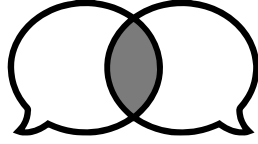


BORSA MEYDANINDA SEKTÖRLER KONUŞUYOR

2023





**BORSA MEYDANINDA
SEKTÖRLER KONUŞUYOR**

2023

İstanbul Ticaret Borsası Yayınları

BORSA MEYDANINDA SEKTÖRLER KONUŞUYOR

2023

ISBN: 978-625-94295-2-6

Genel Koordinatör

Şule Karadeniz

Koordinatör

İsmail Şen

Katkıda Bulunanlar:

**Şeyda Soykan, Sebahattin Özkurt,
Hakan Kopuz, Yunus Emre Çillioğlu,
Aleyna Satu Yurtseven, Erkan Çelik**

Tasarım

Gökhan Yıldırım

Baskı

İhlas Matbaacılık

MART 2024

“Borsa Meydanında Sektörler Konuşuyor” toplantıları

Güvenilir Ürün Platformu’nun katkılarıyla düzenlenmiştir.



İÇİNDEKİLER

BAŞKAN SUNUŞ	07
EV DIŞI TÜKETİM SEKTÖRÜ	09
YUMURTA SEKTÖRÜNÜN SORUNLARI VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ	45
PERAKENDE GIDA TİCARETİ	93
YAĞLI TOHURLAR VE BİTKİSEL YAĞ TİCARETİ	135
HUBUBAT SEKTÖRÜNDE DURUM VE BEKLENTİLER	165
TÜM YÖNLERİYLE TÜRKİYE SÜT SEKTÖRÜ	205
CEVİZ VE BADEMDE SORUNLAR VE ÇÖZÜMLER	237
BASIN YANSIMALARI	280



BORSA MEYDANINDA

SEKTÖRLER KONUŞUYOR

TOPLANTILARIMIZI

QR KODU OKUTARAK İZLEYEBİLİRSİNİZ.



EV DIŞI TÜKETİM
SEKTÖRÜ



YUMURTA
SEKTÖRÜNÜN
SORUNLARI
VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ



PERAKENDE GIDA
TİCARETİ



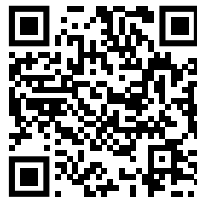
YAĞLI TOHUMLAR
VE BİTKİSEL YAĞ
TİCARETİ



HUBUBAT
SEKTÖRÜNDE DURUM
VE BEKLENTİLER



TÜM YÖNLERİYLE
TÜRKİYE SÜT
SEKTÖRÜ



CEVİZ VE BADEMDE
SORUNLAR VE
ÇÖZÜMLER

BAŞKAN SUNUŞ



Gıda sektörü, üretici ve çiftçiden, tüketici ve sanayiye kadar toplumun her kesimini farklı biçimlerde etkileyen stratejik bir alan. Ülke ekonomisinden ev ekonomisine, hatta insan sağlığına kadar çok farklı sonuçları olan tarım ve gıda sektörünün sorunlarının, yine geniş kapsamlı bir çerçevede değerlendirilmesi gereklidir.

Bu nedenle 2022 yılında İstanbul Ticaret Borsası olarak başlattığımız “Borsa Meydanında Sektörler Konuşuyor” toplantıları ile gıdanın alt sektörlerinde yaşanan gelişmelerin ayrı ayrı ele alınabileceği ve konunun tüm taraflarınca konuşulabildiği sağlıklı bir mecra oluşturmayı amaçladık.

Bu mecrada, iş ve bilim dünyası ile bürokrasiyi bir masa etrafında toplayarak gıda sektörünün sorunlarını detaylıca ele alıp, çözüm önerileri sunmayı hedefledik. Bu paydaşların arasında konuyu bilimsel olarak değerlendirebilecek akademisyenler ve karar alıcılar olarak meselenin çözümünde nihai adımı atacak taraf olan kamu otoritesinin de olmasına özen gösterdik. Bu sayede güncel gerçek durumun resminin ortaya çıkmasına ve mevcut sorunların çözümünde asgari müştereklerde buluşulmasına imkân sağlamaya çabaladık.

Çok olumlu geri dönüşler aldığımız bu toplantıları 2023 yılında da sürdürdük. Yıl içerisinde yedi farklı sektör ile gerçekleştirilen toplantılarda belirlenen sorun ve çözüm önerilerinin üst kuruluşumuz olan Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) aracılığıyla ilgili Bakanlıklara iletilmesini sağladık.

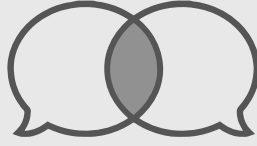
Bu kapsamda, hem gıda sektörü paydaşlarında hem de tarım ve gıda gelişmelerine ilgi duyan kişiler için referans alınabilecek bir kaynak olacağını düşündüğümüz “Borsa Meydanında Sektörler Konuşuyor 2023” toplantı sonuçlarını ilginize sunuyoruz.

Ali KOPUZ

İSTİB Yönetim Kurulu Başkanı

**EV DIŞI TÜKETİM
SEKTÖRÜ**
TOPLANTISINI
İZLEMEK İÇİN
QR KODU
OKUTABİLİRSİNİZ





BORSA MEYDANINDA
SEKTÖRLER KONUŞUYOR
OCAK 2023



EV DIŞI TÜKETİM
SEKTÖRÜ



İSTANBUL TİCARET BORSASI
ISTANBUL COMMODITY EXCHANGE 1924

TOPLANTI ADI

Borsa Meydanında Sektörler Konuşuyor
Ev Dışı Tüketim Sektörü

TOPLANTI TARİHİ 26 OCAK 2023 / 14.30



AÇILIŞ KONUŞMASI

Ahmet Bülent Kasap, İSTİB Meclis Başkanı

MODERATÖR

Celal Toprak, Güvenilir Ürün Platformu Başkanı

KATILIMCILAR

- **Ahmet Bülent Kasap** İstanbul Ticaret Borsası Meclis Başkanı
- **Sedat Zincirkıran** İSO Endüstriyel Yemek Sanayii Meslek Komite Başkanı, Meclis Üyesi
- **Hüseyin Bozdağ** Yemek Sanayicileri Dernekleri Federasyonu (YESİDEF) Başkanı
- **Melih Şahinöz** Ev Dışı Tüketim Tedarikçileri Derneği (ETÜDER) Başkanı
- **Süleyman Tarakçı** İSTİB Ev Dışı Tüketim Meslek Komitesi ve Meclis Üyesi

Celal Toprak: Yine çok önemli bir konuyu tartışacağız. Bu toplantılar dizisi artık giderek efsaneleşiyor artık. Geçen gün mobilyacıların fuar açılışında Rıfat Bey’le karşılaştık ve bizleri izlediğini ifade etti. Toplantılarımızın, Anadolu’da ses getirdiğini belirtti. Ben de Ali Kopuz Başkanımıza bunu ilettim. Gerçekten de İstanbul Ticaret Borsasının başlattığı ve sektörlerin tek tek ele alındığı toplantılar çok izleniyor. Hem bizim meslektaşlarımız açısından hem de sektör açısından çok bilgilendirici oluyor. Biz de Güvenilir Ürün Platformu olarak bu toplantılara başlarken ve Elif Hanım ile değerlendirirken sevgi ve bilginin paylaştıkça çoğaldığını biliyorduk. Bu anlamda bilginin çoğaltımına dönük bu toplantıları önerdik ticaret borsamıza. İstanbul Ticaret Borsası da kabul etti ve çok başarılı bir şekilde uyguluyorlar. Böyle bir giriş yaptıktan sonra açılış konuşmasını yapması için her zamanki gibi İstanbul Ticaret Borsası Meclis Başkanına sözü vereceğim. Daha sonrasında sırasıyla Sedat Zincirkıran, Hüseyin Bozdağ, Melih Şahinöz ve Süleyman Tarakçı’ya söz vereceğim. Sorularınızı her zaman olduğu gibi online olarak yazabilirsiniz. Sorularınızı ikinci turda konuşmacılara aktarabilirim. Direkt Whatsapp üzerinden de sorularınızı iletebilirsiniz. Şimdi sözü sevgili Bülent Başkan’a bırakıyorum. Buyurun efendim, söz sizin.



Ahmet Bülent Kasap

İstanbul Ticaret Borsası Meclis Başkanı

İstanbul Ticaret Borsası Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap

STK'larımızın Saygıdeğer Başkanları, Özel Sektörümüzün kıymetli temsilcileri, Kıymetli Hazirun, İstanbul Ticaret Borsamızın “Borsa Meydanında Sektörler Konuşuyor” etkinliği kapsamında düzenlediğimiz “Ev Dışı Tüketim Sektörü” toplantımıza hepiniz hoş geldiniz.

