. HEDEF PAZAR SEÇİMİ

Hedef pazar seçilirken analiz edilmesi gereken bazı temel noktalar vardır. Bunlar:

- İşletmenin kaynakları
- Ürünün özellikleri
- Ürünün hayat eğrisindeki yeri
- Pazarın yapısı
- Rekabet durumu

Hedef pazar seçimindeki stratejiler ise ;

- Farklılaştırılmamış (tüm pazar) stratejisi
- Farklılaştırılmamış pazarlama (çok pazar) stratejisi
- Yoğunlaştırılmış pazarlama (tek pazar) stratejisi
- Dar dilimli pazarlama (niş pazarlama) stratejisi

Tüm Pazar Stratejisi

Bu yapıda şirket tüm pazarı homojen bir yapıda düşünmektedir ve pazarı bölümlendirmede kullanılan yöntemlerde harcanacak paradan tasarruf edebilmektedir ve alıcı kitlenin aynı özellikler taşıdığı düşünüldüğü için bu kitleye tek bir pazar karması ile hitap edilmeye çalışılmaktadır. Şeker, tuz vb. malların pazarlanmasında başarı ile uygulanan bu yöntem kendine özgü bazı avantajları olan bir yöntemdir. Mal çeşidi az olduğundan stok maliyetlerinde ciddi bir kar söz konusudur.

Çok Bölüm Pazarlama Stratejisi

Çok bölüm pazarlama stratejisi birden çok pazarlama bölümü için birden çok pazarlama yöntemi ve ürün kullanmayı gerektirmektedir. İşletmeler her bir pazar için özel bir ürün geliştirerek yüksek satış elde etme imkanına ve aynı zamanda pazarda daha kuvvetli bir şekilde var olabilmek şansına sahip olmaktadır. Bu yöntemin en önemli dezavantajı ise maliyetinin yüksek olmasıdır. Her bir pazarlama karması için farklı ürünler geliştirmek ve bu ürünlerin tutunmasını sağlamak gerçek anlamda zordur ve profesyonel anlamda çalışacak bir ekip kurmak ve bunları yönetmek hem zor hem de maliyetlidir.

Yoğunlaştırılmış Pazarlama Stratejisi

İşletme kaynaklarının sınırlı olduğu durumlarda başvurulan bir yöntemdir. Bu yöntemde işletme tek bir pazarlama karması geliştirerek tek bir pazar bölümüne hitap etmektedir. Bu yöntemi uygulayan işletme, faaliyet gösterdiği pazar bölümünü iyi ve ayrıntılı bir şekilde tanımalıdır. Bu yöntemde işletme küçük bir pazardan büyük bir pay elde etme çabası içindedir.

Niş Pazarlama Stratejisi

Bazı istek ve ihtiyaçlar, yeni olmasından dolayı tatmin edilememekte ve büyük işletmeler bu pazarı girmeye değer bulmamaktadır. Böylelikle burada bir pazar boşluğu oluşmakta ve bu boşluklara da niş pazar adı verilmektedir. Şeker hastaları

için diyabetik reçellerin çıkarılması niş pazar örneğidir. Niş pazarda müşteri sadakati yaratmak daha kolaydır ve bu da kar marjının yüksek olmasını sağlamaktadır. En büyük risk ise niş pazarın küçülmesi veya rakiplerin çoğalmasıdır. Böyle bir durum söz konusu olduğunda tek niş pazarlama stratejisi yerine birden fazla niş pazarlama stratejisi uygulanmalıdır.

6. ÜRETİM İÇİN TEMEL SORULAR

Yukarıda yazan yöntemler ışığında, bir kooperatif için üretim alanında sorulması gereken temel sorular şu şekildedir:

- Üretilecek malı kim üretecek?
- Üretilecek malın üretimi nasıl olacak?
- Üretilecek malın özellikleri nedir?
- Üretilecek ürünün uluslararası standartlara uygunluğu nedir, nasıl sağlanacak?
- Üretilecek malı diğerlerinden ayıran özellikler, üstün ve zayıf yönleri nelerdir?
- Üretilecek malın maliyeti nedir?
- Üretilecek malın fiyatı nedir?
- Üretilecek malın hedef müşteri kitlesi kimlerdir? Üretilecek malın tanıtımı nasıl yapılacaktır?
- Üretilecek malın pazarlaması ve pazarlama örgütlenmesi nasıl olacaktır?

7. “EVSEL” MARKA İSOT PAZARLAMA KARMASI

ÜRÜN • Evsel teknikle üretilen isot • Yöresel özelliklere sahip üst kalite • Aflatoksin yükü sıfır • Kullanım amacına uygun farklı renk ve lezzette ürünler • Farklı gramajda ürün gamı • Ambalaj çeşitliliği	FİYAT • Doğru bir kalite/fiyat performansı • Belli bir miktar üstüne fiyat indirimi yapılması • Ürün garantisi • Havale, kapıda ödeme, vb. Ödeme kolaylıkları • Öngörülebilir fiyat politikası
DAĞITIM • Web sitesi üzerinden doğrudan satış • Sosyal medya mecraları üzerinden satış • E-ticaret siteleri (Trendyol, Hepsiburada, vb.) üzerinden doğrudan satış • Tarım Kredi Kooperatifleri ve belediye marketlerine tedarikçi olma • Tüketim kooperatiflerine toplu satış • Kızılay satış ağı üzerinden perakendede satış • İhracat satışı	TUTUNDURMA • Sosyal medya üzerinden düzenli paylaşımlarla tanıtım faaliyetleri yapmak • Fuar, festival, etkinlik, tanıtım günü faaliyetlere katılım • Sosyal medyada düşük maliyetli reklam faaliyetleri oluşturmak • Belli dönemlerde fiyat indirimi ve kampanya düzenlenmesi (bir alana bir bedava, vb.) • Diyetisyen ve doktorlar ile ürünün tüketilmesini teşvik edecek işbirliği yapmak • Vücut sağlığına olan faydayı öne çıkarmak (immün sistem güçlendirici vb.)

8. “EVSEL” MARKA İSOT HEDEF PAZAR SEÇİMİ

Kooperatifin hedef pazar seçimi konusunda kullanacağı strateji “yoğunlaştırılmış pazarlama stratejisi” olmalıdır. Şu anki şartlar gereği, kooperatifin pazarlama için ayıracığı bütçe çok kısıtlı kalacaktır. Ayrıca ürün gamının dar olmasından ötürü, ilk etapta isotta pazar payını artırmak hedeflenmelidir.

Kar marjının yüksek olmasından ötürü toptan satış yerine perakendede küçük ambalajlarda ürün satmak daha kazançlı bir iş olacaktır. E-ticaretin yaygınlaşması, ülke genelinde, hatta uluslararası ölçekte, ürün pazarlamasına imkan sunmaktadır. Bu sebeple, öncelikli olarak e-ticaret sitelerinde, il ve ilçelerde kamu ve özel girişimciler tarafından kurulan tüketim kooperatiflerinin satış ofislerinde, Tarım Kredi Kooperatifleri Marketlerinde ve Kızılay satış ağı üzerinden yine perakendede satış yapmak önceliklendirilmelidir.

