



International  
Labour  
Organization

# Think. COOP

O ORIENTARE

PRIVIND COOPERATIVELE

MODEL DE AFACERE

GHID DE INSTRUIRE

Instrumentul Think.COOP este licențiat de către Organizația Internațională a Muncii (OIM) în temeiul Licenței fără purtător, cu Atribuire Generală, Creativă și Ne Comercială - de Partajare Egală 3.0.

# Think.COOP



Think.COOP a fost elaborat ca un instrument de instruire, cu cost redus și ușor de utilizat pentru persoanele interesate să stabilească sau să se alăture unei cooperative.

Se bazează pe conținutul tehnic al materialelor existente în diferite instrumente de instruire ale OIM privind crearea cooperativelor și metodologia de învățare de la persoană la persoană, bazată pe activități din programul C-BED al OIM Dezvoltarea Întreprinderilor bazate pe comunitate. Instrumentul de instruire Think.COOP este un modul de 6 ore care oferă informații simple despre elementele de bază ale cooperativelor.

La sfârșitul modulului de o zi, participanții trebuie să:

- Înțeleagă ce este o cooperativă (valori și principii, diferențe față de alte tipuri de organizații și întreprinderi etc.)
- Înțeleagă beneficiile și provocările specifice legate de modelul de cooperare în comparație cu alte tipuri de întreprinderi sau organizații economice; și
- Să poată lua o decizie în cunoștință de cauză și în mod conștient dacă o cooperativă poate fi o opțiune de afaceri potrivită pentru participant.

Pentru a afla mai multe despre activitatea OIM adresată cooperativelor, accesați [www.ilo.org/coop](http://www.ilo.org/coop) sau e-mail: [coop@ilo.org](mailto:coop@ilo.org)

Pentru a afla mai multe despre metodologia de învățare de la persoană la persoană a OIM, vizitați [www.cb-tools.org](http://www.cb-tools.org)

## Recunoștințe

Think.COOP a fost elaborat în colaborare cu Echipa OIM Munca Decent din Bangkok și Unitatea Cooperative a Departamentului Întreprinderi din cadrul OIM. Textul a fost redactat de Marian E. Boquiren.

Think.COOP

Departamentul Întreprinderi OIM  
Echipa Munca Decentă - Bangkok

# CUPRINS

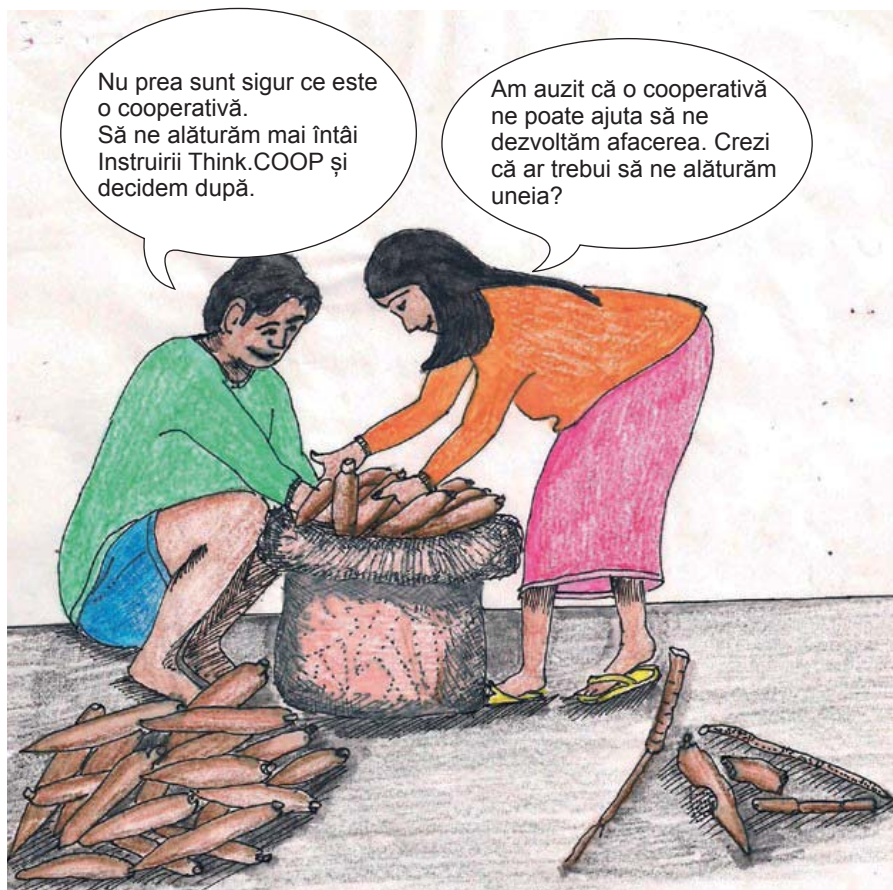
MESAJ PENTRU GRUP	IV
Urmați semnele	V
Noțiuni de bază	VI
Proces de învățare	VI
<b>SESIUNEA 1: RELAȚII BUNE ȘI MEDII DE VIAȚĂ</b>	<b>1</b>
Activitatea 1A: Să ne cunoaștem reciproc	1
Activitatea 1B: Importanța relațiilor	2
<b>SESIUNEA 2: RELAȚII PE ORIZONTALĂ ȘI PE VERTICALĂ</b>	<b>4</b>
Activitatea 2A: Identificarea relațiilor pe orizontală și pe verticală	4
Activitatea 2B: Împreună rezistăm, divizați ne blocăm	6
<b>SESIUNEA 3: BENEFICIILE ACȚIUNILOR COLECTIVE</b>	<b>9</b>
Activitatea 3A: Oportunități de acțiuni în grup	9
Activitatea 3B: Ajutându-mă pe mine, ajut și pe alții	11
<b>SESIUNEA 4: ALEGEREA STRUCTURII AFACERII</b>	<b>14</b>
Activitatea 4A: Perceperea structurii unei afaceri	14
Activitatea 4B: Factori ce trebuie considerați la alegerea structurii afacerii	18
Activitatea 4C: Principiile unei cooperative	20
<b>SESIUNEA 5: FACEM AFACERI ÎMPREUNĂ</b>	<b>25</b>
Activitatea 5A: Tipuri de cooperative și gama de servicii	25
Activitatea 5B: Avantajele și dezavantajele unei cooperative	30
Răspunsuri: Activitatea 2A	32
Răspunsuri: Activitatea 4A	32
Răspunsuri: Activitatea 4B	32
Răspunsuri: Activitatea 4C	32

# MESAJ CĂTRE GRUP

Modulul Think.COOP este conceput pentru persoane ca dvs. care sunt interesate să se alăture sau să lanseze o cooperativă. În această orientare de 6 ore, veți analiza modul în care relațiile de susținere și cooperare vă pot ajuta să urmăriți oportunități pentru a vă îmbunătăți mijloacele de existență, pentru a afla despre principiile de bază ale unei afaceri cooperatiste și pentru a înțelege condițiile în care o cooperativă reprezintă un model mai bun de a face afaceri sau de a vă exercita munca. La sfârșitul acestei orientări, veți putea decide mai bine dacă modelul de afaceri cooperativ este potrivit pentru dvs.

Stilul acestei instruirii este diferit de abordările educaționale tradiționale. Nu va exista niciun profesor, instructor sau expert care să vă ajute. În schimb, veți colabora în echipă pentru a urma pas cu pas instrucțiunile simple pentru discuții și activități din ghidul dvs. de instruire. Deoarece nu există un lider de grup, toți membrii grupului ar trebui să facă o tură citind informațiile și instrucțiunile cu voce tare, grupul și toți membrii grupului să împărtășească responsabilitatea pentru timpul de monitorizare. În acest stil nou de formare, vom învăța unul de la celălalt împărtășind idei și opinii, abilități, cunoștințe și experiență. Pentru ca acest lucru să funcționeze, toți membrii grupului trebuie să participe la discuții.

Înainte și după instruire vi se va cere să completați un sondaj pentru a înțelege impactul instruirii. Aceste informații vor fi confidențiale și vor fi utilizate pentru îmbunătățirea materialelor de instruire și organizarea programelor viitoare. De asemenea, va fi utilă identificarea altor instruirii despre cooperative care pot fi ulterior introduse participanților. Unii cursanți pot fi contactați și în viitor după 3, 6 sau 12 luni pentru un alt sondaj pentru a afla despre planurile dlor de acțiune.



## Urmați Semnele

Este ușor de a urma instrucțiunile din ghidul de instruire și, la fel, este prevăzut intervalul de timp propus pentru fiecare pas. Atenție la aceste semne:

### SEMNE ȘI SEMNIFICAȚIA LOR



Acest semn indică timpul propus pentru activitate



Acest semn indică informații de fundal care trebuie citite grupului



Acest semn indică discuții de grup



Acest semn indică începutul activității și că instrucțiunile pas cu pas vor trebui citite în glas grupului și urmate consecutiv



Acest semn indică practici bune în identificarea și abordarea anumitor nevoi ale oamenilor, promovarea participării active a femeilor și folosirea strategică a cunoștințelor și abilităților femeilor și bărbaților.