Büyük değişimlere tanık olduğumuz bir dönem yaşıyoruz. 1980’li yıllarda başlayan ve kısa sürede ülkemizi de etkileyen bilişim devrimi ve sonrasında internetle yaşanan iletişim devrimi dünyamızı hızla değiştiriyor. Müthiş bir küreselleşme çağındayız. Bazı yorumculara göre bu çağın sonlarına gelmiş olsak da sürdüğünü görüyoruz. Sadece ürün ve sermaye değil işgücü bile küresel köye dönen dünyamızda hızla ve serbestçe dolaşıyor. Bu değişim hayatımızın her alanında büyük dönüşümlere yol açıyor. Sanayi sonrası toplumda bir taraftan hizmet sektörü ekonomideki payını artırırken, diğer taraftan tarım ve gıda önemini artırıyor. Ev halkının ekonomiye katkısı artarken, gençlerin uzun eğitim süreleri dolayısıyla hayata atılmaları gecikiyor. Bu örnekler çoğaltılabilir. Ancak bugünkü toplantımızı en çok ilgilendiren kısmını belirterek devam etmek istiyorum: Evlerdeki yeme içme alışkanlıklarımız hızla değişiyor. Modern hayatın temposu özellikle metropollerde

çalışan insanları hızlı yaşamaya zorunlu kılıyor. Ev hayatı, iş hayatı ve sosyal yaşam arasında denge kurmaya çalışan yeni kentli profilinin tüketim alışkanlıkları da bu yöne evrilme zorunda kalıyor. Belirli saatlerle sınırlı mesai kavramının, “esnek çalışma saatleri” ile yer değiştirmesi, sosyal yaşam ile iş yaşamı arasındaki çizgilerin belirsizleşmesine yol açıyor. Bu durum da yeme içme alışkanlıklarını değiştiriyor. Bu yüzden geniş ailelerin toplandığı ve sohbetlerin edildiği yemek masalarının yerini ayakta atıştırılan yemekler ve eve söylenen siparişler alıyor.

Sosyal medyadaki paylaşımlar ile ev dışı tüketimin, “kaliteli yaşam” ve “başarılı birey olmak” gibi kavramlarla özdeşleştirilmesi de ev dışı tüketime yönelik talebin artmasına yol açmış durumda. Bu arada pandemi sırasında eve verilen siparişlerle artan ev dışı tüketim de yeni bir alışkanlık olarak yerleşmiş görülüyor. Bu gelişme eve servis yapan kurye sektörünün de hızla gelişmesine yol açtı. Son dönemde yaşanan ekonomik gelişmeler iç pazarda talebi kısıtlasa da dünyadaki rakamlar bu sektörün yeni dünya düzeninde önemli bir yeri olduğunu gösteriyor.

Uzmanlar tarafından HORECA (hotel, restoran, cafe) sektörünün yıllık 420 milyar Euro büyüklüğe ulaşan bir sektör olduğu belirtiliyor. Türkiye’deki restoran ve hazır yemek seçeneklerinin artması da sektördeki potansiyelin en önemli göstergelerinden biri...

Türkiye aynı zamanda HORECA sektörde küresel pazarın en büyük 7. ihracatçısı olarak yer alıyor. Bu alana tedarik sağlayan Türkiye’deki şirketlerin 20 milyar dolarlık büyüklüğü ile 180 ülkeye ihracat yaptığı belirtiliyor. Bu ihracatın yüze 60’ı Avrupa ülkelerine yapılıyor. Türkiye İstatistik Kurumu’nun verilerine göre, Türkiye’de yaklaşık 70 bin restoran, 11 bin cafe hizmet veriyor. Otel, restoran, cafe ve catering sektörlerinde toplam yaklaşık 120 bin kişi çalışıyor.

Son dönemde artan enerji ve kira maliyetlerinin sektörün en önemli sorunlarından olsa da Türkiye olarak bu soruna da bir çözüm bulacağımıza dair inancım tamdır. Böylesi önemli bir sektöre gereken

önemin verilmesi ve potansiyelinin değerlendirilmesi için elimizden geleni yapmalıyız. Ev dışı tüketim sürekli artar ve gelişirken, çözüm bekleyen yeni sorunlar da gündemimize giriyor. İşte bugün burada sektör temsilcileri bu sorunları ve çözüm önerilerini dile getirecekler.

Bu programın düzenlenmesinde emeği geçen herkese teşekkür ediyorum. Bizlere bilgi birikim ve tecrübeleri ile paylaşacak olan tüm katılımcılara bir kez daha şükranlarımı sunuyorum. Toplantımızın ev dışı tüketim sektörü ve ülkemiz için hayırlara vesile olmasını temenni ediyor, hepinizi saygı ve sevgiyle selamlıyorum.

Celal Toprak: Başkanım çok teşekkür ediyorum. Ağzınıza sağlık. Ben tekrar İstanbul Ticaret Borsasını bu toplantı serilerini gerçekleştirdiği için kutluyorum. Zaten Bakanlık da önceki gün sevgili Başkana herkesin adına kutlamayı yaptı. Bakanlık, ödül verme yoluyla bu toplantıların ne kadar önemli olduğunun da altını çizmiş oldu. Bakan bizzat bu toplantılara gönderme yaptı. Herkes bu toplantıları izliyor. Gerçekten sektörün bir araya geldiği önemli buluşmalardan biri oldu. Sözü şimdi İstanbul Sanayi Odası Endüstriyel Yemek Sanayi Meslek Komite Başkanı, Meclis Üyesi Sedat Zincirkıran'a vermek istiyorum.

Ona Sedat Abi diyorum ben çünkü onun babası bizim üstadımız. Çok şey öğrendiğimiz, Türkiye'nin önde gelen gazetecilerinden Necati Zincirkıran. Ondan çok şey öğrendik, çok meselede önümüzü açtı, aydınlattı. Bugün geldiğimiz noktada onun emeklerini inkâr edecek hiçbir gazeteci yoktur diye düşünüyorum, ben dâhil. Sedat Abi büyük mücadeleler verdiniz İstanbul Sanayi Odası, Yemek Sanayicilerini, sanayici olarak kabul etmiyordu. Hüseyin buna çok alınganlık gösteriyordu o günlerde ama bugün bir komiteniz var ve bugün siz bu komitenin Başkanı'sınız. Sanayici odası seçimlerinde de gördük ki bu endüstrinin temsilcileri çok etkin rol oynadılar. Hatta Hüseyin Başkan, Divan Başkanı olarak ya da koordinatör olarak toplantıyı, seçim koordinasyonunu idare etti, yönetti. Artık sanayi odasında yemek sanayicilerinin adı var, hatta adının da ötesinde gücü var. Sedat Abi, buyurun söz sizin.

Sedat Zincirkıran

İSO Endüstriyel Yemek Sanayii Meslek
Komite Başkanı, Meclis Üyesi

**İSO Endüstriyel Yemek Sanayii Meslek Komite Başkanı, Meclis
Üyesi Sedat Zincirkıran**

Sağ olun Celal Bey. Bunun Hüseyin Bey de bilir, bizler 45 sene önce bu işlere başladığımızda zabıtalardan köşe bucak kaçardık. O zamanlar ki düzenlerde zabıtalardan tarafından mekânlarımız, üretim yerlerimiz şey olduğu zaman derdimizi bile anlatamazdık. Bugün ise Türkiye'nin en büyük sivil toplum örgütünde TOBB'da da meclisimiz var. Ticaret ve Sanayi odasında, Ticaret Borsasında da meclisimiz var. Buraya kadar gelmemizde emeği geçen bütün meslektaşlarıma çok çok teşekkür ediyorum.

Şimdi endüstriyel yemek denildiğinde gelişmekte olan ülkelerdeki hacmi, gelişmiş ülkelere göre farklılık gösteriyor. Gelişmekte olan ülkelerde kişilere, çalışanlara verilen maaşın daha az olmasıyla bir şekilde yemekle desteklenmesi mümkün oluyor. Yani işin ana yapısında böyle bir oluşum var. Türkiye'de de bu ilk başta böyle başlamasına rağmen son 15 yıl içerisinde öyle bir şekle geldi ki şirketinizde bulunan çalışanları belli bir saatler içerisinde yapının içerisinde toparlayabilmeniz ve işe devam edebilmeliyiz açısından ticket ile değil de insanların daha

çok yemeğini yedirerek bina içerisinde tutmanın daha verimli, karlı olduğu gözüktü. Bu da büyüyen bir eğriyle devam ediyor.

Burada rakamlara girmeyeceğim. Türkiye’de mesela özelleşmemiş yemeğini kendisi de yapan çok yer var. Fakat bir takım teknik nedenler doğuruyor. Nedir?

Hijyenin sağlanması, satın almanın sürekli takip edilmesi, üretimin sürekli şey yapılması gibi... Tüm bu süreçler zamanla bizlere yani endüstriyel yemek sanayine geliyor.

Şimdilik bu kadar giriş yapalım. İsterseniz diğer arkadaşlara sözü verelim. Daha sonrasında nelerin içerisindeyiz, hangi problemleri yaşıyoruz o tarafa doğru yöneleyim Celal Bey.

Celal Toprak: Siz nasıl isterseniz Sedat Bey, nasıl uygun görürseniz bize uyar. İkinci bir tur daha yapacağız orada değinebilirsiniz.

İSO Endüstriyel Yemek Sanayii Meslek Komite Başkanı, Meclis Üyesi Sedat Zincirkıran: Öyle yapalım.

Celal Toprak: Peki. O zaman izniniz olursa devam etmek istiyorum.

İSO Endüstriyel Yemek Sanayii Meslek Komite Başkanı, Meclis Üyesi Sedat Zincirkıran: Lütfen.

Celal Toprak: Tam Sedat Abi’nin kaldığı noktada Hüseyin Bozdağ’a sözü vermek istiyorum. Bu Güvenilir Ürün Platformu’nun çıkış noktası Sağlıklı Gıda Platformuydu. Hüseyin Başkan ile biz o platformda da birliktedik. Çok önemli katkılar sağladı. Biz o dönemdeki çalışmalarını nedeniyle kendisine ‘Atom Karınca’ lakabı vermiştik. O gün bugündür o lakabı hak ederek yürüyüşünü sürdürüyor. Sedat Abi’nin kaldığı yerden bir iki cümlede sizden alalım. Buyurun Hüseyin Bey.