9. SATIŞ PLANI

Bir satış planı, hedeflerinizi, üst düzey taktiklerinizi, hedef kitlenizi ve olası engellerinizi ortaya koyar. Geleneksel bir iş planı gibidir ancak özellikle satış stratejisine odaklanır. Bir iş planı hedeflerinizi ortaya koyar - bir satış planı bunları tam olarak nasıl gerçekleştireceğinizi açıklar.

Satış planları genellikle işletmenin hedef müşterileri, gelir hedefleri, ekip yapısı ve hedeflerine ulaşmak için gerekli stratejiler ve kaynaklar hakkında bilgi içerir. Temel kural, tüm organizasyon için stratejik bir satış planı oluşturmaktır. Ancak kooperatifler ve/veya şirketler, operasyonlarını kolaylaştırmak için birçok farklı satış planı kullanabilir.

Stratejik Satış Planı

Şirketin satış hedeflerinden, hedef pazarından, satış stratejilerinden, satış araçlarından ve satış bütçesinden oluşan stratejik bir periyodik satış planıdır. Satışları artırmak için ne yapılması gerektiğini, ne zaman yapılması gerektiğini, kimin yapması gerektiğini ve bunu ölçmek için ne yapılması gerektiğini stratejik olarak ana hatlarıyla belirtir.

Bölge Satış Planı

Bölge satış planı, belirli bir bölge veya pazar segmentinde kullanılmak üzere oluşturulan bir stratejik satış planının varyasyonlu alt kümesidir.

Taktik Satış Planı

Taktik satış planı, organizasyon içindeki ekipler tarafından operasyonlarını kolaylaştırmak için geliştirilen stratejik satış planının bir alt kümesidir. Genel kurumsal satış stratejileri ve hedefleriyle uyumlu, daha ayrıntılı ekibe özel stratejiler ve taktikler içerir.

Beklenmedik Satış Planı

Bir acil durum satış planı, kuruluşun ani kilit personel kaybı, hükümet politikalarında değişiklik, yeni rakipler tarafından oyunun kurallarını değiştiren teklifler gibi öngörülemez olayların olduğu zamanlarda satışla ilgili faaliyetleri nasıl gerçekleştireceğini belirtir.

Satış planı hazırlamak Kadın Ellerle Evsel Üretim ve İşletme Kooperatifine gelişim aşamasında birçok yarar sağlayacaktır ve bunlardan bazıları şu şekildedir:

- Satış planı, kooperatif işletme için bir satış hedef kümesi tanımlar
- Hedef pazarına uygun satış stratejileri belirler
- Bir satış planı, kooperatifin satış taktiklerini tanımlar
- Bir satış planı, kooperatif ortaklarını aktifleştirir, motive eder ve hedefe odaklar
- Hedeflere ulaşmak için atılması gereken adımların bütçelenmesini ve netleşmesini sağlar.
- Satış planı, hedefleri düzenli aralıklarla gözden geçirmeyi ve satış yaklaşımlarını geliştirmeye yardımcı olur.

Kadın Ellerle Evsel Üretim ve İşletme Kooperatifinin “Satış Planı”nın aşağıdaki başlıkları içermesi önerilmektedir;

- **Satış Kanalı:** Ürünlerin hangi yöntem ve ortamlarda satılacağını göstermektedir.
- **Ürünler ve Servisler:** Kooperatifin satışa sunduğu ürünler ve hizmetlerin neler olduğu.
- **Maliyetler:** Satışa sunulan ürün ve hizmetlerin müşteriye ulaşması sürecinde ortaya çıkan giderler.
- **Hedeflenen Satış Birimi:** Satışa sunulan ürün veya hizmetin satış dönemi boyunca ön görüşen satış miktarı. Satış birimi ürünün veya hizmetin niteliğine göre değişiklik göstermektedir.
- **Satış Dönemi:** Hedeflerin hangi tarih aralığında gerçekleştirilmesi gerektiğini gösteren takvim. Satış dönemi kooperatifin hedeflerine göre kısa (3-9 ay), orta (1-3 yıl) ve uzun (3-5 yıl) vadeli olabilir.
- **Performans Göstergeleri:** Satışlardaki performansı ölçümlemek için belirlenen hedeflerdir. Belirlenen bu hedefler motivasyonu arttırmakla birlikte satış planının ulaşması gereken sonuçları da göstermektedir.

Kadın Elleri Evsel Üretim ve İşletme Kooperatifi Örnek Satış Planı:

SATIŞ KANALI	ÜRÜNLER VE SERVİSLER	MALİYETLER	HEDEFLENEN SATIŞ BİRİMİ	TANITIM STRATEJİSİ	SATIŞ DÖNEMİ	PERFORMANS GÖSTERGELERİ
MAĞAZA	* İso (100 gr) * İso (200 gr) * İso (500 gr) * İso (1000 gr) * Turşu (0,5 kg) * Turşu (1 kg) * Turşu (5 kg) * Zeytin (1kg) * Zeytin (5 kg)	- Yönetim - Lojistik - Personel - Kira - İletişim - Enerji - Ödeme Sistemleri - Paketleme - Görseller vb.	12.000 birim (adet/kg/ton)	- Mağazada ürün tadımı - Ürün tasarımı - Görsel reklam	Ocak - Aralık 2021	* 250.000 TL perakende satış cirosu * Mağaza müşteri trafiğini % 20 arttırmak * Düzenli müşterileri % 15 arttırmak * Yeni müşteri oranını % 12 arttırmak * Turistlere satış payını % 40 gerçekleştirmek
ONLİNE	* İso (100 gr) * İso (200 gr) * İso (500 gr) * İso (1000 gr) * Turşu (yarım kilo) * Turşu (1 kg) * Turşu (5 kg) * Zeytin (1kg) * Zeytin (5 kg)	- Stok Yönetimi - Web Sitesi Tasarımı/Bakımı - Lojistik/Kargo - Sipariş Yönetimi - Müşteri Hizmetleri - Online araçlar - web reklamları	20.000 birim (adet/kg/ton)	- Anahtar Kelime Araması - Web/İnternet İçerikleri - Müşteri Web Paylaşımları - Linkleme - Web Mağaza Üyelikleri - Online Kampanyalar	Ocak - Aralık 2021	* 400.000 TL online satış cirosu * Online müşteri trafiğini % 30 arttırmak * Düzenli müşterileri % 18 arttırmak * Yeni müşteri oranını % 17 arttırmak
TOPTAN	* İso (100 kg) * İso (500 kg) * İso (1000 kg) * İso (1000 kg +) * Turşu (50 kg +) * Zeytin (50 kg +)	- Depolama - Lojistik/Kargo - İmalat	18.000 birim (adet/kg/ton)	- Fuar katılımları - Tedarikçi Tanıtımları - İhaleler	Ocak - Aralık 2021	* 350.000 TL toptan satış cirosu * 30'dan fazla toplu sipariş alımı * Toptan tedarikçi sayısını % 10 arttırmak * En az 3 ihale kazanmak

KADIN ELLERLE EVSEL ÜRETİM VE İŞLETME KOOPERATİFİ MEVCUT ÜRÜN VE PAZAR ANALİZ RAPORU



Mart 2021

1. GİRİŞ

Türk Kızılay Toplum Temelli Göç Programları Koordinatörlüğü Şanlıurfa Toplum Merkezi Kooperatif Kapasite Geliştirme Danışmanlık Hizmet Alımı kapsamında Şanlıurfa ilinde bulunan Kadın Elleri Evsel Üretim ve İşletme Kooperatifinin mevcut ürün ve pazar analizi raporu kapsamında, Genç İş Kooperatifi uzmanları tarafından yapılan saha ziyaretlerinde ilgili kişi ve kurumlarla görüşmeler yapıp mevcut ürün ve pazar analizi için ihtiyaç olan veriler toplanmıştır.