## Noțiuni de bază

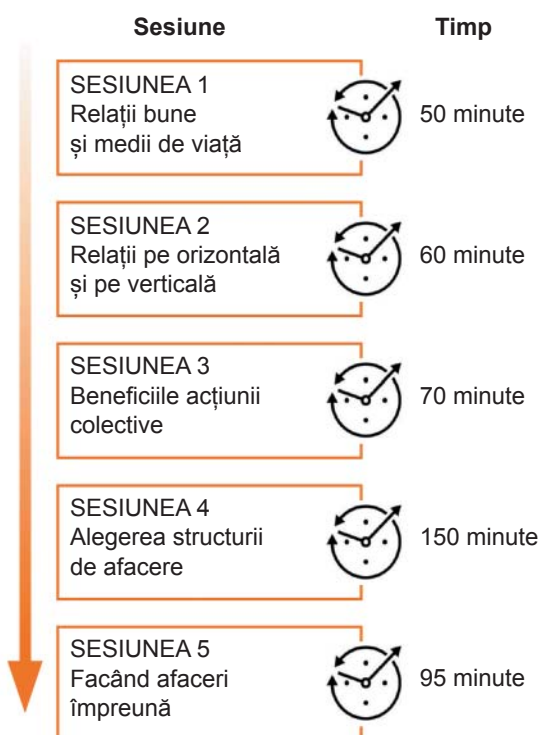
Înainte de a începe instruirea, urmați pașii simpli de mai jos pentru a vă organiza:

- Completați sondajul înainte de instruire. Întrebați organizatorii dacă nu aveți o copie sau dacă nu ați completat-o încă.
- Organizați-vă în grupuri mici de 5 - 7 persoane. Organizatorii vă vor ghida în ce mod ar fi mai bine să faceți acest lucru.
- Identificați un membru al grupului care în calitate de voluntar ar dori să înceapă instruirea în calitate de „Cititorul grupului”. Rolul de „Cititor al grupului” presupune citirea informațiilor și instrucțiunilor referitoare la activități cu voce tare. Oricare membru al grupului cu cunoștințe de bază ar putea juca rolul de „Cititor al grupului” și va fi bine să împărțiți acest rol între membrii grupului pe parcursul instruirii.

Toți membrii grupului vor fi responsabili de monitorizarea timpului, însă un membru al grupului ar trebui să fie nominalizat pentru fiecare sesiune pentru a reaminti grupului când s-a scurs timpul propus pentru o activitate /etapă. Nu e nevoie să urmați cu strictețe timpul propus, dar va trebui să gestionați timpul pentru întreaga instruire. Dacă o activitate durează mai mult decât timpul propus, încercați să economisiți timp în alte activități pentru a menține echilibrul general.

Toți membrii grupului vor primi același ghid de instruire. Lucrul individual, precum și lucrul în grup vor fi incluse în aceste ghiduri.

## Proces de învățare



# SESIUNEA 1: RELAȚII BUNE ȘI MEDII DE VIAȚĂ

## Prezentare generală a sesiunii



5 minute

Interacționăm cu oamenii în fiecare zi. Indiferent ce facem pentru a trăi sau spre ce aspirăm să devenim, aceasta implică lucrul și interacțiunea cu oamenii. În această sesiune, ne vom cunoaște reciproc, ne vom familiariza cu stilul acestei instruirii, vom evalua importanța cooperării. Scopul nostru este să învățăm unul de la celălalt pe măsură ce finalizăm activitățile fiecărei dintre cele șase sesiuni. Nu vom fi ghidați de un profesor, așa că va trebui să ne ajutăm reciproc, împărtășind ideile și experiențele noastre și adresând întrebări grupului dacă nu înțelegem un concept sau o activitate. Învățarea împreună este o formă de cooperare în care participanții lucrează împreună pentru a-și maximiza propria cunoaștere și învățarea reciprocă. Ori de câte ori oamenii lucrează împreună pentru beneficii reciproce, avem o cooperare.

## ACTIVITATEA 1A: SĂ NE CUNOAȘTEM



5 minute

În această activitate, vom face cunoștință cu primul pas în construirea relațiilor bune, de cooperare. În primul rând, vom citi toate instrucțiunile înainte de a începe activitatea Pasului 1

### Pași



20 minute

**PASUL 1** Scrieți-vă numele și mijloacele de trai în cercul din foaia de lucru.

**PASUL 2** Încercuiți din listă cele 3 persoane care vă ajută cel mai mult în viața dvs. Aceste persoane includ „susținerea” sau „relațiile bune”. O relație este modul în care interacționează două sau mai multe persoane sau modul de interacțiune. (5 minute)

**PASUL 3** Ne vom prezenta și vom împărtăși lista noastră. (15 minute)

## Fișa de lucru pentru Activitatea 1A

Scrieți numele și activitatea dvs. →

Nume:

Activitate:

### PERSOANE CARE MĂ AJUTĂ ȘI MĂ SUSȚIN ÎN ACTIVITATEA MEA

Vecini Colegi de muncă

Rude Persoane care mă împrumută cu bani Frați

Părinți Persoane care muncesc pentru mine Copii

Persoane care mă ajută să fac rost de clienți noi Furnizorii

Soț/soție Șef Alții (specificați)

← Încercuiți 3 persoane care vă ajută cel mai mult



Adăugați în chenar: Gândiți-vă cu atenție când selectați cele 3 persoane. Uneori, activitățile întreprinse de femei sunt subapreciate și nu li se oferă valoarea reală, dar sunt de fapt cheie în câștigarea mijloacelor de trai. De exemplu, munca neremunerată sau sarcinile casnice care sunt de cele mai multe ori responsabilitatea principală a femeilor, pot fi esențiale pentru bunăstarea și traiul familiei.

## ACTIVITATEA 1B: IMPORTANȚA RELAȚIILOR



20 minute

După cum ați văzut din liste, avem nevoie de alte persoane pentru a obține rezultate în ceea ce facem. Avem nevoie de cooperarea diferitor persoane pentru ca inițiativa noastră să aibă succes.

Relațiile bune ne fac mai fericiți, mai sănătoși și ne fac munca mai ușoară. Pe lângă abilități, cooperarea și relațiile pe care le avem cu colegii de servicii, colegii noștri și comunitățile în care lucrăm și trăim oferă mijloace pentru atingerea obiectivelor noastre.

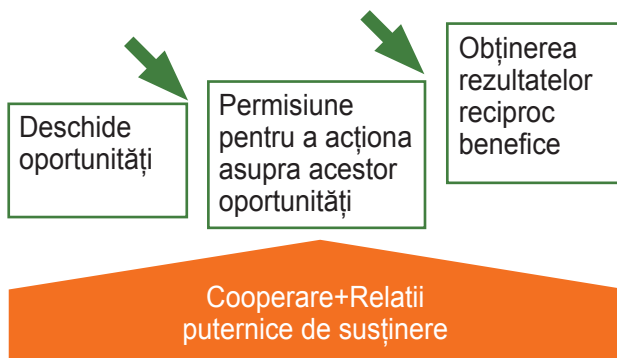




Relațiile noastre dau sens și intensitate muncii și vieții noastre. Deseori, relațiile sunt cheia pentru rezolvarea unei probleme, deschiderea de noi oportunități și finalizarea sarcinii.

Cu relații bune și puternice de susținere, oamenii au puterea de a face schimbări reale. Cu toate acestea, nu are sens să formați relații doar pentru a-i determina pe oameni să lucreze pentru dvs. Acest lucru nu va funcționa deoarece oamenii se vor simți folosiți. Formăm relații pentru că ne place cu adevărat de cineva, pentru că avem ceva de oferit acelei persoane sau pentru că împărtășim un obiectiv comun.

## Beneficiile cooperării și relațiile de susținere



Acum, să ne uităm din nou la lista făcută. Vom alege o relație și vom împărtăși grupului de ce este foarte importantă mai ales în ceea ce privește traiul și viața noastră.

Relație importantă: Relația mea cu

---

Această relație este importantă deoarece

---



---



---



---

## SESIUNEA 2: RELAȚIILE PE ORIZONTALĂ ȘI PE VERTICALĂ

### Prezentarea generală a sesiunii



5 minute

Fiecare relație este diferită, dar toate contează. Activitatea 2A ne va ajuta să înțelegem diferența dintre relația pe orizontală și cea verticală. În activitatea 2B, vom analiza importanța relațiilor orizontale în susținerea și îmbunătățirea traiului nostru. Vom citi mai întâi instrucțiunile înainte de a începe să lucrăm la activitate.

### ACTIVITATEA 2A: IDENTIFICAREA RELAȚIILOR PE VERTICALĂ ȘI PE ORIZONTALĂ

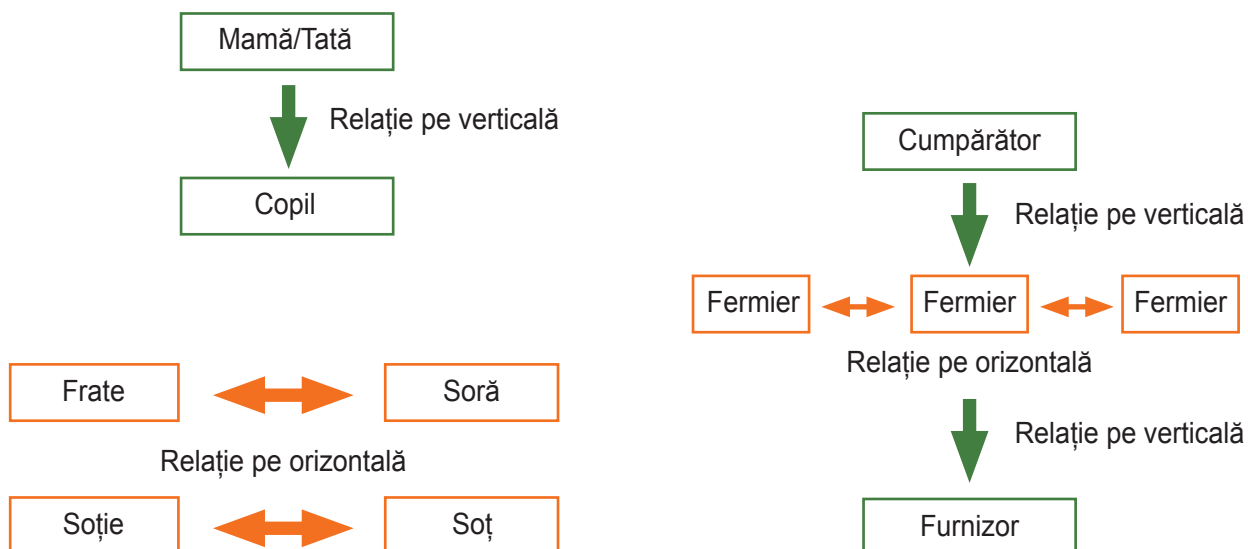


10 minute

Relațiile pe verticală se referă la legăturile dintre oameni care îndeplinesc funcții diferite. În viața personală, un exemplu de relație verticală este cea dintre părinte și copil. La locul de muncă, această relație poate fi dintre un angajator și un angajat.

