

Kooperatif Girişimi Ek Raporu

Yaklaşık iki senedir arkadaş çevremizde konuştuğumuz, geçen senenin Ekim-Kasım-Aralık aylarında işi pratiğe dökerek aklımızdaki dayanışmacı, yeşil ve yerel ekonomi düşüncesinin bir prototipini yaptığımız kooperatif girişimimizin yankılarını Eskişehir'den, İstanbul'dan, Bodrum'dan duymak beni çok mutlu etti.

Aslında her geçen gün üretimden uzaklaşarak tüketime doğru kayan yaşam şeklimiz hepimizin(en azından düşünmeye vakti olacak kadar çalışanların) alternatif yollar düşünmesine yol açıyor. Bence bu tüketime dayalı düzenden kopmanın ilk adımı kooperatif ve benzeri yerel ekonomi gruplarıdır. Biz de öyle düşündük ve arkasının çok hızlı geleceğini düşündüğüm ilk adımı atmaya çalışıyoruz.

Biz kimiz?

Biz Antep'te üniversitede tanışan yaklaşık 4-5 senelik devamlı üreten bir arkadaş grubuyuz. Şu sıralar bazılarımız mezun oluyor, bazılarımız mezun olmak üzere. Sanırım bu kooperatif girişimi bizim dostluğumuzun üniversite mezuniyeti ile sonlanmaması için sağlam bir halat olarak önümüzde duruyor.

Nasıl Başladık?

Öncelikle hiçbir maddi sermayemiz olmadan bu işe giriştik. Etrafımızda üretim yapan insanlara ulaştık ve onlardan akrabalık-dostluk bağına dayanarak ücretini satış sonrasında vermek üzere ürünler aldık. 3 üretici ile doğrudan 6 üretici ile dolaylı olarak iletişime geçtik. Doğrudan tarım ürünleri yerine mevsimlik yapılan ürünlerden alıp satmayı tercih ettik. Çünkü hem bu tarım ürünlerini(mesela domates gibi) doğal yolla üreten birini tanımıyorduk hem de bu ürünleri taşıyıp, bozulmadan muhafaza etmek gibi olanaklarımız yoktu.

Ürünleri sergilemek, paketlemek ve kooperatif faaliyetlerini yürütmek için Yeşil Evi kullandık. Kooperatif faaliyetlerini yürüten çekirdek ekip olarak 4 kişiyiz. Üçümüz YSGP üyesi diğer arkadaşımız parti üyesi değil. Fakat parti üyeliği olmamasına rağmen Yeşil Evin kullanılması konusunda herhangi bir fikir ayrılığı yaşamadık.

Hangi ürünlere ne kadar miktarda ulaştık?

Bu üç aylık sürede alıp sattığımız ürünlerin 3 tanesini(Bal-Bingöl, Kuru Fasulye-Erzincan, Kuru Kayısı-Malatya) Antep dışından, diğer ürünleri Antep içinden temin ettik.

	Ürünler	Alış Fiyatı(kg)	Satış Fiyatı(kg)
1	62 kg <i>Pekmez</i>	9 lira	12 lira
2	56 kg <i>Pul Biber</i>	11 lira	15 lira
3	48 kg <i>Zeytinyağı</i>	7 lira	8 lira
4	46 kg <i>Yeşil Zeytin</i>	4.5 lira	6 lira
5	46 kg <i>Kuru Üzüm</i>	8.5 lira	10 lira
6	23 kg <i>Salça(Tatlı-Acı)</i>	10-15 lira	12-17 lira
7	20 kg <i>Kuru Kayısı</i>	4 lira	6 lira
8	17 kg <i>Kuru İncir</i>	8.5 lira	10 lira
9	15 kg <i>Reçel</i>	5 lira	7 lira
10	12 kg <i>Kuru Fasulye</i>	6 lira	8 lira
11	8 kg <i>Bal</i>	22.5 lira	30 lira
12	4 kg <i>Nar Ekşisi</i>	30 lira	35 lira
13	<i>Nane-Kekik-Sumak Ekşisi</i>	<i>(Toplam)</i> 120 lira	<i>(Toplam)</i> 150 lira

Not: Alım-Satım fiyatları bazı ürünler için yaklaşık değerlerdir.