Şanlıurfa'da yaş ve kuru olarak en çok tüketilen sebzelerin başında yörede "İsot" veya "Urfa İsotu" olarak adlandırılan biber gelmektedir. Kırmızı biber (*Capsicum annum L.*) gıdalara kazandırdığı çeşni ve renk nedeniyle dünyada kültür yetiştiriciliği ve tüketimi domatesten sonra gelen ikinci sebzedir. Türkiye, kırmızı biber yetiştiriciliğinde Çin ve Meksika'dan sonra üçüncü sırada gelmektedir. Türkiye'de üretilen toplam yaş kırmızı biberin %78'lik kısmı GAP bölgesinde bulunan iller tarafından yetiştirilmektedir. Şanlıurfa toplam üretimin %47,7'sini yaparak birinci sırada yer almaktadır (Kaynak: TÜİK 2012). Bu sebzeyi, bölge için kritik bir ürün haline getiren temel nedenlerin başında, bir baharat olan geleneksel isot biberi gelmektedir.

Cizelge 1. Üretilen yaş kırmızı biber verileri, (TÜİK, 2012; GTHB, 2012)
Table 1. The data of fresh red pepper produced, (TSI, 2012; MFAL, 2012)

	Kırmızıbiber Ekilen Alan (Dekar) Cultivated Red Pepper Areas (Da)	Üretilen Yaş Kırmızıbiber (Ton) Produced Red Pepper (Ton)	Ortalama Verim Average Yield	Oran (%) Rate (%)
Türkiye	112,677	165,527	1,469	100
GAP Bölgesi	91,383	129,098	1,413	78.0
Hatay-Kahramanmaraş-Osmaniye	15,752	27,750	1,726	16.6
Gaziantep-Kilis	48,550	50,154	1,033	30.3
Şanlıurfa	42,383	78,924	1,843	47.7

Biber; taze, kurutulmuş dolmalık, salça, turşu ve toz olmak (pul biber) üzere yaygın bir şekilde tüketilen ürünlerin başında gelmektedir. Şanlıurfa halkı, tarımsal hammaddeyi hal pazarından alarak, evlerin damlarında, apartmanların üstünde veya balkonlarında ve son yıllarda evlerin yakınlarındaki boş aralarda işleyerek kuru biber, Urfa isotu, biber salçası, domates salçası vb. ürünler elde etmektedir. Önceki dönemlerde bölge insanı tarafından sadece kendi özel tüketimi için elde edilen isot biberi, günümüzde özellikle kadınlar başta olmak üzere ekonomik seviyesi düşük olan aile grupları için önemli bir gelir kaynağı olarak görülmeye başlanmıştır. Tüketicilerin de daha doğal özelliğe sahip geleneksel ürünlere eğilim göstermeye başlaması, Şanlıurfa isot biberine ulusal ve/veya uluslararası piyasada da pazarlanan bir ürün haline gelebilme imkânı sunmuştur. Ancak, bunun bir sonucu olarak, tüketiciyi yanıltmaya yönelik sadece görünüş olarak benzer

özellikle olup duysal ve hijyen kalitesi düşük ürünler de üretilmeye başlanmıştır. Bunun sonucunda da kırmızı biberdeki en büyük risklerden biri olan “aflatoksin” vb. bazı mikrobiyal sorunlar ortaya çıkmaktadır. Aflatoksinler, özellikle Aspergillus türü küfler (Aspergillus flavus, Aspergillus parasiticus ve Aspergillus nomius) tarafından üretilen toksik etkili bileşiklerdir. Küflerin aflatoksin üretimleri genetik potansiyeli ve çevre koşullarına (sıcaklık, pH, vb.) bağlıdır. Uluslararası Kanser Araştırma Ajansı'na (IARC) göre aflatoksinler, birinci grup kanserojenler olarak sınıflandırılmıştır.

Kadın Elleri Evsel Üretim ve İşletme Kooperatifi, evsel üretim metodu ile üründe beklenen lezzeti korurken, yaptığı iyi üretim uygulamaları ile de aflatoksin riskini sıfırlamış bulunmaktadır.

2. SAHA ZİYARET PLANI VE YÖNTEM

Görüşme yapılan kişi ve kurumlar şu şekildedir:

- Şanlıurfa Kızılay Toplum Merkezi
- GAP İdaresi
- Karacadağ Kalkınma Ajansı
- Şanlıurfa Turizm A.Ş.
- GAP Tarımsal Araştırmalar Enstitüsü Müdürlüğü
- Aslı Melik - Kooperatif YK Başkanı / Gıda Mühendisi
- Prof.Dr. Sedat Benek - Proje Koordinatörü
- Kadın Elleri Evsel Üretim ve İşletme Kooperatifi ortakları

Bu raporda, yapılan görüşmelerde alınan bilgiler ve yapılan literatür taramasında elde edilen veriler ışığında, Kadın Elleri Evsel Üretim ve İşletme Kooperatifi için SWOT analizi yapılarak mevcut ürün ve pazar konusunda analiz yapılmıştır.

3. MEVCUT ÜRÜN VE PAZAR ANALİZİ

Kadın Elleri Evsel Üretim ve İşletme Kooperatifi, ana üretimi isot olup, bunun yanında zeytin, turşu, salça, reçel, vb. ürünler üretmektedir. Bu raporda, isot ve diğer ürünler olarak iki ana başlık ile mevcut ürün analizi yapılmıştır.

3. 1. İsot Ürün ve Pazar Analizi

Kadın Elleri Evsel Üretim ve İşletme Kooperatifi, isot üretimini Şanlıurfa Teknokent binasının en üst katındaki terasta yapmaktadır. Üretim yeri olarak bu

alanın seçilmesinin özel bir sebebi vardır. Biberler sererek kurutulduğu için; trafik yoğunluğu, rüzgar yönü, vb. çevresel kirliliğin az olduğu bir lokasyonda üretim yapmak önemli bir kriterdir. Teknokent binası da bu kriterleri karşılayan bir bölgede bulunmaktadır.

Kooperatif tarafından üretilen isotun birden çok çeşidi vardır. Kırmızı isot kebab ve sulu yemeklerde, mor renkli olanı kısır ve lahmacunda, siyah olanı da çiğ köftede kullanılmaktadır. Ayrıca isot, uzun ve zahmetli sürecin ardından salçaya dönüştürülmektedir. Zeytinyağı ile harmanlanmasıyla yapılan “isot reçeli” kahvaltılık olarak kullanılmakta ve yemeklere konmaktadır.

Kırmızı isot üretimi için; Şanlıurfa’da yetişen biberlerin tohumları çıkartılarak 3-4 parçaya ayrılıp Teknokent’in terasına bezler serilip kurumaya bırakılmaktadır. 15-20 gün gece gündüz güneş gören biberler kurutulup kırmızı renkli isot haline geldikten sonra taş dibeklerde öğütülüp pul haline getirilmektedir. Daha sonra 100 kg kuru isot için 4 kg zeytinyağı isotun üzerine dökülüp harmanlanarak kırmızı isot elde edilmektedir.