Hüseyin Bozdağ
Yemek Sanayicileri Dernekleri
Federasyonu (YESİDEF) Başkanı



**Yemek Sanayicileri Dernekleri Federasyonu (YESİDEF) Başkanı
Hüseyin Bozdağ**

Sedat Abi çok güzel özetledi. Ağzına sağlık. Telefonla dışarıdan bağlandığım için zaman zaman sesim kesilebilir o nedenle kusuruma bakmayın. Zaten Sedat Abi aramızda teknik olarak birçok şeyi kendisi aktarabilir. Ben Ahmet Başkan'ın bahsettiği 420 milyon dolarlık HORECA sektörüne dikkat çekeceğim. Gerçekten çok büyük ve ciddi rakam bunlar. Şu anda da dünyanın birçok ülkesinde yemek işiyle iştigal olan arkadaşlarımız da var. Aynı zamanda baktığımızda dünyadaki endüstriyel yemek pazar niteliği de yaklaşık 300 milyar dolar civarında. Yani bugün yapısal sıkıntılarımız var vs. demekten ziyade önümüzü açacak bazı noktaları ortaya koymak için hem kayıtlara girsin hem de burada altını çizelim diye uğraşıyoruz.

Bu kadar büyük pazar içerisindeki oyuncular, maalesef devletin bazı kaynakları olan bazı noktalarda örneğin, sanayici bile sayılmadığı dönemlerde bununla ilgili mücadele ederek TOBB Türkiye Hizmet Sektör Meclis Başkanı ve Yemek Sanayicileri Dernekleri Federasyonu (YESİDEF) Başkanı olarak ihracatçı sayılması yönündeki birçok şeye

adım adım ilerliyoruz. Bunu vurgulamaya çalışıyoruz. Oyuncularımızın tamamı ihracatın getirdiği Eximbank kredilerinden, yeşil pasaporttan vs. yararlanması için ciddi bir mücadele içerisindeyiz. Büyük bir kapı araladık. İnşallah bu konuyla ilgili olarak çok kısa sürede Ticaret Bakanlığımızın genel müdürlüğüyle görüşmemiz var. Üç aşamada ortaya koymaya çalışıyoruz.

Birinci aşaması; yemek sattığımız firmalarımızın yüzde 100 yabancı sermayeye çalıştığı faturaların ihracat sayılması yönünde bir beklentimiz var.

İkincisi; yurt dışına şube açan endüstriyel yemek şirketlerimizin yaptığı operasyonların tamamının ihracat sayılması konusu var.

Üçüncü olarak ise restoranlar da bizim kapsamımızın içerisinde ki bununla ilgili Hizmet İhracatçılar Birliği'nde catering ve gastronomi altında bir komite kuruldu. Bu komitenin de şu anda Başkanlığını yapıyorum. Burada aynı zamanda gastronomi olunca restoran tarafındaki arkadaşlarımızın da bu işten yararlanabilmesi için yurt dışından gelen, aynı sağlık turizmi gibi restoranımızda yemek yiyen işte Süleyman Başkanımın restoranında yemek yiyen bir Amerikalı dolarla ödemesini yaptığı andan itibaren o ödemenin bankalar kanalıyla ihracat sayılması için girişimde bulunduk. Dolayısıyla bu durum bizi zabıttan korkulan yerlerden ihracatçılar olma yönüne doğru itmeye başladı.

Sevgili Celal Bey, dediğiniz gibi çok çalışıyoruz, mücadele ediyoruz. Şu anda kayıtlara girsin diye söylüyorum yemek mühendisliği know-how'ı satıyoruz. Bu duruma geldik. İhracat yapar duruma geldik. Bunları da yaparken ülkenin gündemini takip etmekten ziyade ülkeye de gündem oluşturacak söylemler yapıyoruz.

Bugün İstanbul Sanayi Odasında 9. Meslek Komitesi, ilk defa hayata Endüstriyel yemekte çalışan ve hizmet sanayinde çalışan bu EYT ile oluşan gündemlerin ortaya getirilmesi, şu anda kamu bankalarının

üzerindeki bir krediyle kredilendirilerek şirketlerimizin hem yemek sanayicilerimizin hem ihracatçılarımız hem de tüm Türkiye'deki 250 milyar TL'lik kredi limitinin oluşturulmasını bizim önderliğinde yaptığımızı söyleyebiliriz.

Yine az önce Ahmet Başkanım çok güzel rakamlar verdi. Ticaret Borsamızın da bu konularda çok etkin bu olduğunu söyleyebilirim. Ali Başkanımızın da sorumlu yönetim kurulu üyesi olarak devam ettiği TOBB Türkiye Hizmet Sektör Meclisi'nden de bir cümle bahsetmek istiyorum. Çoğunluğunun endüstriyel yemek sanayicilerinden oluştuğu, içerisinde kafelerin, restoranların, bina yöneticilerinin, güvenlik şirketlerinin ve temizlik şirketlerinin olduğu yaklaşık 2,4 milyon insanı istihdam ediyoruz. Yaklaşık 26 milyar dolarlık işlem hacmi var. 160 bin işletmemiz var ki Ali Başkan bunu teyit etti. "120 bin" dedi, bunların içine bina yöneticilerini, güvenlik şirketlerini ve temizlik şirketlerini koyarsak bu rakama ulaşıp böyle bir hizmet sanayi gücünün oluştuğunu dile getirmek isterim.

Bir konu daha var ve çok güncel. Osmanlı döneminden gelen toplu yemek sanayiyle ilgili bilgilerimiz, edinimlerimiz var. Sonra cumhuriyet dönemindeki sendikalaşmayla ücretlilerin az oluşundan dolayı sosyal hak olarak verilen yemek sanayinin çok şükür 2023'ün mart ayında açıklayacağımız ve İstanbul Sanayi Odası ve Uluslararası bir konsolide firmasıyla yapmış olduğumuz sektör raporuyla bu bilgileri daha net bir şekilde ortaya koyacağız. Bu çok önemli bir gelişmedir. Dün de İstanbul Sanayi Odasında Eximbank Başkanıyla görüşerek özel bir masa kurulması konusunda yani sanayiciler dışında hizmet sanayinde de çalışanların Exim kredilerinden faydalanması için neler yapılabileceğine dair bir çalışma rica ettik. O da kabul ederek çalışacağını ifade etti.

İkinci tura kalacak bazı konularımız var. Milli Eğitim Bakanlığıyla ilgili çalışmalarımız mevcut. Okullarımızda özellikle kendi sektörümüzle

alakalı personel yetiştirmeye ilgili çok ciddi gerek Sedat Bey'in gerek benim ve diğer meslektaşlarımın hamilikleri var.

Şimdilik burada kapatayım, Belki sorularla da cevaplarız diye düşünüyorum. Bu toplantıya vesile olan İstanbul Ticaret Borsamızın kıymetli Meclis Başkanı Ahmet Bey'e, Ali Kopuz Bey'e, siz Celal Toprak Bey'e, Süleyman Abi'ye, Melih Bey'e, Sedat Abi'ye ve katılımcı tüm dostlara teşekkür ediyorum.

Celal Toprak: Çok teşekkürler Hüseyin Bozdağ. Bu arada sorular gelmeye başladı, size de bir soru yönelttim. Eğer açamazsanız size okuyabilirim sonra.

Melih Bey ile devam ediyoruz. O da sektöre önemli katkılar sağlamış bir isim. Biraz önce açılışta "Bende heykeli dikilecekler listesi var. Siz de bu listedesiniz" dedim. Gerçekten önemli bir isim. Özellikle HORECA ya da Ev Dışı Tüketim denilen kesimin sözcülüğünü yıllardır yapıyor. Orada kalitenin birkaç tık yukarıya çıkmasında katkıları var. Melih Bey söz sizin buyurun.

Melih Şahinöz
Ev Dışı Tüketim Tedarikçileri
Derneği (ETÜDER) Başkanı



Ev Dışı Tüketim Tedarikçileri Derneği (ETÜDER) Başkanı Melih Şahinöz

Teşekkür ederim Celal Bey. Ben de değerli Başkanlarıma ve bu fırsatı bana verdiğiniz için size çok teşekkür ediyorum.

Öncelikle Sevgili Bülent Başkanımın söylediklerinden başlamak istiyorum. Sağ olsun Hüseyin kardeşimiz bize göre çok daha acar. Bu nedenle yemekçileri bir lige getirdi hakikaten bağır çağır. Biz ev dışı tüketim tedarikçileri olarak Türkçeleştirdik. Dünyada food service adı altında veriliyor. Ancak hala daha İstanbul Sanayi Odasında zaten olmadığımız gibi Ticaret Odasında da temsil edilmiyoruz. Sağ olsun Bülent Başkanım Ticaret Borsası'nda ev dışı tüketim kanalını işaret etti ve temsil edilmeye başladık. Onun için kendisine çok teşekkür ederim.

Niye önemli ev dışı tüketim diye söylersek? Bütün Başkanlarım ve siz de en başta bahsettiniz, dışarıda yemek yerken aslında günümüzdeki koşullar nedeniyle sabah dışarıda kahvaltı, öğle yemeği zaten dışarıda, akşam ya sosyalleşmek için ya da iş yemeği için dışarıda, seyahat ediyorsak dışarıda yani evin içindeki yemekten daha fazla dışarıda tü-

ketiyoruz. Bu nedenle bir nevi de sosyal sorumluluğumuz var. Aslında toplumun sağlığından direkt sorumluyuz ve direkt etki ediyoruz. Yani bizim ürettiğimiz, dağıttığımız ve satışını yaptığımız ürünler sağlıklıysa Sedat ve Hüseyin Başkanlarım yemek yaptıkları yerlerdeki müşterilerine sağlıklı ürünler sunuyorlar. Sağlıklı yemek pişirmelerine rağmen sağlıksız ürün gönderiyorsak sağlıksız beslenmeye sebep olabiliyoruz. Bu anlamda halkın sağlığını koruyan veya korumaya yönelik teşebbüsleri olan bir STK olduk. Kendi kendimizi devletten bağımsız bir şekilde denetleyebiliyoruz. Bütün üyelerimizin depolarında yıllık kontroller yapılıyor, belirli puanın üzerindeyseniz ETÜDER üyesi olmaya da hak kazanıyorsunuz.