Relațiile pe orizontală se referă la legăturile dintre persoane care îndeplinesc aceleași funcții. Într-o familie, aceasta poate fi relația dintre frați și surori. În timp ce relațiile verticale sunt ierarhice (relații ascendente), relațiile orizontale implică colaborarea și cooperarea între și dintre semeni (poziție și putere socială egală).

### Exemple de relații pe orizontală și pe verticală



## Pași



20 minute

**PASUL 1** Mai jos este o listă de relații în afara legăturilor de familie. Pe măsură ce citiți fiecare relație, vom discuta dacă relația este orizontală sau verticală. De îndată ce suntem de acord cu răspunsul, vom hașura butonul corespunzător. (10 minute)

Relație	Relație Orizontală	Relație Verticală
Fermierul vinde negustorului	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Colaboratorii ajutându-se	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Un proprietar de magazin, consultă colegi din domeniu în privința noilor tehnologii	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Furnizor de îngrășăminte și fermieri	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Vânzătorii de pește au creat un program informal de economii și creditare	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Furnizorul care împrumută stocul de la un alt furnizor	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Vecinii care construiesc o pompă de apă comunitară	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Muncitor în construcții și contractorul său	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

*Răspunsurile sunt la pagina 32*

**PASUL 2** Vom împărtăși câte un exemplu pentru fiecare dintre relațiile verticale și orizontale în baza experienței noastre sau ceea ce am văzut la muncă sau în comunitatea noastră. Contemplați relațiile pe care le aveți atât cu femeile cât și cu bărbații care contribuie la obținerea mijloacelor tale de trai. (10 minute)

Relație verticală:

---

---

---

Relație orizontală:

---

---

---

# ACTIVITATEA 2B: IMPREUNA SUNTEM PUTERNICI, SEPARAT VOM PIERDE<sup>1</sup>



25 minute

Cooperarea pe orizontală stabilește, de asemenea, fundamentul dezvoltării relațiilor verticale win-win (câștig reciproc). Atunci când lucrătorii, de exemplu, se reunesc și cooperează între ei pentru beneficiul reciproc, aceștia pot pleda mai insistent pentru condiții de muncă mai bune. În mod similar, atunci când taximetriștii se întrunesc, pot forma o întreprindere bazată pe membri, angajată într-un sistem de economii și creditare, care să se ajute reciproc să facă față cheltuielilor de urgență, taxelor de instruire/școlarizare și altor nevoi financiare. Când ne reunim, suntem mai puternici și suntem capabili să îndeplinim sarcini pe care, de obicei, nu le vom putea face de unii singuri și, prin urmare, putem realiza mai multe.

Pentru această activitate, vom parcurge pașii așa cum este explicat.

## Pași

**PASUL 1** Rupeți pagina goală (pagina următoare).

**PASUL 2** Îndoțiți hârtia în două jumătăți egale.

**PASUL 3** Rupeți hârtia din pliul central. Puneți cele două bucăți împreună.

**PASUL 4** Repetați procesul până când hârtia nu mai poate fi ruptă, deoarece pachetul de hârtie este prea gros pentru a fi rupt.

Hârtia se rupe mai ușor atunci când există doar o singură sau câteva coale. Cu cât sunt mai multe coli de hârtie, cu atât este mai dificil să rupeți hârtia. În mod similar, în afaceri, atunci când un fermier lucrează singur, poate constata că comercianții au mai multă putere în negocieri. Dar când fermierii lucrează împreună, sunt mai puternici.

Imaginați-vă că un fermier lucrează singur și vrea să își vândă produsele la 1 dolar/kg, dar comerciantul spune că este dispus să plătească doar 1 USD pentru 0,75 kg. Credeți că fermierul va reuși să obțină prețul pe care și l-a dorit? De ce sau în ce caz răspunsul va fi negativ?

Acum imaginați-vă că fermierul se reunește cu alți fermieri și lucrează împreună pentru a negocia cu comerciantul. Credeți că vor avea mai multe șanse să obțină un preț mai bun decât un singur fermier?

De ce sau în ce caz răspunsul va fi negativ?

<sup>1</sup> Acest exercițiu a fost adaptat din „Pachetul de instruire: Consolidarea leadershipului în grupul de fermieri și cooperative”, la solicitarea Departamentului de Marketing agricol și cooperative ale Butanului și dezvoltate de Institutul pentru Studii de Management cu sprijinul SNV Bhutan (2011).

Foaia pentru activitatea 2B: rupeți.



## SESIUNEA 3: BENEFICIILE ACȚIUNII COLECTIVE

### Prezentare generală a sesiunii



5 minute

Acțiunea colectivă se referă la acțiuni comune întreprinse de un grup de oameni al căror obiectiv este de a-și îmbunătăți statutul și de a atinge un obiectiv comun. Ori de câte ori oamenii lucrează împreună pentru beneficii comune, avem o cooperare. Scopul acestei sesiuni este de a ne ajuta să identificăm oportunitățile acțiunii de grup și condițiile în care acțiunea de grup poate fi mai benefică decât inițiativa individuală.

### ACTIVITATEA 3A: OPORTUNITĂȚI PENTRU ACȚIUNEA DE GRUP



10 minutes

Pentru a obține câteva informații despre gama de activități de grup pe care le putem întreprinde, să citim povestea lui Oliver.

Oliver cultivă legume pe micul său lot de pământ. Un comerciant din sat îi cumpără recolta la un preț foarte mic, deoarece acesta are doar cantități mici de vândut. De asemenea, comerciantul știe că Oliver nu-și poate duce produsele în alt sat, deoarece costul transportului va fi atât de mare încât îi vor mânca profiturile. De asemenea, el trebuie să plătească un preț înalt pentru îngrășămintă, deoarece a cumpărat doar cantități mici.



Într-o zi, vecina sa, Maria, care este de asemenea un mic fermier, l-a invitat să participe la întâlnirea grupului lor. În timpul întâlnirii, Oliver a aflat că Maria este membră a unei întreprinderi colective, binecunoscută drept cooperativă, formată din mici fermieri ca el. Cooperativa caută alți fermieri care să li se alăture, astfel încât să poată crește volumul de produse pe care să le vândă direct vânzătorilor din oraș.

Unificându-se, au fost capabili să răspundă cerințelor minime ale vânzătorilor, să obțină un preț mai bun pentru produsele lor și să reducă costul de transport pe unitatea de produs. De asemenea, au cumpărat materie primă împreună. Din această cauză, au putut primi materie primă de bună calitate la prețuri mai mici. Cooperativa a avut acces și la programul de extindere susținut de către guvern, care a sprijinit membrii în utilizarea eficientă a îngrășămintelor.



Prin vânzarea colectivă a mărfii, putem solicita un preț mai bun pentru produs. Fiecare dintre noi reprezintă o mica întreprindere, dar când suntem împreună, arătăm și acționăm ca o întreprindere mare.



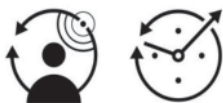
20 minute

Tabelul de mai jos rezumă constrângerile cu care se confruntă Oliver și soluția propusă de Maria și cooperativa ei. În coloana 3, scrieți cum soluția îl va ajuta pe Oliver să-și îmbunătățească viața. Distribuți și discutați răspunsurile cu grupul.

<b>Constrângerile lui Oliver</b> Coloana 1	<b>Soluția/Acțiunea de grup</b> Coloana 2	<b>În ce mod soluția îl va ajuta pe Oliver să-și îmbunătățească traiul?</b> Coloana 3
<i>Recoltă mică spre vânzare care rezultă în preț scăzut și lipsa puterii de negociere</i>	<i>Fermierul vinde produsul către cooperativă; cooperativa furnizează produsul direct vânzătorilor de pe piață, sărind peste intermediari.</i>	
<i>Costuri de transport înalte pe unitate din cauza cantităților mici</i>		
<i>Îngrășăminte la preț înalt</i>	<i>Cooperativa cumpără îngrășăminte în vrac și le realizează cu amănuntul către fermier la un preț competitiv.</i>	
	<i>Cooperativele furnizează instrui.</i>	

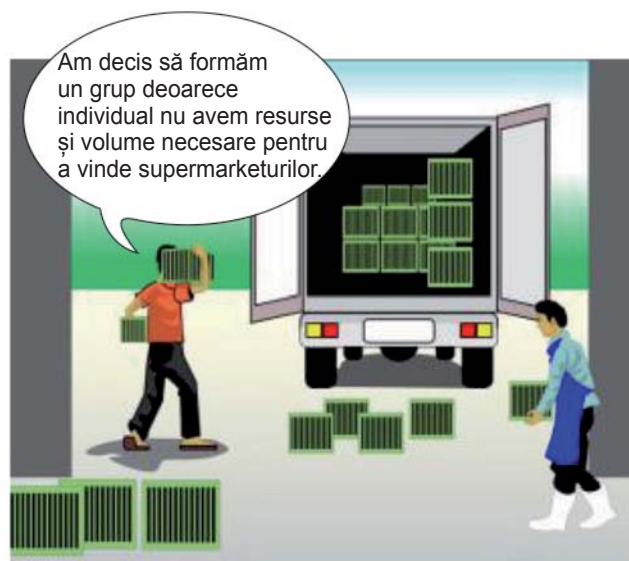


## ACTIVITATEA 3B: AJUTÂNDU-MĂ PE MINE, AJUT PE ALȚII



Vedeți mai jos liniile directoare despre momentul în care ar trebui să aveți în vedere acțiunea de grup pentru a rezolva o problemă sau pentru a profita de o oportunitate:

- Resursele de care avem nevoie sunt mai multe decât cele pe care ni le putem furniza sau permite individual. De exemplu Maria și grupul ei, au dorit să proceseze o parte din legumele produse, dar în mod individual nu-și pot permite să cumpere echipamentul de care aveau nevoie. Și-au **pus la un loc banii** și au cumpărat echipamente mici pentru procesarea tăițelilor. Fiecare dintre **membri poate folosi echipamentul** contra costul unei mici taxe pentru a acoperi costurile de întreținere.
- Vrem să reducem costurile **cumpărând în vrac** pentru a obține o reducere. De exemplu, achiziționând îngrășământul în vrac, furnizorii i-au oferit Mariei și grupului ei prețul cu ridicata, cu aproximativ 30% mai mic decât prețul cu amănuntul. În loc să cumpere unul sau doi saci de îngrășămintă individual, s-au angajat să cumpere toate proviziile necesare tuturor membrilor. Aceasta a dus la economii la costurile de transport.