Fotoğraf: Kırmızı İsot

Mor renkli isot üretiminde, biberlerin renkleri kırmızı iken siyah ve mor rengi verebilmek için herhangi bir katkı maddesi kullanılmamaktadır. Biberlerin doğal rengi kırmızı iken morartıp siyahlaştırmak için bir yöntem uygulanmaktadır. Biberlerin tohumları çıkarılarak 3-4 parçaya ayrılıp bez üstüne serilip bir hafta bekletilmektedir. Bu bir haftalık zamanda biberin sadece suyu çekilip, esnekleşip, yumuşamaktadır. Toplamda 20 günde kuruması gereken biberlerin morarıp siyahlaşması için özellikle 7-8. günün sabahı gün doğmadan biberler toplanmaktadır. Şeffaf ince 1,5-2 m² polietilen torbalar içerisine koyup terasta güneş gören alanlara bırakılmaktadır. 8 gün boyunca güneş ışığı altında poşet içerisinde Ağustos-Eylül aylarındaki 50-60 derece sıcaklıkta biberler terleyerek istenilen renge (siyah-mor) dönüşmektedir.



Fotoğraf: Isot Çeşitleri

Siyah renkli isot üretiminde ise, 8. gün batımıyla beraber şeffaf ince polietilen poşetlerde terleme yapan biberler, çürüme ve küf oluşumunu önlemek için poşetten çıkarılıp tekrar bez üzerine serilmektedir. Akşam gün batımı ile sabah gün doğumu arası havalandırmaya bırakılan biberler ertesi sabah gün doğmadan tekrar toplanıp şeffaf torbalara konulmaktadır. Yaklaşık 8. günde yapılan işlemin aynısı tekrarlanmakta ve 4 gün işlem gören biberler doğal rengi kırmızı iken morarmış renge dönüşmektedir. Biberin daha fazla güneşte kalması rengin siyaha dönmesini sağlamaktadır. İşlemi biten biberlerin tam kuruması için güneşin durumuna, ürün çeşidine ve ürün boyutuna bağlı olarak 18-22 gün, gece gündüz güneşte beklemesi gerekmektedir.

Duruma göre değişmekle beraber 11 ile 16 kg taze biberden 1 kg isot üretilmektedir. Dibekte veya makinede dövülüp, öğütülüp toz haline gelen 100 kg isota 4 kg ısıtılıp soğutulmuş zeytinyağı eklenip harmanlanmaktadır. Böylelikle son ürün elde edilmektedir.

Şanlıurfa'da biber salçası "isot reçeli" olarak söylenmektedir. İsoet reçelinin yapımı için yine sapı ve tohumu ayıklanan biber altı-yedi parçaya bölünmektedir. Bir bez üzerine serilip açık havada 1 gün havalandırıldıktan sonra kıyma makinesinde et çeker gibi çekilmektedir. Çekilen biberler geniş ve yayvan bir kaba konulup arada karıştırmak şartıyla güneş görecektir bir ortamda 5-6 gün bekletilmektedir. Bu süre sonunda kıvamı için, kaşıktan su gibi akmaması beklenmektedir. Daha sonra tuz ve zeytinyağı konularak yoğrulup ambalajlanmaktadır.



Fotoğraf: İsoet Reçeli

Kayıt dışı üretimin fazla olduğu bir ürün olmasından ötürü, isot biberinin pazar büyüklüğünü doğru bir şekilde tespit etmek mümkün olmamaktadır. Fakat ürünün tüketici gözünde doğru tanınmaması ve markalaşmanın olmaması gibi sebeplerle, isot pazarının hak ettiği yerde olmadığını söylemek mümkündür. Aydoğdu ve arkadaşlarının 2016 yılında "Şanlıurfa İsoet Biberinin Pazarlama Kanallarındaki Durum Tespiti: Satıcılar" adlı araştırma makalesinde, pazar konusunda kayda

değer bilgiler paylaşılmıştır. Şanlıurfa, İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa, Adana, Antalya ve Sivas'ta isot biberi satıcıları ile yüz yüze yapılan anketlerden elde edilen veriler, isot pazarı hakkında önemli veriler sunmaktadır. Çalışmanın ortaya çıkardığı ana başlıklar şu şekildedir:

- İsoot biberine olan algı illere bağılı olarak çok büyük farklılıklar göstermektedir.
- İsoot biberi, özellikleri, kullanım yerleri ve amaçları açısından yeterince bilinmemektedir. Ortalama %85 oranında çiğ köftede kullanıldığı düşünölmektedir.
- Şanlıurfa isotunun tanıtımı ve markalaşması konusunda eksikler vardır.
- Tüketici davranışları, tüketim miktarı üzerinde oldukça etkilidir.
- Tüketicilerin algıları, beklentileri ve tutumları, aracı ve satıcılar yoluyla, üreticilere iletilmektedir.
- Bir mal ya da hizmetin pazarda var olabilmesi için tüketiciler açısından; farkındalık oluşturması, ilgi farklılaşmasını sağlaması, değerli ve erişilebilir olması lazımdır.
- Yapılan ankette “İsootun tadı çok önemlidir.” görüşü %89,2 ile en yüksek orana sahipken, satıcılar “Kaliteli isot pahalıdır.” görüşüne %70,5 oranında katılmıştır. “İsootta gıda güvenliği önemlidir.” görüşü ise satıcıların %78,6'sı tarafından desteklenmiştir.

Kadın Ellerle Evsel Üretim ve İşletme Kooperatifi'nin en çok ön plana çıktığı nokta isotta beklenen tadı bozmadan hijyenik şartlarda üretim yapmasıdır. Kanserojen bir madde olan aflatoksin seviyesinin sıfır çıkmış olması, pazarda iyi bir konumlama adına büyük bir avantaj olarak görünmektedir. Fakat buradaki sorun, pazarda bu konuda farkındalığın düşük olmasıdır. Yukarıdaki veriler, isot satışı yapan kişilerin gıda güvenliğini, tat veya diğer unsurlara göre daha az önemli bulunmaktadır. Bu yüzden de kooperatif olarak, isotun aflatoksin riskini anlatan iletişim faaliyetleri gerçekleştirerek etkili olacaktır.

Ulusal ölçekte rekabet durumuna bakıldığında, öncelikle Urfa isotu, ulusal pazarda Maraş isotu ile rekabet etmektedir. Maraş isotunun 2-3 kat daha ucuz fiyatı, rekabette avantaj yaratmaktadır. Aradaki bu fiyat farkı, Urfa isotunun mide yanması, ekşimesi, vb. sorunlara neden olmayacak şekilde yüksek kalitede bir ürün olmasından kaynaklanmaktadır. Fakat bu konuda da ulusal ölçekte küçük bir kesim haricinde herhangi bir farkındalık olmadığı görölmektedir. Ürünün bu yönüyle de iletişim faaliyetlerinde bulunmak önemli bir adım olacaktır.