Celal Bey sizin de uzun zamandır mücadele verdiğiniz güvenilir ürünü, diyoruz ki ürünün sadece güvenilir olması yetmiyor, güvenilir şekilde depolanması, dağıtılması ve son kullanıcıya kadar ulaştırılması lazım. Onu da çocuğa benzetiyorum. Çocuklar günahsız doğuyor sonra ya aileleri ya çevreden kötü alışkanlıklar kazanıyorlar. Bizim de ürünler şu an iyi durumda. Önemli bir Gıda sanayisi var Türkiye’de. Çok gelişmiş, hatta uluslararası standartta. Bazı kategorilerde ise dünyaya liderlik yapacak kadar gelişmiş sanayi yatırımları var. Bu ürünler düzgün şekilde doğuyor ve işte yemek firması ise şu anda konuştuğumuz müşteri kanalı, bu HORECA diye tabir ettiğimiz otel, restoran ve kafe için de geçerli, oralara da bizler vasıtasıyla dağıtılıyor.

İyi bir yemek yapılması için iyi şeflerin yanı sıra iyi bir malzemeye ihtiyaç var. Biz de oturduk bu konuyu Sedat arkadaşımız mesleğe başladığında biz de bunu tedarike başladık. O zaman eski tabirle Bülent Başkanım iyi bilir, toptancılar vardı. Fakat bu toptancılar perakende dediğimiz kanalla bakkala, markete de ürünler dağıtırlardı buraya da götürürlerdi veya Rami gibi ya da yağ iskelesi gibi daha eskiden, toptancı çarşıları vardı, oradan tedarik yapılırdı. Mübayaacı tabir ettiğimiz insanlarla hatta yine

Hüseyin kardeşim de hatırlar 4. Levent'te dördüncü kata yemek malzemesi götürülürdü.

Sonra dedik ki bu ürünleri özenle taşımamız lazım diyerek uluslararası standartları getirdik. Türkiye'de bugün ev dışı tüketim standartları, dağıtım bakımından bakıldığında en gelişmiş ülkeler Avrupa, Amerika'ya bakıldığında bizim tedarikçiler olarak geldiğimiz standartlar yine yemek sanayinde olduğu gibi Avrupa ile yarışır. Yani bundan on yıl önce bile yurt dışına gittiğimde bu işi yapan kardeş şirketlerle görüştüğümde adamlar 3 günde sipariş götürüyordu, biz akşam alıp sabah götürüyorduk. Tabii Türkiye'nin de biraz şartları nedeniyle. Şimdi bu artık neredeyse saatlik teslimatlara girdi. Et ve peynir, süt ürünleri taşıyorsanız ısı takipleri yapıyor. Hangi derecede taşıdığımızı müşteriye gösterebiliyorsunuz. Geldiğimiz nokta itibarıyla hem üretim hem de son noktaya teslim bakımından uluslararası standartları yakalamış durumdayız. Bunlar niye önemli dersiniz? Mesela bir ülkede turizm çok iyi gidiyor ama iyi gitmesi için çok iyi bir tedarik zincirinin olması lazım. Biz de dolaylı ihracatçıyız aslında çünkü gelen 40-50 milyon turist varsa bunların yediğini içtiğini biz sağlıyoruz. Onlar da bir şekilde misafir olup otelden memleketlerine gidiyorlar. Hatta burada beğendikleri ürünler olursa orada lokal pazarlarda gidiyor “ben bu bulguru çok sevdim bunu bana getir” diyor. Bu nedenle biz bir nevi hem dolaylı ihracatçı hem de dolaylı tanıtıcıyız. Yani bedelsiz bir marketing yapıyoruz. Ürünleri sevdireyoruz, sevdirdince de perakende pazarda ihracat yapan firmalarımıza da o ürünleri ihraç etme fırsatı sağlamış oluyoruz. Bu bakımdan tabii bu bir zincir. Biz çok iyi ürün üreteceğiz, çok iyi dağıtım yapacağız, yemekçiler bunu çok iyi şekilde pişirecek ve müşterilere sunacaklar. Bu zincirin halkasındaki her bir halka kuvvetli olmalı ki sonuçta iyi olsun.

Sedat Başkanına da katılıyorum. Covid-19 gösterdi ki sadece yemek parası vermek değil hatta benim şu an bir iki işyerimde böyle bir du-

rum var. Yemekhane Covid-19'dan dolayı kapandı. Herkese yemek parası vermeye başladık. Başlangıçta çok hoş geldi. Ancak şimdi yemek firmasının, orada bir sıcak yemek pişmesinin, dağıtmasının sadece maliyet açısından değil önemi ortaya çıktı. Yani değeri ortaya çıktı. Bunun için hizmet sektörü, sevgili Hüseyin Başkanımın da ifade ettiği gibi ihmal edilmemesi gereken tam tersi baş üstünde taşınması gereken sektör. Çünkü bu sektörün sadece ticari değeri yok, stratejik de önemi vardır. Ne sebeple? Halkın sağlığını da direkt etkiliyoruz. Bu arada haksızlık olmasın tekstil, inşaat vb. sektörler de değerli sektörler ancak insanların sağlığını doğrudan etkilemeyen sektörler. Biz ise direkt sağlığı etkiliyoruz. Sadece Türkiye'de değil dünyadaki kanserli hastalıkların 3'te1'i yıllarca toksik beslenmenin vücutta oluşturduğu toksik yapının hastalıklı hücrelere dönüşmesi söz konusudur. Eğer biz işimizi doğru yapıyorsak demek ki 3'te1 daha az hastalık üretiyor olacağız.

Ben de güvenilir ürün için bir giriş yaptıktan sonra burada keseyim konuşmamı. Sorular varsa soru cevap şekilde ilerleyelim.

Celal Toprak: Melih Bey, çok teşekkür ederim. Şimdi ticaret borsası açısından çok önemli bir isme Süleyman Tarakçı'ya sözü vermek istiyorum. Ancak onu biz Karadeniz Mutfağının en iyi temsilcilerinden biri olarak biliyoruz. Bugüne kadar da mutfağında deneyimleme yapan ve mutsuz olan hiç kimseyle karşılaşmadım. Çok sayıda tavsiye ettiğim dostum oldu. O anlamda da kendisini kutluyoruz. Süleyman Bey, buyurun söz sizde.

Süleyman Tarakçı
İSTİB Ev Dışı Tüketim Meslek
Komitesi ve Meclis Üyesi



İSTİB Ev Dışı Tüketim Meslek Komitesi ve Meclis Üyesi Süleyman Tarakçı

Teveccühünüz için çok teşekkür ediyorum, çok sağ olun. Öncelikle Sayın Başkanım ve değerli hazirun, böyle bir toplantının organize edilmesini ülkemiz adına faydalı buluyorum. Bu konuda Türkiye’de İstanbul Ticaret Borsasının bu organizasyonu başlatması birçok dinamikleri de harekete geçireceğini düşünüyorum. Bu anlamda gayet verimli toplantılar oluyor. Saygılarımı sunuyorum.

Öncelikle şunu belirtmek istiyorum. İnsanoğlunun temelde 3 tane alışkanlığı var. Daha doğrusu 3 temel ihtiyacı var. Bunlar yiyecek, giyecek ve barınma ihtiyacıdır. Bu üçüne dokunduğunuz zaman ya da bu üçünün başına bir sıkıntı geldiği zaman insan haysiyetinden, şerefinden, onurundan, gururundan, namusundan olur. Çünkü üçü de insanın temelde ayakta tutan ve yaşamasını devam ettiren unsurlardır.

Diğer anlamda Türkiye’de bana göre; üç tane Bakanlık var ki bir ülkenin kalkınması için en öncelikli olmazsa olmaz kurumlardır. Bunlar Milli Eğitim Bakanlığı, Tarım ve Orman Bakanlığı ve Turizm Bakanlığı.

ğıdır. Ahmet Başkanım, sosyalleşmenin evden sokağa taşındığına vurgu yaptı. Melih Bey de toplumun sağlığından sorumlu olduğumuzu söyledi. Ben de yiyecek içecek sektörüyle alakalı bir kültür emperyalizminin oluştuğunu, bunun çok önceki yıllardan itibaren süre geldiğini görüyoruz. Bu konuyu sektörüme vurgu yapmak için açıyorum. Bizim ülkemizdeki yiyecek içecek sektörü ya da mutfak kültürümüzle alakalı bütün Anadolu'yu ele aldığımızda bütünleşik olarak, şu bizim mutfak kültürünün temelini oluşturan ve bunu markalaşmaya dönük çalışmalar yapabileceğimiz yeterli veri elimizde yok. Yani şu anda tek elden yürütülen böyle bir çalışma yok. Bu anlamda sektörün müthiş bir dağınıklığı olduğunu düşünüyorum.