- **Acces la o gamă largă de servicii** pentru îmbunătățirea abilităților și cunoștințelor, precum și **procurarea de resurse** (de exemplu, finanțe, echipamente etc.) pentru a ne dezvolta afacerea. Agențiile de extindere și instituțiile de microfinanțare sunt deseori dispuse să servească grupuri, dar nu și persoanele fizice.
- Trebuie să ne îmbunătățim puterea de negociere. Cooperarea pe orizontală face posibilă **negocierea, solicitarea serviciilor și influențarea schimbărilor dorite la nivel de politici. Vândând în vrac**, grupurile colective pot atrage cumpărători noi și pot negocia prețuri mai bune.

Să ne uităm acum la constrângerile și / sau oportunitățile cu care ne confruntăm în munca sau traiul nostru, după care determinăm avantajele abordării acestora în mod individual și prin acțiune de grup. Pentru referințe și ghidare, vă rugăm să consultați mai jos exemplul furnizat în prima linie a fișei de lucru pentru Activitatea 3B

Cât mi-aș dori să pot vinde în oraș, unde există mai mulți clienți. Însă chiria pentru stand este foarte mare. Poate îmi pot convinge vecinii să mi se alature și putem împărți costul chiriei.



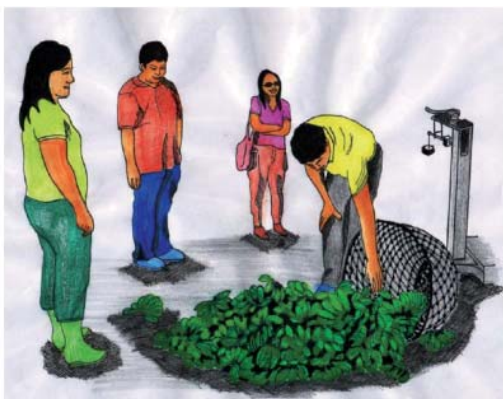
## Pași



20 minute

- PASUL 1** Enumerați cel puțin 3 constrângeri cu care vă confrunțați în munca, afacere sau mediul de trai.
- PASUL 2** Identificați soluțiile posibile pentru constrângerile dvs. Nu uitați că atunci când abordați constrângerile prin soluții durabile, creați oportunități de îmbunătățire atât pentru dvs. cât și pentru ceilalți.
- PASUL 3** Determinați avantajele abordării soluției individual sau prin acțiune de grup. Rețineți liniile directoare pentru a vă ajuta să decideți.
- PASUL 4** Identificați ce opțiune (acțiune individuală sau de grup) este bună pentru dvs.
- PASUL 4** Distribuți și discutați în grup.

## Exemple de Transformare a Constângerilor în Oportunități



**Constrângeri:**  
Supra-aprovizionare cu banane în perioada de vârf a sezonului de recoltare  
Cost ridicat pentru transport - produs voluminos.



**Soluții:**  
Stabilirea unui serviciu comun de procesare a cipsurilor de banane. Acord de marketing în vrac cu cumpărătorii

Valoare adăugată  
Creare de locuri de muncă  
Acces către piețe mari

Creșterea veniturilor

## Fișa de lucru pentru Activitatea 3B

Constrângeri	Soluții posibile	Avantaje pentru Individ	Avantare pentru Acțiuni de Grup	Care opțiune este cea mai bună pentru dvs.? Individual sau Acțiune de Grup?
<i>Exemplu: Nu pot cumpăra stocuri la prețul en-gros, deoarece de fiecare dată cumpăr cantități mici.</i>	<i>Deoarece există mulți furnizori ca mine, care vând același produs, ne putem combina achizițiile.</i>	<i>Rapid; nu trebuie să coopereze cu alți furnizori.</i>	<i>Poate cumpăra stocuri cu 20% mai ieftin decât prețul current; poate solicita furnizorului să livreze stocuri în locul dorit.</i>	<i>Acțiune de Grup</i>

## SESIUNEA 4: ALEGEREA STRUCTURII DE AFACERE

### Prezentare generală a sesiunii



5 minute

De multe ori, grupuri mici de persoane sau prieteni se reunesc în mod informal pentru a împărtăși resurse, a se susține reciproc în identificarea de lucru sau vânzare de produse pentru a economisi costurile de transport și a stabili un preț mai mare. Întreprinderile informale se confruntă cu limitări precum lipsa formei juridice prin care să poată tranzacționa cu bănci și cumpărători instituționali (de exemplu, supermarketuri), angajații nu beneficiază de prestații de angajare, pierd angajamente și obligații în rândul persoanelor participante, etc. Pe măsură ce aceste grupuri informale se întâlnesc și colaborează regulat, își pot dori formalizarea pentru a avea statut juridic, a accesa împrumuturi de la bănci și pentru a vinde cumpărătorilor mari, cum ar fi supermarketuri, hoteluri etc. Trecând de la colaborarea informală la afacerile formale, avem de făcut o alegere importantă în ceea ce privește proprietatea și structura afacerii. Activitatea 4A ne va familiariza cu factorii a fi luați în considerare atunci când alegem o structură de afaceri. În activitatea 4B veți analiza diferitele structuri de afaceri. În Activitatea 4C, vom analiza valorile și principiile unei cooperative și vom evalua dacă acestea sunt aliniată la propriile noastre aspirații.

## ACTIVITATEA 4A: PERCEPEREA STRUCTURII DE AFACERE<sup>2</sup>



5 minute

O afacere poate fi deținută și administrată de o singură persoană sau un grup de persoane. Un astfel de acord de proprietate și gestionare este denumit structură de afaceri. Structura afacerii influențează totul, de la operațiuni de zi cu zi la capitalul care trebuie acumulat în mod individual, răspunderea personală și impozitele. Pentru a înțelege structurile de afaceri comune, efectuați pașii în timpul lecturii acestora. Trebuie menționat însă că structurile juridice de afaceri permise diferă de la o țară la alta.

<sup>2</sup> Există diferite tipuri de structuri de afaceri în funcție de țară. Puteți solicita facilitatorului informații suplimentare despre structurile de afaceri permise în țara dvs.

## Pași



45 minute

### PASUL 1

Citiți în voce descrierile. După citirea fiecărei descrieri, identificați între două și trei companii din zona dvs. care se potrivesc descrierii. (15 minute)

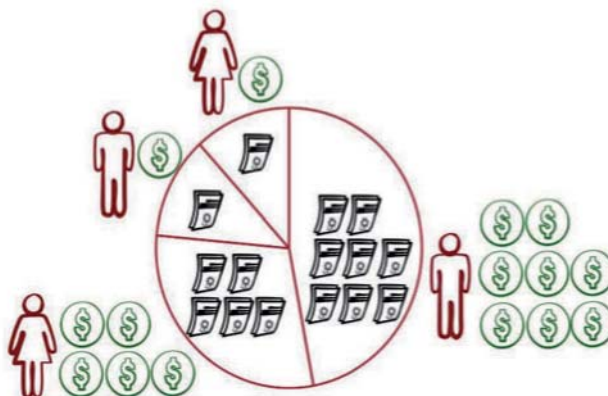


## PROPRIETATE INDIVIDUALĂ

- Proprietate unică
- Proprietarul oferă forță de muncă, capital și management
- Atribuirea profitului; răspundere pentru toate pierderile
- Obiectiv: câștig de venituri și unic șef
- Exemple: în mare parte companii mici

## CORPORAȚIE BAZATĂ PE INVESTITORI

- Un mod de a spori considerabil capitalul
- Ponderea de proprietate și controlul depind de suma investită
- Proprietarii furnizează doar capital
- Obiectiv: câștigul rentabilității în baza capitalului investit
- Exemple: majoritatea întreprinderilor mijlocii și mari



Sursa: ICA Grup



# COMPANIE LIMITATĂ PRIN GARANȚIE

- Finanțare inițială obținută prin subvenții și donații
- Nu are capital social sau acționari, dar în schimb are membri care acționează ca garanți. Garanții sunt de acord să contribuie cu o sumă de bani (de obicei foarte mică) care va fi colectată în cazul în care compania se confruntă cu dificultăți financiare
- Răspunderea financiară a membrilor este limitată la titluri de angajamente
- Membrii nu obțin profit; profitul este reinvestit în companie
- Obiectiv: preferă să susțină promovarea companiei decât să beneficieze financiar
- Exemple: organizații fără profit, organizații de caritate



# COOPERATIVĂ

- Deținută, administrată și controlată de membri
- Un mod de a oferi "servicii contra cost" grupurilor de persoane și/sau firme
- Membrii / proprietarii / patronii asigură controlul și supravegherea capitalului
- Un membru, un vot
- Obiectiv: furnizează servicii cu membrii care obțin o parte din profit din propriile achiziții
- Exemple: cooperativă de fermieri, cooperativă de lucrători, cooperativa vânzătorilor



**PASUL 2** Citiți individual cazurile și identificați tipul de structură a afacerii. Discutați și comparați răspunsurile cu colegii voștri. (20 de minute)