Şanlıurfa yerelinde hemen hemen herkesin kendi isotunu ürettiği düşünöldüğünde,

hedef tüketici kitlesi en başta büyük şehirlerde yaşayan Şanlıurfalılar olmaktadır. Tüketici ile bire bir temasın mümkün olmadığı durumlarda, markalı ve iyi ambalajlanmış bir ürün, diğer ürünlere göre daha çok tercih edilmektedir. Markalaşmanın, ürüne olan talebin oluşturulması, araçlara doğru ürünü çekmesi, pazara sunumunda avantaj sağlaması, ürüne bağlılık kazandırması, siparişlerin izlenmesini ve işlenmesini kolaylaştırması ve haksız rekabetten koruma gibi faydaları vardır. Kadın Ellerle Evsel Üretim ve İşletme Kooperatifi, yeni kurulmuş bir işletme olmasının da bir sonucu olarak markalaşma sürecini henüz tamamlamamış olarak görünmektedir. Marka adı olarak “Evsel” yerine, bölgeyle daha çok özdeşleşen ve dikkat çekici bir isim kullanılması önerilmektedir.

Organik ürünlerin tüketiciler tarafından daha çok tercih edilir hale gelmesi ve bu sebeple pazar büyüklüğünün giderek artmasından ötürü, üretim planına dahil olan ürünlerde organik üretim yapma konusu da değerlendirilmeye alınmalıdır.

Ambalaj konusunda, sıradan plastik poşet yerine, daha albenili ve sağlam bir ambalaj tercih edilmelidir. Ayrıca ambalaj üzerinde kullanılan etiketin Türk Gıda Kodeksi’ne uygun olacak şekilde tasarlanması ve ürünün kullanımına ve faydalarına yönelik uygun ifadelerin etikete eklenmesi önerilmektedir. Örneğin etiketin ön yüzüne, aşağıdaki örnekte de görüleceği üzere, “Tüm soslarda, çorbalarda ve et yemeklerinde.” şeklinde bir ifade, kullanım alanının genişletilmesi adına yararlı olacaktır. Şu anki etikette bulunan kurum logoları kaldırılıp veya arka bölüme alınıp, ön etikette kooperatifin logosunun ön plana çıkması sağlanmalıdır.

Örnek ambalajlar şu şekildedir:



Fotoğraf: İsot Kraft Ambalaj



Fotoğraf: İsot Plastik Ambalaj

Pazarlamada, iyi ve kaliteli bir ürün oluşturma, hedef pazarların ve dağıtım kanallarının belirlenmesi karlılık açısından gerekli ancak yeterli değildir. Çünkü tüketicilerin ürünlerin varlığından, sağladığı faydalardan ve avantajlarından haberdar olmaları gereklidir. Bu da ancak tanıtım yoluyla olacaktır. Dijital satış yollarının gittikçe arttığı bu zamanda, sosyal medya, e-ticaret siteleri ve web sitesi üzerinden satış yapmak adına bu alanlardaki eksikler giderilmelidir.

Küresel olarak sağlık, organik ve doğal hayat eğilimleri artmaktadır. Bu da yerelleşme eğiliminde artış ve geleneksel gıda ürünlerine giderek artan bir tüketim talebi oluşturmaktadır. Coğrafi işaret logosu kullanmak, yerellik algısını yaratmak için yapılacak en önemli yöntemlerden biridir. Şanlıurfa, isot için coğrafi işarete sahip bir kenttir. Kadın Elleri Evsel Üretim ve İşletme Kooperatifi de ürünlerinde bu logoyu kullanmalıdır.

Kooperatif ortaklarının istihdam alanını genişletmek için, ortakların sadece üretimde rol alması yerine tedarik zincir sürecinin mümkün olan her aşamasında yer almasını sağlayacak bir yapı inşa edilmelidir.

Şanlıurfa'nın turizm potansiyeli göz önüne alınarak, bölgeye gelen turistlerin hediye olarak alıp götürebileceği kutular hazırlanması yararlı olacaktır. Hali hazırda üretilen ürünlere ilave olarak isot kolonyası, mutfakta kullanmaya uygun tekstil ürünleri, seramik baharatlık, vb. kısmen de olsa ortaklar tarafından üretilebilecek ürünlerin üretilmesi teşvik edilmelidir. Şanlıurfa Turizmi Geliştirme A.Ş. tarafından kurulması planlanan isot müzesinde satılmak üzere farklı hediyelik eşya üretme fikri de değerlendirilmelidir.

Şanlıurfa il genelindeki rekabet durumuna bakıldığında, isot üreten birçok şahıs, özel şirket veya kooperatif vardır. Kooperatiflerin rekabet etmeyip dayanışma içinde olması gerektiğinden, diğer kooperatiflerle uygun alanlarda işbirliği yapmak, her iki taraf için de güçlenme sağlayacaktır.

Bölgede isot üreten kooperatifler şöyledir:

- Mezopotamya Kadın Kültür Çevre İşletme Kooperatifi (Bozova)
- Şanlıurfa İsoğ Üreticileri Kooperatifi (ŞİKOP)
- Kibele Kadın Kooperatifi (Suruç)

3. 2. İsoT Üretimi SWOT Analizi

Mevcut ürün ve pazar analizi sonucunda ortaya çıkan güçlü/zayıf yönler ve pazardaki fırsat/tehditler şu şekildedir:

Güçlü Yönler • Hijyenik üretim • Ürün kalitesi • Evsel üretim standardında tat • Zeytinyağı kullanımı • Üretim konusunda yetkin insan kaynağı • Kurumsal destekler • Şanlıurfa isotonunun midede herhangi bir rahatsızlık yaratmaması	Zayıf Yönler • Yüksek fiyat • Ambalajlama konusunda eksikler olması • Markalaşmada yetersizlik • Üretim alt yapı, makine/teçhizat eksiklikleri • Üretim dışı konulardaki iş süreçlerinde ortakların yetkinliğinin az olması • Kurumlara bağımlılık • Kısıtlı üretim potansiyeli
Fırsatlar • Pazarda kaliteli ürün konusunda artan farkındalık • Dijital mecralarda satış yapma imkanının artmış olması • Şanlıurfa'nın artan turizm potansiyeli • Urfa isotonunun coğrafi işareti olması • İhracat konusunda Urfa yerel yönetimlerinin planlama yapması • Kadın emeği ile üretilen ürünlerin bazı tüketiciler tarafından tercih sebebi olması • Üretim ve tüketim kooperatifleri arasında artan işbirliği ortamı	Tehditler • Aflatoksin riski ile ilgili tüketicide yeterli farkındalık olmaması • Aynı kalitede olmayan ürünlerle olan yoğun rekabet (Örnek: Maraş isotu) • Ürünün dar bir kullanım alanı olduğu düşünülmesi • Şanlıurfa sınırlarında rakip gibi konumlanan benzer girişimlerin olması

3. 3. Diğer Ürünler

Kadın Ellerle Eysel Üretim ve İşletme Kooperatifi, biberden elde ettiği ürünler dışında, zeytin, turşu, vb. ürünler de üretmektedir. İsoa kıyasla, bu ürünlerde rekabette ön plana çıkacak güçlü bir yön bulunmamaktadır. Ayrıca ürünlerin sulu yapısı gereği, kargo aracılığı ile uzak bir mesafeye gönderim konusunda riskler bulunmaktadır. Bu riske sebep olan bir diğer konu da ambalajlama konusundaki eksikler olarak görülmektedir. Bu nedenlerden ötürü, bu ürün grubu için şu şekilde bir iş planı yapılması tavsiye edilmektedir:

- Üretilen zeytin “Domat” türü zeytinden üretilmektedir. Fakat bu tür bölgenin yerel türü değildir. Bunun yerine, yerellik vurgusunu kullanmak adına Şanlıurfa için yerel türler olan “Halhalı” ve “Savranı” türlerinden üretim yapılması daha doğru olacaktır.
- Zeytinde klasik zeytin yerine, çeşnili, dolgulu, vb. bir farklılaşma yapılarak rekabette üstünlük ve daha yüksek kar marjı elde etmek mümkün olacaktır. Özellikle yerelde üretilen spesifik bir ürün varsa veya yerele uygun başka bir bitki ile çeşnilendirme imkanı varsa, yerellik vurgusunu korumak adına bu ürünler çerçevesinde bir arge çalışması yapılması tavsiye edilmektedir.
- Ambalaj olarak cam kavanoz daha sağlıklı olmasına rağmen ürünün taşınması sırasında kırılma riski yüksek olmasından ötürü çok iyi bir paketleme yapılması gerekmektedir. Bunun yerine salamura zeytinde yaygın bir şekilde kullanılan plastik kavanozlar, ürünün güvenli bir şekilde sevkiyatını yapmak adına daha doğru bir seçim olacaktır.
- Hem zeytinde hem de turşuda veya üretilecek diğer su bazlı ürünlerde kavanoz garanti emniyet bandı kullanmak, tüketici gözünde gıda güvenliği açısından olumlu bir algı yaratacaktır. Emniyet bandı olmayan ürünlerin daha önce başkası tarafından da açılma riski bulunduğundan, bilinçli tüketiciler bu tür ürünleri tercih etmemektedir.
- Üretilen turşunun farklı bir yönünü ortaya çıkarmak için içerik konusunda iyileştirme çalışmaları yapılmalıdır. Örneğin sadece kadınların ürettiği sebzeleri hammadde olarak kullanmak veya sadece Şanlıurfa sınırları içinde üretilen sebzeleri kullanmak, iletişim stratejisini oluşturmak için destekleyici unsurlar olacaktır.
- Turşunun “prebiyotik” özelliği sağlıklı beslenmeyi kendine hedef edinmiş kişiler tarafından bilinen bir özelliktir. Bu durumu fırsata çevirmek adına, sadece prebiyotik özelliği daha yüksek olan sebzelerin seçildiği bir ürün üretilip etikette “prebiyotik” tanımını kullanmak farklılaşma sağlayacaktır.

- Turşu üretiminde her türlü sebzenin kullanıldığı tek tip turşu yerine, farklı boy veya türde ürün çeşitlendirmesi yapmak, ürünün pazarlamasında faydalı olacaktır.

Bu ürünlerin dışında, işletmenin kapasitesinin elverdiği ölçüde, ürün gamına yeni ürünler eklemek mümkün gözükmektedir. Bu ürünlerin seçiminde özellikle yerel ürünlerin tercih edilmesi önemli olacaktır. Kurutulmuş sebzeler (özellikle bamya başta olmak üzere, patlıcan, biber, vb.) buna örnektir. Ayrıca bölgede üretilen yerel tahıllardan havrani buğday (bulgur pilavında kullanılmak üzere), firik bulguru ve yeşil sumak gibi ürünler kooperatif tarafından paketlenme yapılarak satışa sunulabilecek ürünlerdendir.

4. SONUÇ

Kadın Ellerle Evsel Üretim ve İşletme Kooperatifi, yeni kurulmuş bir kooperatif olmasından ötürü ürün çeşitliliği konusunda dar bir portföye sahip olsa da, ana faaliyet konusu olan isotun üretiminde başarılı bir arge süreci işletmiştir. Pazarlama alanında yapılması gereken iyileştirmeler ile birlikte (ambalajlama, markalaşma, pazarlama planı, vb.), isot üretiminde harcanan emeğin karşılığını görece daha kolay almak mümkün gözükmektedir. Kooperatif ortaklarının üretimin her aşamasında aktif rol aldığını görmekle birlikte, hammadde tedarigi, satış & pazarlama veya muhasebe gibi idari konularda neredeyse hiçbir görev almadığı görülmektedir. Ortaklara yıl boyu iş sahası yaratmak için, yeni ürün üretmeye odaklanmadan önce, ortakların isot üretimi konusunda tüm değer zinciri adımlarında aktif rol almasını ve bilgi seviyelerini arttırmak çok önemlidir. Bu yapıldığı takdirde, ortakların kooperatif için harcadığı zaman artmış olacaktır. Bununla birlikte, üretim kapasitesini etkin kullanmak, yeni üretim, kurutma ve işleme alanları yaratmak ve işletmenin cirosunu yükseltmek adına ürün gamına yeni ürünler eklemek elbette gerekli olacaktır. Ayrıca ürünlerin işlenmesi için gerekli ekipman ve teçhizat alt yapısını güçlendirmek gerekmektedir. Mevcut durumda Kadın Ellerle Evsel Üretim ve İşletme Kooperatifi ortaklarının aylık gelir beklentileri ve kooperatif giderlerini karşılayacak gelir elde etmek noktasında başabaş noktasını sağlayacak finansal kapasitenin kısa-orta vadede yeterli olamayacağı görülmektedir. Bu durum orta-uzun vadede kooperatif için ciddi risk oluşturabilir. Kooperatif ortaklarının satışlar üzerinden emek gelirlerini yeterli miktarda alamadıkları algısı, motivasyonu ve dolayısı ile verimliliği düşürebilir, iç çatışmalara zemin hazırlayabilir. Bu nedenle, hazırlanacak satış planı sonucunda ortaya çıkacak hedef cironun gerçekleştirilmesine yetecek üretim kapasitesi, altyapı ve insan kaynağı organize edilmelidir. Fakat bu iş planı yapılırken, sadece üretim üzerinden değil, tüm iş süreçleri üzerinden plan yapmak daha doğru olacaktır.

KADIN ELLERLE EVSEL ÜRETİM VE İŞLETME KOOPERATİFİ

Mentörlük Eğitim Program Raporu



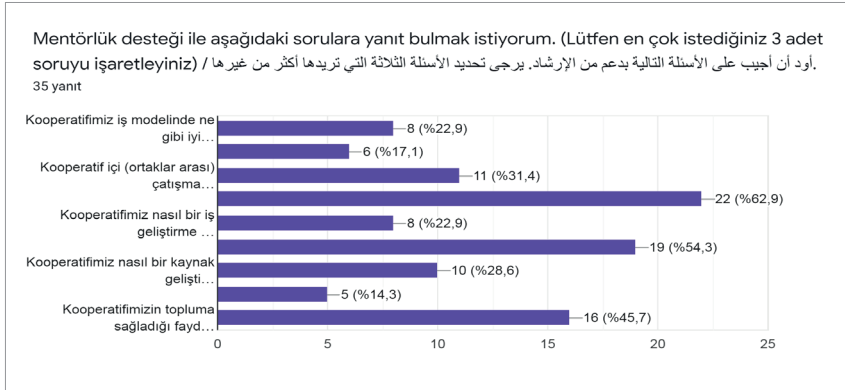
Mart 2021

1. MENTORLUK PROGRAMI KAPSAMI

1. 1. Giriş ve Kapsam

Türk Kızılay Toplum Temelli Göç Programları Koordinatörlüğü Şanlıurfa Toplum Merkezi Kooperatif Kapasite Geliştirme Danışmanlık Hizmet Alımı kapsamında sunulan mentorluk çalışması; hizmet alımı süresince faydalancı kadın kooperatif ortaklarının ve müstakbel ortaklarının katılmış oldukları kapasite geliştirme eğitimlerinde sağlanan bilgi birikimi, deneyimlerin bölgede kooperatif kurmak isteyen, kooperatifçilik, kollektif çalışma konuları hakkında bilgi sahibi olmak isteyen grup, inisiyatif, kişiler ve kurumlara gönüllü şekilde aktarım ve paylaşımına imkan sağlayacak konu başlıkları ile geliştirilmiştir.