Kültür emperyalizmi dedim çünkü ülkemizde biz pizzayı Rönesans döneminin heykeltıraş, ressam ve mimarlarından; çizgi film üzerinden Ninja Kaplumbağaların telefonda pizza siparişi verdiği dönemden itibaren bu kültürü çocuklarımız üzerinden almaya başladık. 3-4 tane ürünle de markalaşabiliyor. Oysa coğrafyamda öyle müthiş bir mutfak kültürü var ki. Ancak ben yurt dışına çıktığımda dokuzuncu sıraya yükselmiş bir çağ kebabıyla ya da dönerle tanınmamam lazım. Ya da dışarıdan ülkemize insanlar geldiklerinde mutfak kültürümün oluşturduğu ürünlerle alakalı benim yeterli çalışmayı bu dönemde yapıyor olmam lazım. Çünkü gelecek durağan yapıda değil. Bugün yapacağımız her hareket geleceğimizin temelini oluşturacak. Dolayısıyla bugün Metaverse dünyasında insan avatarına Prada ayakkabı, Versace mont alıp o dünyada toplantı yapıyor. Diğer taraftan insanlar, robotik teknolojiyle davalara artık robotların gireceğini söylüyor. İnsan sektöründe robotların çalışacağı söylenirken bütün bunlar bize empoze edilirken ve dünya bu tarafa doğru giderken bazı değerlerimizi de yerelde korumamız gerektiğini düşünüyorum.

Benim gördüğüm ve çalışma yaptığım konu; yöresel mutfak kültürümüzün önemine yeteri kadar vurgu yapılmaması ve sektörün dağınıklığından dolayı bunların markalaşması, sürdürülebilirliğidir. Sür-

dürülebilirlik kavramının altının tam olarak doldurulamadığını da düşünüyorum. Dolayısıyla yerelde gördüğüm en büyük problem valilik, üniversite, oda ve borsalar, STK, belediye gibi kurumların iyi bir sinerji yarattığına denk gelmedim. Hep palyatif çözümler öneriliyor. Günü kurtarma adına ya da sosyal medyaya içerik üretme adına işler yapılıyor. Bizim bunların önüne geçmemiz lazım. Bununla alakalı tek elden yürütülen akredite bir kuruma ihtiyacımız var. En azından her ilin kendi içerisinde bir akredite kurumu olması gerektiğini düşünüyorum.

Bugün baktığımız zaman dışarda yeme alışkanlığı yarın ikiye evirilecektir. Üçüncüsü zaten elimizden kayıp gitti. Yakın zamanda zaten mimarların inşaatlarda yeni yapılan binalarda mutfak projesi çizeceğini düşünmüyorum. Bir Amerikan mutfak koyacaktır. Dışarıya çıkacaksınız ya hazır pişirilmiş donuk ürünü evde ısıtıp yiyeceksiniz ya da dışarıya çıkacaksınız sosyalleşeceksiniz ve yemeklerinizi orada yiyeceksiniz. Üçüncü bir alternatif zaten yok. Diğer taraftan da dünyaya entegre olmamız gereken konu daha var. Yeterince önemsemediğimizi düşünüyorum. Geçenlerde İstanbul Ticaret Borsasında bir sunumla anlatmıştım. Büyükbaş hayvanların doğaya salgıladığı gaz salınımı, tükettiği su, yediği ot miktarı vs. hesaplanarak onun protein miktarının yüzde 30'larda olduğu, içerdiği aminoasitlerin daha düşük olduğu, bu anlamda çalışmış bir pazar var böcek pazarıyla alakalı olarak. Gıda Kodeksi'ne işlenmiş bazı böcek türleri var. Yüzde 70 protein içeren, aminoasit bakımından değerli olan, insana faydalı olan ve bunlarla yapılan çeşitli unların yiyecek, içecek sektöründe kullanılmaya başlandığı bir dönemde şu an mevcuttaki pazarının 1,5 milyar dolara yakın olduğu, Avrupa'nın bununla alakalı şu an üretime geçtiğimiz Belçika, Hollanda gibi ülkelerde de bu pazarın hızla hareketlendirildiğine şahit oluyoruz. Bir taraftan böyle bir pazar ve robotik teknoloji varken, diğer taraftan metaverse dünyası gelişirken bizim bazı şeyleri koruyabilme-

miz için yol haritamızın olması lazım. Bu yol haritamızın da yerelde devleti teşkil eden birimlerin birlikte hareket etmesiyle gelecek nesillerimiz için bazı ön hareketlerin, ön aksiyonların alınması gerektiğini düşünüyorum.

Ana başlıklarım şimdilik bu kadar. Soru olursa cevaplarım. İkinci turda söz hakkı gelirse konu hakkında birkaç cümle daha söylemek isterim. Teşekkür ederim.

Celal Toprak: Çok teşekkür ederiz, Süleyman Bey. Size markalaşmayla ilgili sorular var. Belki ikinci turda markalaşma sürecinin nasıl yönetilmesi gerektiğine ilişkin bir açılım yaparsınız.

Sedat Abi'ye özellikle Nurten Sırma'dan bir soru var, "Menü planlarken nelere dikkat edilmeli?" diye. Bu soruyu belki Süleyman Bey'de cevaplayabilir. Ve "Coğrafi işaretlerin kullanımı noktasında neredeyiz?" şeklinde bir soru. Yine Hüseyin Bey cevaplayabilir, "Yurtdışı pazarlarında özellikle Katarı da dâhil ederek Türk hazır yemek sektörünün konumu ve duruma ile ilgili ne düşünüyorsunuz?" diye.

Meslektaşlarımdan Tolga Bey, Özgür Çilek, Yasemin Tosun ve Nurten Sırma ile Ekrem Hocanın sorularını ayrıca ilgili isimlere yönelttim. İkinci turda daha kısa bir şekilde süreci devam ettirelim. Son sözü de Sevgili Başkanımız Bülent Bey'e bırakacağım sonrasında. Hemen Sedat Abiyle başlayalım tekrardan. Buyurun.

KAPANIŞ

İSO Endüstriyel Yemek Sanayii Meslek Komite Başkanı, Meclis Üyesi Sedat Zincirkıran

Yöresel lezzetlerle ilgili bir soru var. Ben endüstriyelde bununla biz ne yapıyoruz onu söyleyeyim.

Yapıyoruz. Bunu Karadeniz mutfağından tutun, bölgeler göre günler yapıyoruz. Bu şekilde de insanlara ürünleri tattırıyoruz. Bekliyorlar da zaten. Dün yine büyük bir şirkette Kars günü yaptık. Kaz getirdik. Bil-hassa Kars'tan geldi. Bunun gibi şeyler yapıyoruz.

Süleyman Bey'in konuşmasında bir yer var oraya katıldığımı ifade etmek istiyorum. Ben de bunu çok önemsiyorum. Niye Türk mutfağı yürüyemiyor diyorlar yurt dışında. Biz hani bizim mutfağımız çok zengin diyoruz ya dönüp baktığınızda Süleyman Bey'in ifade ettiği gibi dönerle, kebabla kalıyor.

Bu konuda kendi fikrim şu: Mesela İtalyanlar, İtalya lezzetleriyle girdikleri zaman, ilk nereden girdiler gıdanın sanayiden girdiler. Yani konserve üretilen soslarla, pizza soslarıyla sterilize edilmiş kutuların içerisinde 40-45 yıl önce girdiler. Böylece bir İtalyan şeyi oluştu. Türkiye'de neyi oluşturacaksın şu anda? Dolma var, dolmayı kaptırmışız Yunanlılara. Layıkıyla bir ürün yapıp Avrupalının ağzının tadına göre revize edip yapılmamış. Ondan sonra Türk Mutfağında şey bekliyoruz. Süleyman Bey hatırlayacaksınız. Geçen sizle birlikte toplantıydık. O toplantının akışı içerisinde dilimin ucuna geldi sustum, söylemedim. Yani oyunun kuralı çok basit fakat sosyal medya şeyleriyle bu kadar olur.

Endüstriyele geldiğimiz zaman Melih Bey de oradaki rakamlara hâkimdir. Biz endüstriyel yemekçi ve sanayicisi olarak Türkiye’de üretilen belli başlı hammaddelerin yüzde 20’sine yakınını çekiyoruz. Bu rakam Türkiye genelinde ve ciddi bir rakam. Bizler sahaya inip etimizi çekmeye başladığımız zaman, bugünkü gibi mesela ette yaşanan darlıklarda falan karışıyor ortalık. Piyasayı sallandırıyor. Çekmesek belki daha bir sakinleşecek. Hepimizin sözleşmesi var imkân yok çekmemeye. Dolayısıyla fiyat yükselse de biz yine ürün verme durumundayız.

Sektörün Türkiye genelinde yaşadığı en büyük bir probleminden biri de istihdamla ilgili. Burada tüm STK’larla birlikte hareket etmek lazım. Bu iş bundan sonra yalnız bizim kendi vatandaşımızla altından kalkabileceğimiz seviyeyi aşmış boyutta. Bu sorunun, Türkiye’nin büyümesini bile engelleyebilecek olacağından çekiniyor ve korkuyorum. Bu konu bence çok önemli. Ne yapılabilir? Gönderelim dediğimiz bir takım etnik grupları bence eğiterek yapılara kazandırıp, kullanmalıyız. Çünkü Türkiye’nin büyümesinde istihdamsız hiçbir şekilde olmayacağı gözüküyor.

Sektör olarak Türkiye ve dünyanın içinde bulunduğu bu zor dönemlerde bir taraftan savaş bir taraftan pandemin kalıntıları, tedarik zincirlerinin kopmasıyla endüstriyel yemekçi de tedarikinde zorlanıyor. Tedariki çözdüğü zaman da maliyette zorlanıyor. İş maliyet olarak böyle bir noktalara geldiğinde de bizim tek bir yolumuz var. Müşteriye bunu yansıtarak alabilmek. Bunu da önümüzdeki süreçlerde Türkiye’nin bundan çıkacağını düşünüyorum. Türkiye’nin ekonomisine de çok büyük güvenim var. Bunun da üstesinden geleceğimizi biliyorum.