- a) Maya conduce un magazin alimentar în sat. Cumpără de la Alan și alți comercianți de pe piața en-gros din oraș. Făcând acest lucru, ea câștigă ceva profit. Și-a început afacerea în urmă cu cinci ani, investind USD 300, pe care i-a împrumutat de la cooperativa a cărei membră este de zece ani. Astăzi, își conduce afacerea cu succes, obținând un profit bun și a reușit să întoarcă banii împrumutați. De asemenea, a angajat două persoane pentru a o ajuta să conducă magazinul. Ce tip de structură de afacere este magazinul alimentar pe care îl conduce Maya?
- 
- b) Sofia câștigă suficient cât să plătească chiria, să ofere mâncare decentă celor doi membri ai familiei sale și să trimită copiii la școală. Ceea ce o deosebește pe Sofia este însă că deține trei magazine alimentare împreună cu alte 20 de persoane ca ea, care doresc alimente accesibile, dar fără produse chimice pentru familia lor. În 2010, fiecare a investit USD 100 și au înființat primul magazin. Odată cu apartenența și plata corespunzătoare a cotei sale, Sofia are dreptul la vot în consiliul de administrație și opinie privind politicile și problemele de guvernare importante. Dacă ar vrea, ar putea chiar candida la bord! Ceea ce îi place Sofiei în mod special în afacerea ei este că toți proprietarii magazinelor au un singur vot, indiferent de numărul de acțiuni pe care îl deține fiecare. Când Sofia cumpără mâncare de la magazinul ei, cei mai mulți bani pe care îi cheltuie se întorc în comunitatea locală prin intermediul producătorilor locali de la care provin sursele și lucrătorilor pe care îi angajează din cartier. De asemenea, ea primește la sfârșitul anului o cotă din profit proporțional cu cât a cheltuit în magazinele sale. Care este structura afacerii pe care o deține Sofia?
- 
- c) Adam și Marcel dețin un magazin alimentar împreună cu alți trei acționari. Fiecare dintre acționari a investit bani și se așteaptă să obțină un profit pentru investiția lor. Adam are cota de 50% din companie. Cu alte cuvinte, el a furnizat 50% din capital. Restul de 50% este împărțit de ceilalți patru acționari, Marcel reprezentând 20%. Deoarece Adam are cea mai mare pondere, părerea și votul său contează cel mai mult. La sfârșitul fiecărui an, Adam obține 50% din profitul pe care afacerea a decis să îl distribuie acționarilor. Lui Adam îi place această structură deoarece îi permite să câștige proporțional cu investiția sa și, în același timp, activele sale personale nu sunt în joc în cazul în care compania nu își plătește creditorii. Ce tip de structură de afaceri au avut Adam și prietenii săi?
- 
- d) În loc să închirieze sau să își înființeze singuri magazinele care sunt scumpe, treizeci de producători de fructe la scară mică au decis să formeze XYZ Marketing Limited. Prin intermediul companiei, cei 30 de procesatori au reușit să obțină 10 standuri într-o hală din oraș. Pentru a plăti chiria standurilor, a utilităților electrice, a apei și a salariului vânzătorului, compania primește comision 5% din partea fiecărui membru pe baza vânzărilor lor brute. De asemenea, compania folosește comisionul de 5% pentru a derula campanii promoționale. Membrii nu primesc nicio parte din profitul care poate fi generat de companie. De asemenea, la momentul înființării, membrii s-au angajat să acorde USD 5 fiecare în cazul în care compania are probleme financiare și nu ar putea să-și achite obligațiile.
- 

*Răspunsuri la pagina 32*

**PASUL 3** Dintre cele patru tipuri de structuri de afaceri descrise în Pasul 2, care v-a plăcut cel mai mult și de ce? Discutați răspunsul cu membrii grupului. (10 minute)

# ACTIVITATEA 4B: FACTORI CE TREBUIE CONSIDERAȚI LA ALEGEREA STRUCTURII AFACERII



5 minute

În alegerea structurii afacerii dvs., luați în considerare următorii factori cheie:

- Motivație pentru înființarea afacerii: Ce provocări, aspecte sau probleme încercați să rezolvați? Ce așteptați să obțineți din afacere?
- Dreptul de proprietate: Veți lucra singur sau afacerea va avea mai mulți proprietari?
- Participare și control: Cine participă la deciziile de conducere și politici?
- Împărțirea profitului: Cum va fi împărțit profitul?
- Resurse: Care este capacitatea dvs. de a achiziționa resurse precum terenuri, forță de muncă, construcții, facilități etc.?
- Responsabilitate: În ce măsură ați dori să fiți responsabil pentru datoriile întreprinderii?

Atunci când faceți alegerea cu privire la structura de afaceri, asigurați-vă că evidențiați ceea ce este cel mai important pentru dvs. și planurile dvs. de viitor. Nu uitați, însă, că niciun tip de proprietate nu vă poate oferi toate caracteristicile dorite. Sarcina dvs. este să decideți ce tip de entitate comercială oferă funcțiile care sunt cele mai importante pentru dvs.

## Pași



30 minute

### PASUL 1

Citiți individual întrebările din Coloana 1. Alegeți și încercuiți răspunsul (Coloanele 2 - 5) care este cel mai apropiat de ceea ce simțiți și credeți că este cel mai bun pentru dvs. (10 minute).



Întrebare Coloana 1	Alegeți și încercuiți răspunsul dvs.			
	Răspuns 1 Coloana 2	Răspuns 2 Coloana 3	Răspuns 3 Coloana 4	Răspuns 4 Coloana 5
Care este principala tău obiectiv pentru înființarea afacerii?	Să câștig profit pentru mine	Să câștig profit echivalent investiției	Să accesez servicii care vor ajuta colegii mei și pe mine să ne îmbunătățim traiul, în același timp să obținem profit ca și venit suplimentar	Să accesez servicii care ar ajuta colegii mei și pe mine să ne îmbunătățim traiul; promovare
Cât de mult control vă doriți în gestionarea afacerii?	100% control	Control bazat pe investiție	Control egal pentru toți membrii care dețin cotă-parte	Control egal pentru toți membrii
Cum doriți să fie repartizat profitul?	100% profit pentru persoana care a furnizat capitalul	Profitul distribuit conform investiției	Profit partajat în baza utilizării serviciului sau proporțional cu afacerea pe care o gestionează cu cooperativa	Profit nepartajat între membri, însă reinvestit în afacere
Dețineți toate abilitățile și resursele pentru a gestiona afacerea?	Posed resursele și abilitățile necesare pentru a înființa și gestiona o afacere. Pot să îmi permit să angajez personal și voi primi un împrumut oricând ar fi necesar	Nu, dar acționarii vor furniza capitalul pentru a asigura toate abilitățile și resursele necesare	Nu și nu am capacitatea de a angaja personal și de a obține un împrumut	Nu și nu am capacitatea de a angaja personal și de a obține un împrumut
Cât de multă responsabilitate sunteți dispus să vă atribuiți?	Sunt dispus să accept toată responsabilitatea pentru datorii, pierderi și alte îndatoriri.	Nu sunt dispus să-mi expun riscului activele personale care nu sunt conectate la afaceri	Nu sunt dispus să-mi expun riscului activele personale care nu sunt conectate la afaceri	Mă angajez să acord suma (nominală) pe care am garantat-o când am devenit membru în cazul în care afacerea are probleme financiare

**PASUL 2** Care dintre coloane descrie: (5 minute).

- O cooperativă? \_\_\_\_\_
- Proprietate individuală? \_\_\_\_\_
- Corporație bazată pe investitori? \_\_\_\_\_
- Companie limitată prin garanție? \_\_\_\_\_

*Răspunsuri la pagina 32*

**PASUL 3** Sandra este lucrător în construcții. De-a lungul anilor, Sandra și prietenii săi au lucrat împreună în diferite proiecte de construcție. De fiecare dată când unul dintre ei află despre un proiect nou, împărtășește oportunitatea celorlalți prieteni. De multe ori, au fost nevoiți să plătească comision unui agent pentru a primi de lucru într-un proiect de construcție. Condițiile de muncă și onorariul depind în mare parte de agent. Sandra și prietenii ei se gândesc să creeze o întreprindere care ar putea acționa ca agent de forță de muncă și, probabil, în viitorul apropiat se vor angaja în calitate de antreprenori direcți în proiecte de construcții. Grupul consideră că, dacă se pot prezenta ca o întreprindere, pot negocia direct cu firma de construcții și furniza forța de muncă necesară în loc de a fi angajați individual de către agent. Individual, au foarte puțini bani pentru a înființa o afacere, dar au abilități și câteva contacte în cadrul companiei de construcții.

Dacă ați fi unul dintre prietenii Sandrei, ce tip de structură ați alege? Examinați răspunsul dvs. la Pasul 1 și utilizați acest lucru ca bază pentru alegerea structurii de afaceri. (5 minute).

Tipul structurii de afacere propus \_\_\_\_\_

**PASUL 4** Discutați răspunsul dvs. în cadrul grupului (5 minute)

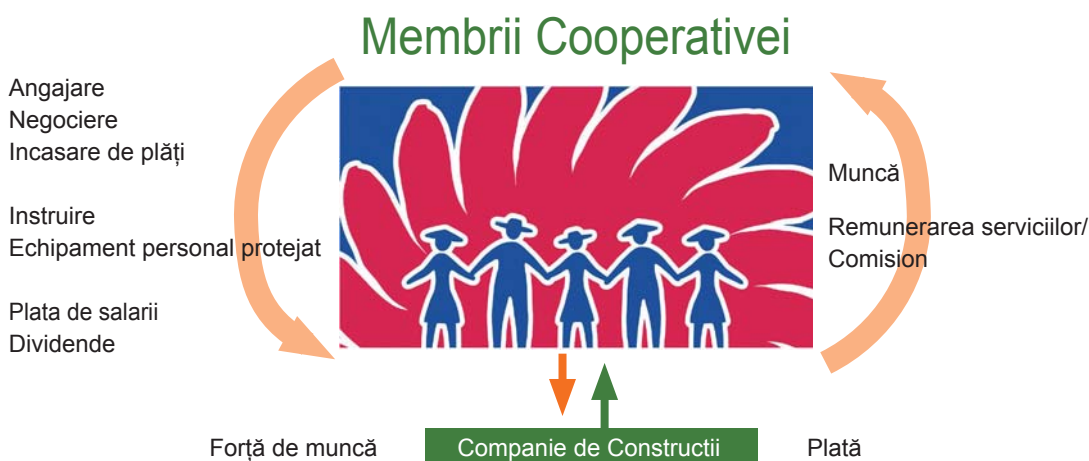
# ACTIVITATEA 4C: PRINCIPIILE UNEI COOPERATIVE



15 minute

Cooperativele reprezintă afaceri deținute de membri care le întrunesc necesitățile comune. Indiferent de bunurile sau serviciile oferite, cooperativele conțin următoarele elemente:

- Cooperativele sunt afaceri
- Cooperativele sunt gestionate și controlate de către cei care utilizează serviciile acestora (membrii)
- Cooperativele sunt guvernate democratic
- Cooperativele există pentru a-și servi membrii



Cooperativa este atât o întreprindere cât și o organizație de acțiune colectivă. Cooperativa oferă servicii și / sau bunuri solicitate de către membri, ținând cont atât de interesele și nevoile membrilor, cât și de obiectivele antreprenoriale și durabilitatea financiară a organizației. Membrii acționează ca utilizatori și proprietari la dezvoltarea cooperativei prin participarea la trei niveluri:

- Participarea în furnizarea de resurse (e.g. contribuție la capital, muncă, furnizarea de produs)
- Participarea la procesul decizional al cooperativei
- Participarea la împărțirea profiturilor obținute de cooperativă sub forma unei restituiri patronale. O rambursare a patronatului este plata către un membru din profiturile obținute de cooperativă în funcție de cantitatea sau valoarea activității desfășurate cu sau pentru membru.