Süreç iki bölümde tasarlanmıştır. İlk olarak Kadın Ellerle Evsel Üretim ve İşletme Kooperatifi destekçi ve paydaşları olan Gap Bölge Kalkınma İdaresi Başkanlığı İnsani Sosyal Projeler Genel Koordinatörlüğü temsilcisi, Türk Kızılayı Şanlıurfa Toplum Merkezi temsilcileri, Prof. Dr. Sedat Benek ve öğrencilerinin katılımıyla online bir çalışma gerçekleştirilmiştir. İkinci olarak kooperatif ortakları ve müstakbel ortaklarının tamamının katılımıyla gerçekleştirilen online programın oturum içerikleri en yüksek oy alan 2 başlık altında toplanmıştır. Programının içeriği 35 yararlanıcı kadının online olarak katıldığı "Mentörlük programı ön istişare anket" çalışmasının akabinde ortaya çıkan verilere/ sonuçlara/ ihtiyaçlara uygun olarak tasarlanmıştır. Anket çalışmasının sonuçlarını aşağıdaki grafikte görebilirsiniz.



Yukarıdaki grafikte yer alan sorular yukarıdan aşağıya sırasıyla şu şekildedir:

- Kooperatifimiz iş modelinde ne gibi iyileştirmeler/uyarlamalar yapılabilir
- Kooperatif içi (ortaklar arası) iletişim kanallarımızda ne gibi iyileştirmeler/uyarlamalar yapılabilir?
- Kooperatif içi (ortaklar arası) çatışma çözümü araç ve yöntemleri nasıl geliştirilebilir?
- Kooperatifimiz içi iş bölümü - görev dağılımı nasıl iyileştirilebilir?
- Kooperatifimiz nasıl bir iş geliştirme (mal ve hizmet satışları) stratejisi yaratmalı?
- Kooperatifimiz nasıl bir bölüşüm, kâr dağıtımı, emek ücreti ödemesi yapmalı?
- Kooperatifimiz nasıl bir kaynak geliştirme ve diğer kuruluşlarla işbirliği stratejisi geliştirmeli?
- Kooperatifimiz muhasebesel (vergi, kayıtlar, defterler vb.) sorunlarından nasıl kurtulur?
- Kooperatifimizin topluma sağladığı faydayı nasıl artırabilir?

Program 2 oturum başlığından oluşmuştur. Oturum başlıkları, gerçekleştirilme tarihleri, katılımcı sayılarının belirtildiği pano aşağıdaki gibidir.

Oturum Başlığı	Katılımcı Sayısı	Oturum Tarihi
Kooperatifimiz içi iş bölümü - görev dağılımı nasıl iyileştirilebilir?	32	25.03.2021
Kooperatifimiz nasıl bir bölüşüm, kâr dağıtımı, emek ücreti ödemesi yapmalı?	32	25.03.2021

Çalışma kooperatifin danışmanlık süresince tespit edilen risklerin minimize edilmesi, görece zayıf yönlerin güçlendirilmesi ile, daha evvel sağlanan kapasite geliştirme eğitimlerini destekler şekilde tasarlanmıştır. Oturumlarda aktarılan konu başlıklarına ve buluşmalara yönelik notlara ilişkin bilgilere ilerleyen bölümlerde değinilmiştir.

2. ÇALIŞMANIN AMACI

Çalışmaya katılan ortaklara yönelik olarak;

- Kooperatif işletmelerde üretim ve bölüşümün temel ilkeleri ile gelir ve gider bileşenleri hakkında bilgi sağlamak,
- Kooperatiflerde etkin iş geliştirme stratejileri, iş geliştirme araçları ve yeni iş fırsatlarının yaratılması konularında bilgi aktarmak,
- İş iyileştirme yöntemleri hakkında bilgi sağlamak,
- Kooperatif içi iş bölümü, görev dağılımı nasıl iyileştirilebilir

konularında bilgiler aktarılmış, tartışma ortamı yaratılmış ve birlikte çözüm önerileri üretilmesi amaçlanmıştır. Gerçekleştirilen çalışma aynı zamanda katılımcı kooperatif ortağı kadınların gerek mentörlük programı gerekse de tüm danışmanlık hizmeti süresince edindikleri yeni bilgileri ve deneyimlerini farklı gruplar ile ne şekilde paylaşabilecekleri, ihtiyacı olan gruplara nasıl mentörlük yapılabileceği konuları ekseninde ilenlenmiştir.

3. YÖNTEM

Çalışma, formal eğitim uygulamalarıyla birlikte yaygın eğitim yöntemleriyle, temel yetişkin eğitimi kriterleri gözetilerek i) öğrenme durumuna ii) grup dinamiğine iii) fiziksel çevre koşullarına bağlı olarak düzenlenmiştir.

Çalışma, sunum, soru/cevap ve uygulama/uyarlama yöntemleri kullanılmak üzere planlanmıştır. Anlatılar, olabildiğince sade bir Türkçe kullanılarak, somut benzetmeler yapılarak ve örnekler verilerek gerçekleştirilmiştir. Katılımcıların soru sormasını teşvik edecek yönlendirmeler eğitimciler tarafından sağlanmıştır. Bunlarla birlikte Genç İşçi Kooperatif'in geliştirdiği ve/veya yerelleştirdiği kooperatifçilik uygulamalar kullanılmıştır.

4. UYGULAMA

Mentörlük çalışmaları kapsamında gerçekleştirilen 2 oturumun biri online ortamda, diğeri yüz yüze gerçekleştirilmiştir. Oturumlar katılımcıların ortak talebi doğrultusunda hafta içi mesai saatleri içerisinde gerçekleştirilmiştir.

Tüm oturumlar boyunca ihtiyaca ve içeriğe göre; formal ve/veya non-formal eğitim metodları uygulanmıştır. Soru-cevap kısımlarıyla içerik çalışmaları desteklenmiştir.

Oturum başlıkları kapsamında gerçekleştirilen çalışmalara yönelik gözlem notları aşağıda sıralanmıştır.