Sorularla ilgili bir arkadaşımıza cevap vermek istiyorum. Kendisi yazmış; “Hijyen göstermelik gibi mi?” diye soruyor. Buna katılmıyorum. Hem restoran hem fuar tarafında hem de endüstriyelde catering yapan insan olarak Tarım ve Orman Bakanlığımızın denetimindeki gıda iş-

letmelerinin standartları bugün gidin Londra'daki işletmenin üstündedir. Tabii hırsıza da kapı filan olmaz derler. Yani art niyetli insanlar da piyasada bir takım ürünler ürettiyorsa ona da söyleyecek söz yok. Ancak yasalarımız, kontrol sistemlerimiz, bakanlığın bütün kabiliyeti bu işleri yapmak için gayet yeterlidir ve fazladır.

Celal Toprak: Sedat Abi, çok teşekkür ederim. Güzel oldu. Son bilgilendirme de anlamlıydı. Çok teşekkür ederim. Hüseyin Bey'e soruları aktardım zaten. Yalnız Suzan Demir'in "Patentle ilgili olarak bir patent gelişmesi var mı? Yani bizim kullandığımız patentin uluslararası piyasalarda karşılığı var mı?" diye bir sorusu var. Birde meslektaşımız olan Ahmet arkadaşımızın "siz aynı zamanda ihracatçı birliğindesiniz orada yemek sektörüyle ilgili yeni gelişmeler var mı?" şeklinde bir sorusu var. Hüseyin Bey söz sizin, buyurun.

Yemek Sanayicileri Dernekleri Federasyonu (YESİDEF) Başkanı Hüseyin Bozdağ

Süleyman ve Sedat Bey'in değindiği iki nokta var. Bu çok kıymetli. Niye yurtdışında kendi mutfağımızı anlatamıyoruz. Çok önemli sorunları ikisi de ortaya koydu ancak başka önemli bir konuyu daha ortaya koymak istiyorum. Ondan sonra diğer sorulara geçeceğim.

Her şeyden önce eğitim sistemimize baktığımız zaman üniversite sonuna kadar olan sürede neredeyse 20 yıl İngilizce görüyoruz. Ben bir hamle yaparak bütün gıda mühendislerini, aşçılarımızı, aşçı başlarımızı yurtdışına götüreceğim dedim ama maalesef 2 bin kişi içerisinde 3 kişi götürebildim. Yabancı dil konusunda çok ciddi sorun yaşıyoruz. Uluslararası alanda kendinizi anlatabilmek için mutlaka aşçılarımızın, şeflerimizin, garsonlarımızın, gıda mühendislerimizin ya da gıdyla ilgili olan herkesin yabancı dil bilmesi gerekir. Onun için İstanbul Sanayi Odası tarafından proje okullarında, 2 tane okulumuzda biz gönüllü olarak Sedat Bey'le destek vererek, çocuklara İngilizce öğretmek, İngilizce öğrenen şefler yetiştirmeye çalışıyoruz. Bunun da yavaş yavaş emarelerini almaya başladık. Hatta yeni mezun arkadaşlarımızı bir iki götürmeye başladık. Onun için uluslararası alanda damak tadınızı yoreselden uluslararasına taşıırken mutlaka dil konusunda yetiştirebileceğiniz elemanlar olmalı.

Gıda denetimleriyle alakalı bir soru geldi. Bir arkadaşımız bunların olmadığından bahsediyor. Buna katılmıyoruz. Çünkü bugün 5996 sayılı kanundaki piyasa denetim ve gözetim noktasına baktığımızda afişe ve diğer konular var. Yani yayınlanıyor bunlar. Dolayısıyla Türkiye'de 6.000 üyeye sahip Yemek Sanayicileri Dernekleri Federasyonu olarak bir tane bugüne kadar afişe edilmiş şirketimiz yok. Gıdalarımızın hepsi az önce Melih Bey bahsettiği üzere soğuk zincirde gıda ısı kontrollerinden tutun, laboratuvarındaki sonuçlarını alıncaya kadar

süreç içerisinde ve kontrollü olarak geliniyor. Bakanlık tarafından da denetleniyor ve denetim yeterli oluyor. Zaten pandemide en az etkilenen sektör biziz. Sebebi 35-40 yıldır maskesiz, eldivensiz, galoşsuz, bonesiz personel çalıştırmıyoruz. Bu pandemiden öncede böyleydi. Dolayısıyla Celal Bey çok net hatırlarsınız Avrupa Catering Birliği'nde İsveç televizyon ve radyo kanalının mutfağını sizinle beraber gezerken küpeli kadınların başlarında bigudileriyle resim çektiydikleri yerleri seninle çok daha iyi hatırlarız. Sedat Bey'in söylediği çok önemli bir şey var o da uluslararası standartlarımızda hiçbir sorun yok.

Diğer konu yurtdışı pazarlarıyla alakalı. Bunu son soruyla birleştireceğim. İhracatçı birlikleriyle diye geldi. Eğer siz, bu konuyla ilgili meslektaşlarımızı biraz önce bahsettiğimiz insanları dışarıya ufuk çizgisi olarak çizerseniz, bunlar çok rahat var. Çünkü Türkiye'deki örgütlenmiş ve planlanmış yemek sektöründeki bilinçli işletmecisinden tutun gıda mühendisine kadar olan bölümü Türkiye'de tek yemek hakkı işveren tarafından ödendiği için çok planlı ve programlı bir sektördür. Dolayısıyla yurt dışına gittiğiniz zaman örneğin biz Katar'a giderken özel bir eğitim alarak gitmedik. Buradaki standartlarımızı, öğrendiklerimizi, bilgi ve knowhow'larımızı, toplu yemeklerdeki tecrübelerimizi oraya götürdük. Bu tecrübelerle biz orada yaptık. Eminim ki benim dışımdaki tüm meslektaşlarım bu yetiye ve yetkinliğe sahip.

Sebebi de şudur: Bizim endüstriyel yemek sektöründe bugün İtalya'ya gittiğinizde herhangi bir markaya veya Almanya'daki BMW fabrikasına gittiğinizde bu fabrikada çalışanlar yemeklerini ceplerinden öderken, Türkiye'deki BMW fabrikasının yemeğini işveren ödüyor. Ya da devlette çalışaninkini devlet ödüyor. Dolayısıyla böyle planlanmış pazarın büyüklüğü de aşağı yukarı 6,5 milyar dolar ve 22 milyon potansiyel insan pazarı var. Bu öğreti bize 40-50 yıldır dünyada yemek sektörünü yapma yetisi verdi.

Bir başka şey de; benim bulunduğum coğrafya Sırbistan'da yemek yapıyorum, Cezayir'de yemek yapıyorum, Ortadoğu'da yemek yapıyorum. Osmanlı yemek konusunda bize güzel bir miras bırakmış. Pilav aynı pilav, tavuk aynı tavuk, patatesin haşlaması aynı haşlama. Dolayısıyla bunların hepsi o bölgeye ait çeşnililerinin değiştirilerek yemek reçetelerinin de bu şekilde düzenlenmesi yaparak bunları sağlamakta çok zorlanmadığımızı ifade ederim. Bütün arkadaşlarımızın ihracatla ilgili dünyaya ufuklarını dayaması gerektiğini düşünüyorum. Net olarak söylüyorum ki, Dünya Kupası Katar'da düzenlendi ve aşağı yukarı tüm insanlığı misafir ettik orada. Hem bilinen tarafı Doco, hem de markalı bilinen restoranlarımız Şazeli'den Günaydın'a, Günaydın'dan Zennup'a olan restoranlarımızla dünyadaki herkesi orada çok güzel ağırladık. Endüstriyel yemek tarafında da her gün aşağı yukarı 350 bin kişiye stadyumlara yemek götürerek yemek kültürümüzü onlara aşıladık. Bizim tek bir ricamız var. Güvenilir Gıda Platformundaki tüm bileşenlerden bahsediyorum lütfen yetişecek olan insanlarımıza yabancı dil öğretilsin. Kurtuluş savaşı vermek lazım bu konuda. Bunun sebebi şudur: Bugün ihracata baktığımız zaman az önce Melih Başkanım da söyledi 20 milyar dolara yakın ihracatımız var endüstriyel, HORECA vs. kanadından. Bunların hepsi için de satış elamanı için de yemek pişirecek olan için de yabancı dile ihtiyacımız var. Dolayısıyla bizim üniversitelerde ezber yaparak çocuklara gastronomi ya da televizyonlarda çıkıp çeşitli programlarında insanların hepsi gastronomide okuduğunda yarışmalara katılmasına gerek yok. İçlerine bu sanatı en iyi icra edecek ustalarımıza vs. topyekûn biz İngilizce ve yabancı dil öğretmeliyiz ve onların ufuklarını açmalıyız. İşte hizmet ihracatçı birliklerinin içerisinde gastronomi ve cateringi koydurmamızdaki sebebi de bu. Bunu dünyaya açarak Türkiye'nin ihracatında hatta cari açığında çok ciddi rakamlara ulaşabiliriz. 160 bin işletmeden bahsettim. 10 yıl içerisinde sadece yüzde 10'nunu koysak, 16 bin ihracatçıya ayda 10'ar bin dolar versek, 10 yıl içerisinde 16 milyar dolar ihracatımıza katkı olur.