- Este important ca în cooperativă să fie luate în considerare interese, nevoi și contribuții speciale ale femeilor și bărbaților.
- Atât femeile, cât și bărbații sunt încurajați să participe activ la discuțiile de grup pentru a-și exprima interesele și nevoile particulare și să propună modalități prin care pot contribui din perspectiva realității lor.
- Poate doriți să țineți cont de situații particulare cu care se confruntă femeile, cum ar fi legislația care nu le permite să dețină terenuri sau să fie independente din punct de vedere economic, sarcina responsabilităților familiale, gravitatea, etc.
- Strategii mai specifice pentru a asigura participarea activă a membrilor în cooperativă vor fi furnizate în Start.Coop.

Acum, să analizăm mai atent cele șapte principii care ghidează sau guvernează înființarea și operațiunile unei cooperative și să evaluăm relevanța lor pentru scopurile și obiectivele noastre, în special în ceea ce privește modul nostru de trai. Rețineți că principiile reprezintă un statut decât descrierea a ceea ce ar trebui să reprezinte o cooperare.

## Pași



### PASUL 1

Pe măsură ce fiecare principiu este citit, identificați în grup o acțiune care reprezintă o încălcare a principiului. Încercuiți scrisoarea răspunsului dvs. (30 minute)



### Principiul 1. Calitatea de Membru Voluntară și deschisă

Cooperativele sunt organizații voluntare, deschise pentru toate persoanele capabile să utilizeze serviciile acestora și care acceptă responsabilitățile de membru, fără discriminare de gen, socială, rasială, politică sau religioasă. Membrii se pot retrage oricând își doresc.

#### Care dintre acțiunile de mai jos este o încălcare a principiului?

- Practicile sunt lipsite de discriminare
- Înlătură barierele fizice și procedurale care limitează accesul membrilor la servicii
- Membrii care doresc să își rezilieze calitatea de membru sunt hărțuiți
- Deschis tuturor persoanelor interesate să se alăture cooperativei



### Principiul 2. Control Democratic al Membrilor

Fiecare membru are putere egală de vot și decizie în guvernarea afacerii. Fiecare membru primește un vot, indiferent de nivelul investiției sale în cooperativă. Femeile și bărbații care acționează ca reprezentanți aleși, sunt responsabili de calitatea de membru.

#### Care dintre acțiunile de mai jos este o încălcare a principiului?

- Invită la ședințe doar membrii care sunt întotdeauna de acord cu propunerile președintelui
- Respectă drepturile de vot egale pentru toți
- Partajează informații tuturor membrilor
- Încurajează toți proprietarii să ofere comentarii privind serviciile cooperativei



### Principiul 3. Participarea Economică a Membrului

Membrii furnizează banii și / sau resursele în natură necesare pentru a iniția și gestiona afacerea. Deciziile privind modul în care vor fi utilizate capitalul și fondurile cooperativei se iau în mod democratic și nu se bazează pe suma investită. Beneficiile pe care membrii le obțin din cooperativă sunt proporționale pe care o desfășoară cu cooperativa, decât cu capitalul investit.

#### Care dintre acțiunile de mai jos este o încălcare a principiului?

- Permite membrilor să contribuie în mod echitabil la capitalul cooperativei
- Utilizarea capitalului și a fondurilor este decisă de cei care au furnizat o parte mai mare a capitalului de lucru
- Alocă surplusul în mod echitabil tuturor membrilor
- Utilizează capitalul pentru a atinge obiectivele pe termen lung ale cooperativei



#### **Principiul 4. Autonomie și Independență**

Cooperativele sunt autonome, organizații de auto-ajutoare controlate de către membrii săi. Dacă încheie acorduri cu alte organizații, inclusiv guverne, sau adună capital din surse externe, o fac în condițiile în care asigură controlul democratic din partea membrilor și își mențin autonomia de cooperare.

#### **Care dintre acțiunile de mai jos este o încălcare a principiului?**

- În măsura posibilului, cooperarea respectă „dorințele” politicienilor de a-și câștiga favoarea, chiar dacă este în detrimentul interesului majorității membrilor
- Încheie acorduri cu guvernele sau alte organizații numai atunci când termenii respectă autonomia acestuia
- Acționează ca organizație independentă prin controlul membrilor
- Utilizează independența ca factor de diferențiere pe piață



#### **Principiul 5. Formare, instruire și Informare**

Cooperativele oferă formare și instruire pentru membrii, reprezentanții aleși, managerii și angajații săi, astfel încât să poată contribui eficient la dezvoltarea lor. Aceștia informează publicul larg - în special tinerii și liderii de opinie - despre natura și beneficiile cooperării.

#### **Care dintre acțiunile de mai jos este o încălcare a principiului?**

- Oferă instruire și educație pentru a permite membrilor și angajaților să își îndeplinească responsabilitățile în mod satisfăcător și să promoveze participarea activă la cooperativă
- Realizează campanii de sensibilizare cu privire la beneficiile cooperării și modelului de cooperare
- Îmbunătățește cunoștințele membrilor cu privire la modelul de afaceri cooperativ
- Doar membrii consiliului de administrație și managerului li se oferă oportunități de participare la instruire





### Principiul 6. Cooperare dintre Cooperative

Cooperativele își servesc membrii cel mai eficient și consolidează mișcarea cooperativă, lucrând împreună prin structuri locale, naționale, regionale și internaționale.

#### Care dintre acțiunile de mai jos este o încălcare a principiului?

- Construiește relații cu cooperativele locale pentru a proteja economiile locale și a crea o valoare sporită a membrilor
- Evită schimbul de informații și colaborarea cu cooperativele percepute a fi concurente
- Participă la evenimente de schimb de cunoștințe de cooperare
- Învăță de la alte cooperative



### Principiul 7. Grijă pentru Comunitate

Cooperativele activează în scopul dezvoltării sustenabile a comunităților prin intermediul politicilor și acțiunilor aprobate de către membri.

#### Care dintre acțiunile de mai jos este o încălcare a principiului?

- Tratează toți oamenii cu respect și demnitate
- Utilizează resurse și abilități locale
- Implementează programe comunitare de care beneficiază membrii și comunitatea
- Nici o considerație conștientă asupra impactului asupra mediului, deoarece conservarea biodiversității nu se află în centrul atenției

*Răspunsuri la pagina 32*



- Participarea și furnizarea serviciilor de către cooperativă pe baza celor șapte principii trebuie să vizeze echitabil atât femeile cât și bărbații.
- Adaptările ar putea fi făcute pentru a permite participarea deplină a femeilor membre la activitățile cooperativei. De exemplu, furnizarea de instruire ar trebui să fie planificată în ore adecvate care să nu interfereze cu responsabilitățile familiale, care de multe ori sunt asumate în mare parte de femei și constrâng participarea lor la ședințe pe timp de seară.

**PASUL 2** Evaluați importanța fiecărui principiu în alegerea unei organizații pentru a vă ajuta să vă îmbunătățiți traiul și bunăstarea generală. Evaluați fiecare dintre principiile folosind scara: (5 minute)

1	Nu este deloc important
2	Nu este foarte important
3	Oarecum important
4	Foarte important
5	Extrem de important

Principiu	Clasificare
Calitatea de Membru Voluntară și deschisă	
Control Democratic al Membrilor	
Participarea Economică a Membrului	
Autonomie și independență	
Educație, instruire și informare	
Cooperare între cooperative	
Grija pentru comunitate	

**PASUL 3** Bazându-vă pe clasificarea dvs. selectați cel mai important principiu pentru dvs. și discutați în cadrul grupului de ce îl considerați cel mai important. (10 minute)

Cel mai important principiu: \_\_\_\_\_

Este important deoarece: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

## SESIUNEA 5: FACEM AFACERI ÎMPREUNĂ

### Prezentarea generală a sesiunii



5 minute

În Activitatea 5A, vom analiza diferite tipuri de cooperative și gama de servicii oferite de o cooperativă. Vom încheia acest modul prin enumerarea avantajelor și dezavantajelor unei cooperative. Acest lucru ne va ajuta să decidem în continuare dacă cooperativa este modelul de afaceri potrivit pentru a răspunde nevoilor și aspirațiilor noastre.

### ACTIVITATEA 5A: TIPURI DE COOPERATIVE ȘI GAMA DE SERVICII



10 minute

Produsele și serviciile oferite de cooperative depind de necesitățile membrilor acestora. În multe cazuri, activitățile cooperativelor acordă atenție constrângerilor întâmpinate de membri în viața de zi cu zi și/sau îi ajută să beneficieze de oportunități de care nu ar putea beneficia de unii singuri. Tabelul de mai jos prezintă tipuri de bază de cooperative și funcțiile acestora, divizate după tipul de membru. Este posibil ca o cooperativă să dețină funcții multiple (de ex: producător și agent de marketing). Atunci când cooperativele îndeplinesc mai mult de o funcție, le numim cooperative multifuncționale.