Yukarıdaki tabloda da görüldüğü yaklaşık 15 çeşit ürüne ulaştık. Bunlardan özellikle ilk beş ürüne yoğunlaştık.

Ne kadarlık bir ekonomi oluşturduk?

Bu alım satımdan yaklaşık olarak 3200 liralık bir ürün alımımız oldu. Almış olduğumuz ürünleri yaklaşık %25'lik karla sattık. Ürünlerin satışından elde edilen paranın büyük kısmını anapara olarak üreticilere verdik. Kar olarak elimizde kalan

paranın 450 lirasını katıldığımız parti kongreleri ve Yeşil politika gibi etkinliklere katılmak için ulaşım masrafı olarak kullandık. Geriye kalan 650 lirasını ise Antep Yeşil Evin ihtiyaçlarını karşılamak için kullandık. Halen 220 lira vereceğimiz, 520 lira alacağımız bulunmaktadır.

Kimlere ulaştık?

Ürünlerimizin yarısına yakınını HDK, HDP ve YSGP kongrelerinde açtığımız tanıtım ve iletişim stantlarında sattık. Bu stantlar bizim için çok verimli oldu. Ülkenin başka yerlerinde ne gibi oluşumların ve fikirlerin olduğunu gördük. Birçok kişinin iletişim adreslerini aldık. Özellikle geçmişe dair birçok deneyim dinledik.

Aldığımız ürünlerin yaklaşık beşte birini İstanbul'daki Yeşil Sol Gençler ile kurduğumuz iletişim sonucunda onların istekleri doğrultusunda İstanbul Yeşil Eve gönderdik.

Geriye kalan ürünleri Antep'te çoğunlukla parti üyelerine ve dostlarına sattık.

Tespitlerimiz ve eksik kaldığımız noktalar

Yaşadığımız şehrin Antep olmasından ve ürünlerimizin de yerel olmasından kaynaklı satışlarımızın büyük kısmını İstanbul-Ankara gibi büyük şehirlerde gerçekleştirdik. Antep'te insanların belli alışkanlıkları var, herhangi bir yerel ürün ya evde üretiliyor ya da kırsal ile olan aile ve dostluk bağları henüz kopmadığından kırsaldan temin ediliyor.

Kooperatif işinin devamlı bir şekilde yürüyebilmesi için en az bir kişinin bu işe tüm emeğini vermesi gerekiyor. Çünkü biz dördümüzün öğrenci olmasından kaynaklı olarak özellikle görev paylaşımı ve ürünlerin sürdürülebilirliği konusunda ciddi aksaklıklar yaşadık.

Eğer yerel bir ekonomi yaratmayı düşünüyorsak kendi yerelimizi ve ihtiyaçlarımızı iyi bir şekilde tespit etmemiz gerektiğini anladım. Belki biz bu işin başında çok fazla Antep'i tanımıyorduk ama Antepli olan partili amcalarımızın Antep'te hangi ürünün ne zaman, nerede olabileceği gibi işin püf noktalarını öğrenmede önemli katkıları oldu.

Özellikle üreticilerimizle olan ilişkilerimizi geliştirmede eksik kaldığımızı düşünüyorum.

Son olarak;

Tüketici(Türetici) kooperatifini herhangi bir şirketten ayıran en önemli özellik dayanışmadır. Ben YSGP' de bu topraklarda bu dayanışmanın en güzel örneklerini vermiş insanları görüyorum.

Doğayla iç içe yerel bir ekonomi oluşturmanın yeşil düşünce olmadan olmayacağını da biliyorum. Ben bu partide doğayı, ağacı, suyu, toprağı büyük rant projeleri ile yok etmek isteyenlere karşı direnen insanları görüyorum.

Ben Yeşil Sol İmece fikrinin hem YSGP' nin güzel anlamda hareketlenmesi için hem de kendi yaşam biçimlerimizi değiştirmek için ciddi bir umut olduğunu düşünüyorum.

Alternatifi yaratmak için hepimize kolay gele.