Celal Bey, bir tek yemek satarak sadece hizmet ihracatı yapmıyorsunuz. Yemek satarken ben burada 20 uçak kargo endüstriyel mutfak, gıda, iş elbisesi, iş ayakkabısı götürdüm. Dolayısıyla bizim bir kap yemeğin içerisine aşağı yukarı 56 sektörü de mobilyasından masasına, tenceresinden çuvalına bunları da hareketlendiriyoruz, ihracatta canlandırıyoruz ve katma değerli bir iş yapıyoruz. Yani hizmet sanayinin içerisine gastronomi ve endüstriyel yemeğin ihracat olarak ülkemizde algı olarak yaratılması ülkenin ekonomisine de çok büyük faydası olacaktır.

Son olarak; ülkeme çok güveniyorum. Özellikle gıda ve hizmet alanında Türkiye'nin çok büyük bir yolu var. Gitmesi gereken çok ufuklar var. Bunu da hep beraber açacağımızdan eminim. Bilmiyorum soruların cevaplarını verebildim mi? Atladığım bir şey var mı?

Celal Toprak: Yok, tamam gibi. Bu arada sizin Avrupa Catering Birliğine üye oluş sürecinizi çok iyi biliyorum. Dünyaya ve Türkiye'ye yemek yedireceğiz diye başlamıştınız. Bu yolunuz açık olsun, devam etsin ve hayaliniz gerçek olsun. Çok teşekkür ederim.

Hemen Melih Bey'e sözü veriyorum. Endüstriyel yemek sektörü eğitimle ilgili projelere Hüseyin Bey biraz değindi. Bu konuda Tuncay Baycan'ın da bir sorusu var. Burada eğitiminin ne kadar önemli olduğunun altını çizmiş. Bu konuya da bir iki cümleyle değinirseniz, görüşlerinizi bizimle paylaşırsanız sevinirim. Buyurun söz sizin efendim.

Ev Dışı Tüketim Tedarikçileri Derneği (ETÜDER) Başkanı Melih Şahinöz

Şöyle ben bir de Başkanlarıma katkı yapayım. Gıda güvenliği konusunda kimse endişe etmesin. Biz Covid-19'da, "Bu insanlar nasıl dışarıya çıkıp güvenerek yemek yiyecekler?" diye bütün STK Başkanlarımız bir araya geldik. Yemek Sanayicileri Derneği YESİDEF de bizi destekleyen STK'lardan biri. Biz bir uygulama geliştirdik. Mayıs ayında da bunu anons etmeye başlayacağız. Bir yerde yemek yerken tüketici gidip QR koddan sipariş veriyor. Tüketici sipariş verirken... Yine Süleyman Bey'e hafif sataşma olsun, pizza siparişi veriyorsa o pizzanın peynirinin nereden geldiğini, güvenilir tedarikçi mi, unu nereden geldi güvenilir mi, markası ne görebiliyor olacak. Biz buna dijitalleşmenin adaleti diyoruz. Böylece küçük ve orta ölçekli Türk üreticiler de ürünlerini göstermiş olacaklar. Hem tanımış olacaklar hem de güvenli mi yiyoruz diye insanlarda soru işareti kalmayacak. İnanın dünyada yok. Türkiye'de ilk defa yapılan bir şey. Yani Türk Sanayisini, gıda güvenliğini ve gıdada hizmet servisi veren yemek sanayicilerini kimse küçümsemesin. Eski günlerdeki gibi laf olsun diye denetim yapılmıyor. Sorulardan bir tanesi öyleydi. Burada öyle bir şey yok, fonksiyonel sadece biz göz önünde olmayan perakende işler yapmadığımız için gerçekten yapmış olduğumuz işin kıymeti çok anlaşılmıyor. Ancak orada da mütevazı olmayalım. Halkın sağlığını koruyoruz derken bir iddiayı da dile getirelim, iyi servis veriyor bu sektör. Ancak hak ettiği karşılığı alamıyor. Sedat Başkanım biraz ima etti ancak direkt söylemek gerekirse Avrupada bu işi yapan arkadaşlarımızın hepsi bilançolarında en az yüzde 10 kâr ederken, burada insanlar en az yüzde 3-5 para kazanmak için kendini telef ediyor. Bunun belki düzenlenmesi, karşılığını görmesi iyi olur diye düşünüyorum.

Eğitimde ise biz bütün sektör paydaşlarını bir araya getiriyoruz. Yani bunlar maalesef okullarda öğretilmediği için okullar kuralım... Bizim aracımızı kullanan sürücü bile normal bir sürücü değil. Gıdayı bir bebek gibi taşımak gerekir. Yani donuk bir ürünü çimento torbası gibi

atarsanız ürünün performansı bozuluyor. Ya da ısı gören bir yere ürünü nakil ederken ürünü güneşte bırakırsanız ürün bozulabilir. Bu anlamda biz kendi kabiliyetlerimize bir takım hem özel eğitimler hem de Milli Eğitim Bakanlığıyla özel çalışmalarla, emek sanayicilerinin de böyle bir çabası var. Sanayi odasından da böyle bir atak var. Nitelikli insanlar yetiştirmeye çalışıyoruz. Tabii ki Hüseyin Başkan'a katılıyorum. Müşteriye dokunan tarafta İngilizce gerekiyor. Evet, bu artık dünya dili ve bunu öğrenmemiz lazım. Dünyaya know-how satmak istiyorsak bunları biliyor olmamız lazım. Ortak dil oluşturmamız lazım.

Bunun yanı sıra Süleyman Bey'in ifade ettiği eğitimle de bağlantılı bir konu var. Bu pazarda ne kadar bir büyüklük var konusu. Kimse bilmiyor ve herkes bir sayı söylüyor. İlk defa STK'lar olarak bir araya geldik. Hatta burada İstanbul Ticaret Odası da destek olabileceğini ilettiler. Sağ olsun Bülent Başkanımın da bize orada bir yol açacağını düşünüyorum. Biz ev dışı tüketim için pazar büyüklüğü ölçeceğiz. Ne kadar yemekhane var sayısını biliyoruz. Bu yemekhanelerde ne kadar et, süt, yumurta her neyse, neler ne kadar tüketiliyor bunları ölçeceğiz ki buna göre sanayiye yön verelim, trendlere göre de üretime yön verelim. Doğru, ciddi bir kıtlık var. Gıdanın güvenilir hale gelene kadar gıda bulamaz hale gelebiliriz biz. Özellikle et sanayinde böyle ciddi bir kriz var. Dolayısıyla bizim bütün paydaşları bir araya getirip, hep birlikte çalışmamız lazım. Covid-19'un bir faydası oldu sağ olsun, ev dışı tüketimdeki bütün paydaşları bir araya getirdi. Otelci, restorancı, yemekçi, tedarikçi bir araya geldik ve ortak çözümler üretiyoruz. Gönül ister ki sanayi odası, ticaret odası gibi çatı STK'ların da bu ihtiyaçları karşılayabilmesi için önderlik etmesi, finansal gereçlerde yardımcı olması. Bu anlamda biz tek bir STK gibi değil, bütün STK'lar proje üreterek çözüm bulabileceğimizi gördük. Bir olmanın gerçekten çok önemi var. Hep beraber sektörü geliştiriyor olabiliyoruz.

Eğitimle ilgili de bir son cümle söyleyeyim. Bizim okullarda olmadığı için spesifik yani gıda güvenliği derneği diyebiliyorsunuz bu tip gıdalarla ilgili tüzükleri yazan, protokolleri hazırlayan profesyonellerin oluşturduğu bir dernek var. Onlardan destek alarak nasıl güvenli gıda taşınır, nasıl kullanılır, nasıl üretilir manuelleri hazırladık. Bunları da yine dijitalleşmenin marifetiyle üyelerimizin kolayca girip online alabileceği şekilde. Çünkü artık şöyle bir gerçek var ki İstanbul gibi metropolde bakın ben bir cenazeye yetişmek için arabadan bağlanmak zorunda kaldım. Düşünün artık depolardaki tüm sürüceleri toplayalım bir yerde eğitim verelim ya da bütün aşçıları projelerden bir yerlere getirelim bu mümkün olmuyor. Dolayısıyla dijitalleşme bize şu anda online nasıl bir araya gelme fırsatı verdiği gibi online eğitim kitleri hazırladık. Bu kitlere giriyor, mezun oluyor buradan çocuk. Mezun olunca da nite-likli insan haline geliyor. Burada da gönül ister ki Milli Eğitim Bakanlığıyla daha yakından çalışalım ve böylece gıda dağıtacak şoföründe bir yetkinliği olsun. Gıda nedir bilsin. Yoksa insan taşıyanın da bir yetkinliği olması lazım. Ancak diğer ürünlerden gıdayı böyle şiddetle ayırmamız gerekiyor. Eğitim tarafında da biz bunları yapıyoruz Celal Bey. Yani online kitler hazırlayarak bizim tedarikçilerin üretimden yemekhanenin mutfağına kadar gelen süreçteki ürünün macerasını sağlıklı şekilde yönetebileceğimiz yetkin insanlar oluşturmaya çalışıyoruz. Özetlersek; sürücüler, depolarda mal toplayanlar, depolama yapanlar, üretim hatlarında çalışanlar diye sıralayabiliriz. Teşekkür ederim. Ek-sik bir yer kaldıysa devam edeyim.

Celal Toprak: Yok, çok teşekkür ederiz ağzınıza, bilginize sağlık. Eği-timle ilgili Tuncay Bey’inde katıldığı ve katkı verdiği, Elif Hanım’ın yü-rüttüğü yaklaşık 15 bin KOBİ’yi kapsayan Güvenilir İstanbul 2023 Eği-timlerini borsamızın da katkılarını asla bir yere koymamak lazım. 15 bin kişiye ulaşan eğitimleri de bu arada Elif Hanım’ın da eline sağlık di-yoruz. Teşekkür ediyoruz. Süleyman Abi son söz sizin.