Tipul Cooperativei	Descriere
<b>Cooperativa de utilizatori</b>	
Cooperativa de consumatori	O cooperativă deținută de clienții săi. Cooperativa vinde produse cu amănuntul membrilor săi și altor consumatori, la prețuri accesibile.
Cooperativa financiară	Instituție financiară care este deținută și administrată de deponenții și debitorii săi, cu intenția de a oferi transparență în practicile de creditare și investiții pentru toți membrii. Cel mai comun tip de cooperativă financiară este uniunea de creditare. Exemple: uniuni creditare, cooperative de asigurări
Cooperativă pentru locuințe	Cooperativa oferă proprietate la prețuri accesibile și locuințe sociale închiriate.
Cooperativă comunală	Furnizează servicii de utilitate publică către membri, precum apă și electricitate.
<b>Cooperativă de lucrători</b>	Furnizează locuri de muncă pentru membrii săi. Exemple de sectoare: agricultură, articole de îmbrăcăminte, arte și divertisment, construcție, îngrijire la domiciliu și servicii de asistență medicală, minerit, fabricație, transport etc.

Tipul cooperativei	Descriere
<b>Cooperativa de producători</b>	
Cooperativa de achiziții	Cumpărarea produselor și serviciilor în vrac pentru a reduce sau a diviza costurile între membrii individuali. Exemplu de sectoare: agricol, pescicol, artizanat, etc.
Cooperativa de marketing	Construiește piețe pentru produsele și serviciile membrilor, îmbunătățește puterea de negociere a membrilor, facilitează livrarea produselor pe piață și îmbunătățește calitatea produselor. Exemple de sectoare: turism, taxi/transportare, artă și meșteșug, educație, servicii alimentație, lactate, etc
Cooperativa de Procesare cu Valoare Adăugată	Adăugă valoare produsului membrilor prin facilități de servicii comune, de ex. post-recoltare, depozitare și prelucrare. Exemple de sectoare: forestier, minerit artizanal, agricol, pescicol, șeptel, etc.

Pentru a avea o apreciere mai bună a diferitor servicii ale cooperativelor, să urmăm pașii de mai jos.

## Pași



45 minute

### PASUL 1

Pe măsură ce citiți fiecare exemplu, identificați cu grupul serviciile furnizate de cooperativă și beneficiile derivate de către membri. (25 minute)

#### Exemplul 1

Cooperativa MGV este formată din pescari, transportori și sortatori. Înainte de constituirea cooperativei, salariile plătite lucrătorilor pentru aceeași sarcină variaau foarte mult în funcție de capacitatea de negociere a lucrătorului și generozitatea proprietarului fermei. Muncitorii care erau timizi și cei cu contacte limitate în industrie aveau dificultăți în obținerea locurilor de muncă. În multe cazuri, lucrătorii nu au avut protecție suficientă împotriva căldurii și a altor pericole în timpul recoltei. De asemenea, a fost o problemă pentru unii lucrători să se prezinte la locul de muncă, în special atunci când recoltarea era programată dimineața foarte devreme, deoarece motocicletele de închiriat își încep activitatea doar la 6:00, iar multe femei au fost nevoite să rămână acasă pentru a avea grijă de copii dat fiind că școlile și grădinițele își încep programul abia la 8:00. Astăzi, cooperativa face plasarea și programarea lucrătorilor, precum și negocierea cu proprietarii de ferme. Cooperativa de asemenea oferă lucrătorilor echipamentul necesar pentru protecție individuală. De asemenea, organizația a cumpărat unelte și echipamente mici pentru a îmbunătăți siguranța și eficiența lucrătorilor. De asemenea, grupul a putut accesa o subvenție din partea guvernului, care le-a permis să cumpere un camion mic, oferindu-le posibilitatea de a presta servicii de transport, precum și asigurarea transportului pentru lucrători. Salariile au fost mai mult sau mai puțin standardizate, iar munca este distribuită în mod echitabil între toți membrii: bărbați și femei. Cu venituri îmbunătățite, membrii economisesc o sumă mică de bani. În fiecare lună, doi lucrători pot împrumuta bani suma economisită.

## COOPERATIVA MGV

Cooperativa furnizează servicii către membri și restituirea patronală



Membrii: Contribuție la capital  
Munca 2% din salariu pentru cheltuielile adiționale și investiții

Serviciile oferite de cooperativă: \_\_\_\_\_

Beneficiile primite de membri: \_\_\_\_\_



## Exemplul 2.

Cooperativa Puiul fericit este fondată de crescători mici de păsări. Un cost major în creșterea păsărilor sunt furajele. Înainte de a forma cooperativa, aceștia cumpărau furaje de la magazinul din oraș. Întrucât cumpără un singur sac într-o călătorie, prețul furajelor era mai mare decât cel plătit de cei care sunt capabili să cumpere cel puțin cinci saci. De asemenea, costul de transportare este același pentru un sac de furaje sau cinci saci de furaje. Din cauza diferenței mari în costul furajelor, inclusiv al transportării, crescătorii mici de păsări nu sunt în măsură să concureze cu crescătoriile mari de păsări. Crescătorii mici de păsări au decis să formeze o cooperativă, astfel încât să poată cumpăra furaje în vrac și să le realizeze membrilor la un preț mai mic decât prețul obișnuit de vânzare cu amănuntul. De asemenea, trei membri ai cooperativei au putut să participe la instruirea în domeniul producției de furaje organice oferită de un ONG. Acești trei membri au diseminat ulterior informația colegilor săi. Începând cu anul trecut, cooperativa este angajată în achiziții de furaje în vrac și a construit o mică fabrică pentru producerea de furaje organice.

Serviciile oferite de cooperativă: \_\_\_\_\_

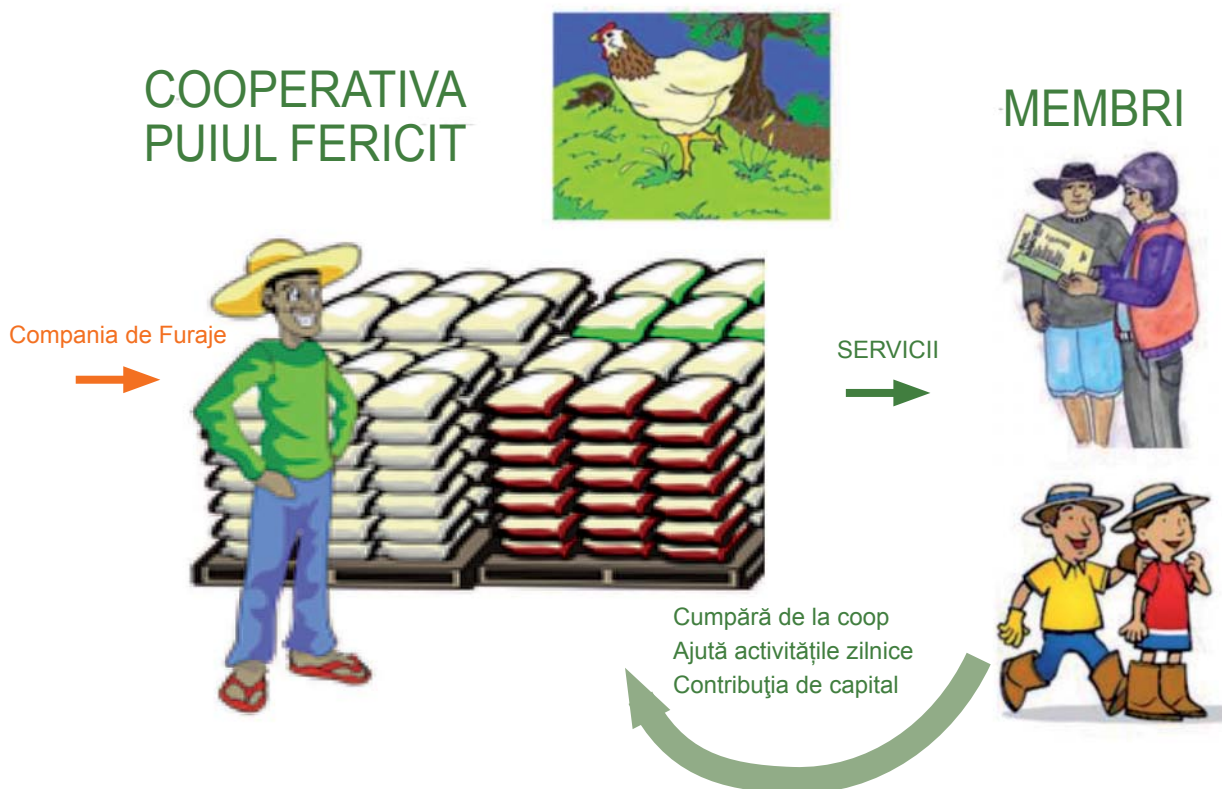
\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Beneficiile primite de membri: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_



### Exemplul 3.

Timp de trei ani Leyla confecționează portofele și genți împletite pentru a-și spori veniturile. În primii trei ani, ea producea și făcea marketingul singură. Însă după trei ani de lucru intens, ea s-a pomenit într-o situație dificilă de a accesa cumpărători și piețe de desfacere în afara localității sale, fapt ce limita vânzările ei, măbind riscul pierderii capitalului său, și așa limitat. Leyla a discutat cu prietenii ei care erau cunoscători de produse împletite și i-a convins să se unească cu ea și să formeze o cooperativă. În 2015 cooperativa Artizan a fost fondată.