4. 1. Kadın Ellerle Evsel Üretim ve İşletme Kooperatifi Destekçi ve Paydaşları İle Soru/Cevap Çalışması

23.03.2021 tarihinde online olarak gerçekleştirilen çalışmaya Genç İşİ Kooperarif ortakları, Gap Bölge Kalkınma İdaresi Başkanlığı İnsani Sosyal Projeler Genel Koordinatörlüğü temsilcisi, Türk Kızılayı Şanlıurfa Toplum Merkezi temsilcileri, Prof. Dr. Sedat Benek ve öğrencileri katılım göstermiştir. Bu buluşmada öncelikle 2 haftalık eğitim sürecinde faydalancı kadınların aldıkları eğitimler değerlendirilmiş, süreç hakkında görüş ve geri bildirimler alınmıştır. Değerlendirmenin ardından mevcut kooperatif yapısının ne gibi değişikliklere ihtiyacı olduğu konuşulmuştur. Özellikle ana sözleşme değişiklikleri, genel kurul süreçleri, kooperatifin mevcut durumu, yeni ortaklıklar, ortaklıktan ayrılma, T.C vatandaşı olmayanların ortaklığı konuları ağırlıklı konuşulmuştur. Son olarak gelir elde etme ve gelir bölüşüm süreçlerinin kooperatifte nasıl gerçekleştirilebileceği konuşulmuştur.



25.03.2021 tarihli Şanlıurfa Kadın Ellerle Evsel Üretim ve İşletme Kooperatifi ile Şanlıurfa Teknokent(TGB-1)'te faydalancı kadınlarla birlikte mentörlük eğitiminden bir kare.

4. 2. Kooperatifimiz nasıl bir bölüşüm, kâr dağıtımı, emek ücreti ödemesi yapmalı?

25.03.2021 tarihinde gerçekleşen buluşmaya 32 yararlanıcı katılım göstermiştir. Kooperatifçilik eğitim setinde de ifade olunan emekçi-sermayedar-işletmeci üçgenindeki ilke ve yaklaşım hatırlatılmıştır. Bu meyanda katılımcı kooperatiflerin hem kamu ile hem de diğer dış desteklerle ilişkilene örnekleri paylaşılmıştır. Oturum başlığındaki soruya doğrudan yanıt oluşturan 2 yenilikçi örnek uygulama tanıtılmıştır:

- Yatırımcı ortak alma - Yararlanıcı kooperatiflerin finansmana erişim kısıtını aşmak için muhatap olduğu potansiyel yatırımcı gerçek ve tüzel kişilere yönelik tarafların hukukunu gözetken ve yapılandıran bir formel ilişkilene şekli olan “yatırımcı ortak” kavramı aktarılmıştır. .
- Topluluk destekli üretim - Özellikle tarımsal amaçlı üretim yapan yararlanıcı kooperatiflere hitap eden ve Türkiye’de başarılı örnekleri bulunan topluluk destekli tarım uygulaması aktarılmıştır.

Devamında “Sosyal Kooperatifçilik” temelli kooperatiflerde ortakların gelir elde etme yöntemleri konuşulmuştur. Gelir elde etme süreci, satışı yapılacak ürün üzerinden iş kalemlerinin belirlenmesi ve görev paylaşımı konuları aktarılmıştır. Bu aşamalar içerisinde ortakların emeklerinin ücretlendirilmesi konusu gündeme getirilerek ortakların nasıl gelir elde edecekleri konuşulmuştur. Burada emek ücretlerinin belirlenmesi ve bölüşümü kısmının da tüm kooperatif ortakları tarafından adaletli ve eşitlikçi bir karar alma yöntemiyle gerçekleştirilmesinin önemi vurgulanmıştır.

Mevcut ürünün gelirinin ortakların hayatını idame etme noktasında yetersiz kalması durumunda ürün çeşitlendirme, iş iyileştirme ve iş geliştirme süreçlerine değinilmiştir. Vizyon oluşturma ve planlamanın iş modeli geliştirme noktasında önemi vurgulanmıştır. Oturumun sonunda katılımcıların soru ve görüşleri alınmış ve oturum tamamlanmıştır.

4. 3. Kooperatifimiz içi iş bölümü - görev dağılımı nasıl iyileştirilebilir?

25.03.2021 tarihinde gerçekleşen buluşmaya 32 yararlanıcı katılım göstermiştir. Oturumun başında kooperatiflerin mevcut durumu ile ilgili bilgileri aktarmaları için her katılımcılara söz verilmiştir. Verilen ara sonrası ikinci oturumda iş bölümü ve görev dağılımı konusu 4 başlık altında incelenmiştir:

- İş bölümünde ilke ve yaklaşım,

- İş bölümü ve görev dağılımında sorunlar-nedenler-çözümler.
- İş bölümü nasıl gerçekleştirilir.
- İş bölümü ve görev dağılımında iletişimin önemi

İlk konu başlığı olan ilke ve yaklaşımlar konusunda iş bölümü olgusu üzerine konuşulmuştur. Son olarak ise iş bölümü ve görev dağılımında sorunlar-nedenler-çözümler bölümüne geçilmiştir. Bu bölümde özellikle kooperatifler içerisinde iş bölümü ve görev dağılımı kaynaklı oluşan sorunları belirleyerek sorunların hangi nedenlerden kaynaklı olarak oluştuğu ve çözüm yolları üzerine konuşulmuştur. Kolaylaştırıcılar bu bölümde faydalanıcıların kendi aralarında yaptıkları tartışmaları ve paylaşımları bölmeden serbest bir alan sağlamıştır.

Kolaylaştırıcılar tarafından hali hazırda işleyişte olan bir kooperatifin iş bölümü grafiği projeksiyonda yansıtılmış ve örnek bir işleyiş aktarılmıştır. Ayrıca tahtaya özel şirket iş bölümü şeması çizilerek, şirket - kooperatif örgütlenme ve iş bölümü arasındaki farklar aktarılmıştır. Örnek üzerinden Kadın Ellerle Evsel Üretim ve İşletme Kooperatifinin olası iş bölümü ve görev dağılımının nasıl olabileceği tartışılmış ve katılımcıların görüşleri alınmıştır. Faydalanıcılara buna benzer şekilde kendi iş kalemlerini çıkartmaları ve iş bölümlerini yapmaları salık verilmiştir.

Oturum sonunda faydalanıcılar kendi iş tanımlarını yazılı olarak oluşturarak eşit görev dağılımı için bir çalışma yapacaklarını dile getirmişlerdir. Bir gözlem olarak; yararlanıcıların iş bölümü konusunda problemler yaşadığı ve bu durumun bazı çatışma alanları yaratabileceği gözlemlenmiştir.

5. SONUÇ

2 farklı oturumdan oluşan mentörlük çalışmasıyla faydalanıcı kooperatif ortağı kadınlarla ve proje paydaşları ve destekleyicileri ile; mevcut kooperatif yapısının ekonomik ve sürdürülebilirlik sorunlarına yönelik kooperatifler özelinde konu başlıkları çalışılmıştır. Kooperatif içi çalışmalara yönelik olası düzenlemeler karşılıklı istişare ile ele alınmıştır. Tüm proje süresince sağlanan kapasite geliştirme eğitimlerine ek olarak sunulan mentörlük çalışmasıyla katılımcıların; mevcut kooperatifte sorumluluk alma, ortaklık bilincinin gelişmesi ve kollektif iş yapabilme becerilerinin geliştirilmesi önceliklendirilmiştir ayrıca bölgelerinde bulunan kooperatif olmaya aday inisiyatiflerin kooperatifçilik ekosistemine yönelik bilgilendirmesi, yönlendirmesi ve tavsiyede bulunmasına olanak sağlayacak seviyeye ulaşabilecek şekilde güçlenmesi amaçlanmıştır.

World Vision
الرؤية العالمية
Dünya Vizyonu



www.toplummerkezi.kizilay.org.tr