În loc să-și vândă produsele la magazinele de suvenire din satele vecine, cooperativa a decis să închirieze un spațiu și să deschidă un magazin propriu. Cooperativa adaugă 15% la prețul membrului pentru a acoperi cheltuielile cooperativei și de arendă. Având magazin propriu, membrii pot avea un preț mai bun chiar și cu cele 15% de comision achitat cooperativei. Membrii sunt siguri că produsele lor sunt prezentate și promovate corect. După un an de funcționare, cooperativa a decis să procure o mașină de cusut cu trei viteze pe care membrii o pot folosi contra unei plăți mici. Cu mașini de cusut, membrii pot confecționa mai multe produse într-un timp mai scurt, de o calitate mai bună și cost mai mic. Membrii cooperativei planifică să deschidă o grădiniță pentru membrii săi și pentru comunitate.

Servicii prestate de cooperativă: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Beneficiile membrilor: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

#### PASUL 2

Vedeți mai jos o listă care conține o varietate de tipuri de cooperative și un exemplu prin care acestea ajută să vă satisfaceți necesitățile. Care dintre aceste cooperative credeți că ar fi relevantă pentru comunitatea dvs.? (5 minute)

- \_\_\_\_\_ Cooperativa alimentară  
(vă ajută să obțineți produse alimentare de la producătorii și fermierii locali)
- \_\_\_\_\_ Cooperativa pentru locuințe (vă oferă o locuință decentă)
- \_\_\_\_\_ Cooperativa de minerit artizanal (ajută la formalizarea minerilor de nivel mai mic)
- \_\_\_\_\_ Cooperativa pentru servicii de îngrijire  
(ajută părinți să obțină îngrijire zilnică pentru copiii săi)
- \_\_\_\_\_ Cooperativa comunală (vă ajută să obțineți energie la prețuri accesibile)
- \_\_\_\_\_ Uniunea creditară (vă ajută să obțineți împrumuturi)
- \_\_\_\_\_ Cooperativa de fermieri (ajută fermierii să procure semințe și echipamente mai ieftin și să-și vândă grânele la un preț mai bun)
- \_\_\_\_\_ Altele (specificați) \_\_\_\_\_

**PASUL 3**

După cum ați văzut în diferitele exemple prezentate aici, grupuri de oameni pot înființa cooperative pentru a satisface nevoile sale. Cooperativele vă pot ajuta să faceți lucruri pe care nu le puteți face singuri. Dacă ați fi aderat sau ați fi creat o cooperativă, care ar fi serviciile principale de care ați avea nevoie? Ce beneficii așteptați de la cooperativă? Discutați în grup. (10 minute)

Serviciile necesare dvs.: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

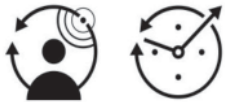
\_\_\_\_\_

Beneficiile pe care le așteptați: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

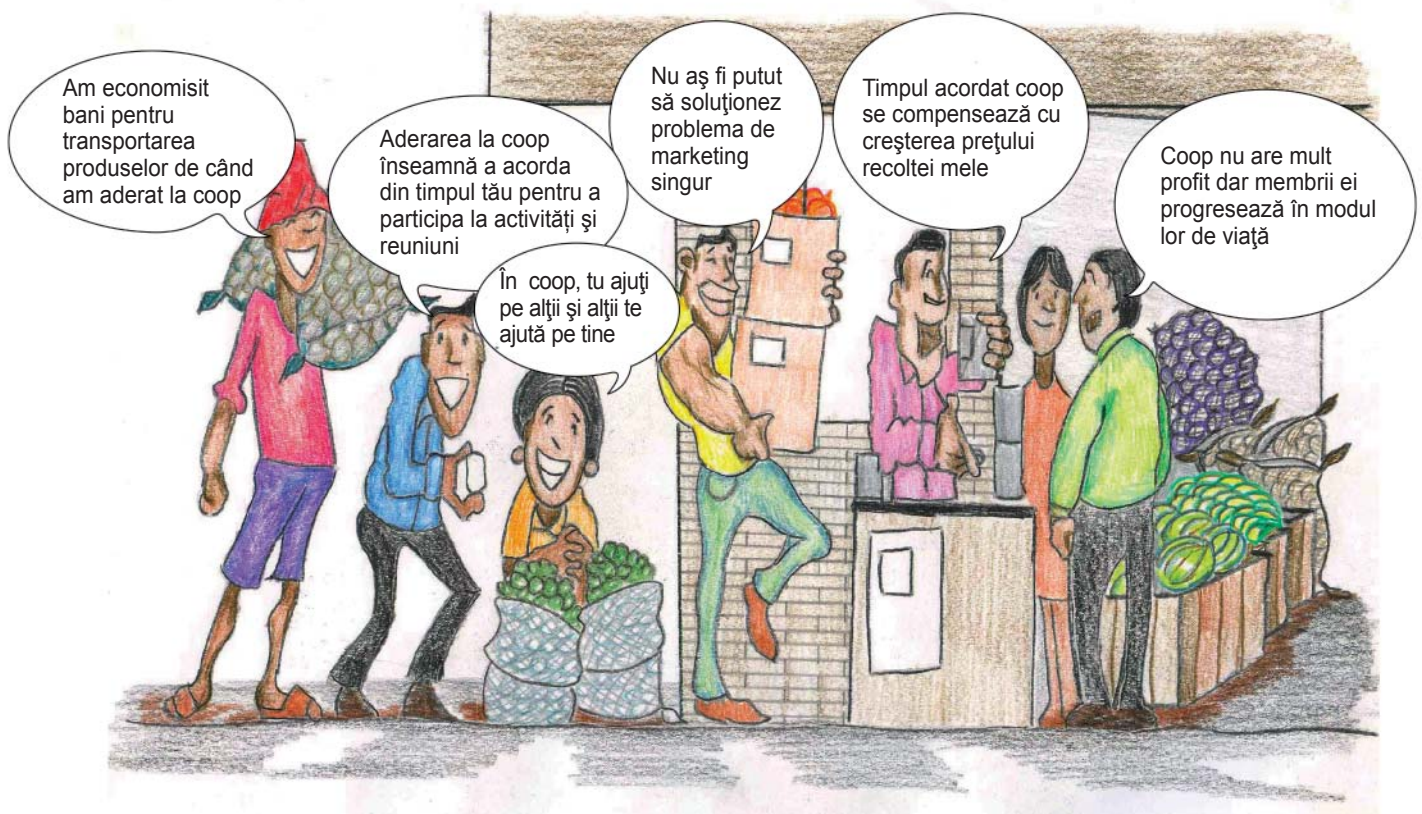
# ACTIVITATEA 5B: AVANTAJELE ȘI DEZAVANTAJELE COOPERATIVEI



15 minute

În sesiunea precedentă am aflat că cooperativele au un caracter dual, o întreprindere de business dintr-o parte și o asociație bazată pe membri pentru acțiuni comune din altă parte. Diferența principală dintre un business tradițional și o cooperativă este că cooperativa este condusă de proprietari în mod democratic folosind serviciile sau produsele sale în timp ce într-un business o persoană sau un grup de persoane iau majoritatea deciziilor. Clienții businessului tradițional sunt companii externe. În cooperative, proprietarii și utilizatorii sau clienții sunt aceleași persoane - membrii cooperativei.

În cooperative, oamenii se adună împreună pentru abordarea constrângerilor sau oportunităților pe care nu le pot aborda de sinestător și generarea profitului nu este obiectivul primar al cooperativei. În cazul corporațiilor, profitul este motivarea principală pentru că companiile trebuie să satisfacă cerințele acționarilor, care au investit în companie. În cazul cooperativei, proprietarii sunt aceleași persoane care conduc organizația și scopul principal este să obțină beneficii pentru toți membrii. Însă aceasta nu înseamnă că corporațiile sunt rele și cooperativele sunt bune. Totul depinde de condițiile și obiectivele persoanelor care au înființat afacerea:



Formarea cooperativelor se va solda cu succes dacă se vor întruni următoarele condiții:

- a) Problemele și constrângerile nu vor putea fi soluționate în mod individual. Problemele pot fi rezolvate prin colaborare cu oamenii cu aceleași probleme.
- b) Asistența necesară pentru abordarea problemei care nu poate fi soluționată de familie, ori întreprindere sau alte instituții sociale. Cooperativa este cel mai bun furnizor de soluții necesare.
- c) Avantajul membrilor (acces la servicii, alocații, servicii financiare, piețe) alte obligații ale membrilor (de ex. contribuții de resurse, bani, timp, abilități, etc.).



Cooperativele de femei sunt fondate pentru a soluționa mai eficient necesitățile, contribuțiile și grijile acestora, în special în contextul cultural în care bărbații nu percep interacționarea în vederea lansării unei afaceri în comun.

## Pași



20 minute

**PASUL 1** Enumerați avantajele și dezavantajele creării sau aderării la o cooperativă din perspectiva proprie și reieșind din situația cu care vă confrunțați în comunitatea dvs.

Avantajele aderării/formării unei cooperative	Dezavantajele aderării/formării unei cooperative

**PASUL 2** După o analiză minuțioasă, considerați că cooperativa este o afacere potrivită pentru dvs? De ce sau de ce nu? (10 minute)

## Răspunsuri: Activitatea 2A

### Relații

Fermierul vinde negustorului	Relații pe verticală
Colaboratorii ajutându-se	Relații pe orizontală
Un proprietar de magazin, consultă colegi din domeniu în privința noilor tehnologii	Relații pe orizontală
Furnizor de îngrășăminte și fermieri	Relații pe verticală
Vanzătorii de pește au creat un program informal de economii și creditare	Relații pe orizontală
Furnizorul care împrumută stocul de la un alt furnizor	Relații pe orizontală
Vecinii care construiesc o pompă de apă comunitară	Relații pe orizontală
Muncitor în construcții și contractorul său, tipul de relații rămân neschimbate	Relații pe verticală

## Răspunsuri: Activitatea 4A

- a: Proprietate individuală
- b: Cooperativă
- c: Corporație orientată pe investitori
- d: Companie limitată prin garanție

## Răspunsuri: Activitatea 4B

- a: Coloana 4
- b: Coloana 2
- c: Coloana 3
- d: Coloana 5

## Răspunsuri: Activitatea 4C

- Principiul 1: c
- Principiul 2: a
- Principiul 3: b
- Principiul 4: a
- Principiul 5: d
- Principiul 6: b
- Principiul 7: d