İSTİB Ev Dışı Tüketim Meslek Komitesi ve Meclis Üyesi Süleyman Tarakçı

Teşekkür ediyorum. Öncelikle bir soru vardı menülerle alakalı olarak. Menüleri planlarken yöresel lezzetleri coğrafi işaretli ürünlerimizin dâhil edilmesi konusunda. Mesela kendi adıma hem mahreç hem de menşei başlıklarında coğrafi işaretli ürünleri kendi menülerimde kullanıyorum. Ancak buna bir vurgu yapmak istiyorum. Coğrafi işaretli ürünlerin alınmasında yeterli değiliz. Aklına gelen insanın müracaat ettiği bir birim oldu. Neredeyse kendini o konuda akredite mi kabul edecek, patent gibi bunun üzerinden para kazanmayı mı hedefliyor ne oluyor bilmiyorum. Bu konuda coğrafi işaretlerin tek elden yürütülmesi gereken bir proje olması lazım bütün illerimizde ve ilçelerimizde. Bu valilik kanadında ya da İl Tarım Müdürlükleri tarafından tek elden yürütülmesi gereken bir proje olması gerektiğini düşünüyorum. Bu konuda da önüne gelenin coğrafi işaretlere müracaat etmemesi gerektiğini düşünüyorum. Burada bir bilgi kirliliği ve kayıp oluşuyor.

Diğer taraftan sıfır atık konusuyla ilgili bir soru vardı. Şu anda dünya üzerinde zannediyorum 23'e yakın dijital alanda bu konuyla ilgili çalışma yapan dijital mecra birimleri var. Bunların çoğunun Avrupa ve ABD'de kökenli olduğunu görüyoruz. Özellikle evsel atık konularında da faydalı olduğunu görüyoruz. Biz çok fazla bu konuya dijital yaklaşan bir toplum değiliz. Ancak İstanbul Ticaret Borsasının 2019 yılında başlattığı "Sıfır Atık Projesi" (aynı zamanda ayrı komite oluşturularak destek verildi) kapsamında gerçekten iyi çalışmalar yapılıyor. Sürekli gündemde ve sıcak tutmaya çalışıyor. Dijital tarafta bir eksikliğimiz var. Bu eksikliği de İstanbul Ticaret Borsası olarak elimizden geldiğince yapılan çalışmalarla kapatamaya çalışıyoruz. Ancak bu konuda bir zayıflığımız olduğu söz konusu.

Diğer noktada özellikle ilk konuşmamda başlıklarını verdiğim bir konuya özellikle değinmek istiyorum. Şu anda üniversitelerde gerek kompost üretimiyle alakalı yani atık malzemelerle alakalı gerekse mutfağa geri

kazanımıyla alakalı güzel çalışmalar yapılıyor. Patatesin kabuğundan un yapmak, kabağın kabuğundan veya pırasanın sapından vs. bu tarz konularda tekrar mutfağa geri dönüşümle alakalı güzel çalışmalar yapılıyor. Yakın bir zamanda da karşılığının alınacağını düşünüyorum. Altyapısal sorunların bu konuda aşıldığını düşünüyorum.

Yurt dışında bizim bölgesel mutfağımızın ya da Türk mutfağının ortalaması bütün bölgelerden oluşan yemeklerle birlikte neden ortaya çıkmadığına söyle bir vurgu yapabilirim. Şu anda hep palyatif çözümlerden bahsetmiştim ancak bunun yol haritası bir tane. Yolu da şu; Her ilde bölge mutfak kültürünü oluşturan ürünlerin reçeteleştirilmesi gerekir. Bunun haricinde müfredat haline getirilmesi gerekir. Kısa sürede sektöre insan kaynağı oluşturabilmek için 3 aylık ya mutfak eğitimi artık 3 ay staj, 4 ay eğitim ya da 4 aylık staj gibi 18-30 yaş arasında kısa sürede insan kaynağı oluşturacak ön çalışmanın yapılması gerekir. Ondan sonra bölge mutfak kültürü oluşturan ürünlerin, bölgenin ana geçim kaynağı olan ürün haricinde mikro ölçekte bu tarımsal ürünlerin desteklenmesi gerekir.

Diğer tüm bu süreçler bittikten sonra da ancak markalaşmaya dönük hareket edebiliriz. Şimdi neden bu insan kaynağına vurgu yaptım. Mesela ben kendi ilimde çalışma yapıyorum kendi mutfak kültürümle alakalı şu benim Doğu Karadeniz mutfak kültürünü oluşturan ürünlerdir diyerekten önüme hamsiyle, farklı ürünlerle, tatlıyla alakalı bir iki farklı kitap veya çalışma geliyor ancak temeli oluşturan ana bir kitap, reçeteleştirme ve müfredat yok. Müfredattan kastım bu özel kurulacak olan ya da sektörün paydaşlarıyla beraber insan kaynağı oluşturmak amacıyla kurulacak olan bu eğitim kurumlarının... Neden eğitim kurumlarına ihtiyaç duyduğumuzu söyleyeyim. Az önce Hüseyin Abi'de söyledi. Televizyonda bir TV8 formatı var. Bir acı tablodan bahsedeceğim. Bununla alakalı biraz sivri dilli olmuş olacağım ancak maalesef ülkemizin gerçeği bu. Şu anda TV'deki yemek yarışmalarının özel üniversitelerin gastronomi bölümlerine öğrenci pompalamaktan

başka bir artışının olmadığını düşünüyorum. Hiç kimsede oradan bir şey aldığını düşünmesin. Benim bir abim bana diyor ki; “Öğretmenlik yapan devlet memuru olan bir kızım var. Devlet memurluğunu bırakıp gastronomi okuyup şef olmak istiyor. Bana ne önerirsin?” Böyle bir mantık var mıdır? Daha acı bir tablo söyleyeyim. Ülkenin her bölgesinde bulunan üniversitelerdeki müfredat aynı. Yani Türk mutfağıyla alakalı bir müfredat yok. Biz ağırlıkta temel soslardan başlayayım, baş tarafı her yerde zaten aynıdır. Mutfaktaki ekipmanlar, hijyen ve sanitasyon, oluşan bakteriler, doğrama şekilleri vs. derken birden dünya mutfağına gidiyorsun. Oradan çıktığın zaman insanlar dünya mutfağı üzerine çalışma yapmak istiyor. Ya da özel üniversiteye gastronomi bölümüne gidiyor, televizyondan etkileniyor üniversiteye gidiyor, dünya kadar para ödüyor. Sektörde çalışmaya başladığı andan itibaren ise gerçekte yüzleşmeye başlıyor. Kafası hatele vuruyor. Tekrardan bir uyanış gerçekleşiyor. Bu sefer işi bırakıyor. Ailesinin vermiş olduğu onca para da boşa gidiyor. Bu sefer de ailesini ikna ederek cafe açmak istiyor. İstatistik vermek istiyorum. Gastronomi bölümlerinden mezun olan öğrencilerin yüzde 98’i takip eden 2 yıl içerisinde sektörden ayrılıyor. Onun için yerelde 18-30 yaş arasında kısa dönemde sektöre insan kaynağı oluşturacak, Hüseyin Abi’nin dediği gibi yabancı dil boyutuyla ele alınması gerekiyor. Ancak sıralama dediği gibi önce reçeteleştirme, müfredat haline getirme, insan kaynağı oluşturacak okul, mikro tarım ölçeğinde ürünlerin desteklenmesi ve markalaşmaya dönük hareketler şeklinde olmalı.

Diğer bir konuyu da söyleyeyim. Öncelikle bizim yurt dışında Türk mutfak kültürünü ya da dışarıdan geldiği zaman temsil noktasında en büyük eksiklerimiz biraz sivri dilli olacağım ama sektörün paydaşları haklarını helal etsin. Yiyecek içecek sektöründe acayip bir megalomanlık vardır. Acayip bir ego vardır. Dünyanın en kaliteli çorbasını da yaparsanız yan taraftaki bir ustaya verdiğinizde tadına baktığında olmuş ama diye başlayıp bunu da içine koysan daha iyi olur denilen bir sektörden bahsediyoruz. Acil ve elzem olarak akredite bir kurum olarak Türkiye Gastronomi Platformunun kurulması gerekir. Her önüne masa alanın dernek açıp, federasyon kurup ben bu işi biliyorum deyip sosyal med-

yada 30-40-50 bin takipçiyle sektöre hükmettiğini düşünmemesi lazım. Birinci öncelik bu. Türkiye Gastronomi Platformu kurulması ve bu işin tek elden yürütülmesi gerekir.

Diğer bir konuyu da söyleyerek tamamlayayım. Geçen günlerde Kırmızı Et Borsa Meydanı'nda konuşuldu. Yıllarca aynı şeyi tartışıyoruz. Bizim et yeme alışkanlığımıza göre dişlerimizin midemizde olması lazım. Bunu herkes biliyor ki bizim ülkemizde büyükbaş hayvandan ziyade küçükbaş hayvana daha müsait topraklarımız var. Ancak şu algının yönetilmesi lazım. Hayatında ağzına kuzu eti koymamış bir çocuk kuzu etine önyargılı bakıyor. O tam gelişme aşamasında ne duyuyorsa ömrü billah o yemeğe tepki koyuyor. Öncelikle küçükbaş hayvan etlerine karşı, kokusuna karşı tepkinin ortadan kalkması lazım. Bizim son 150 yıldır Türk mutfağına büyükbaş hayvan eti girdi. Küçükbaş hayvan etinin sindirimi daha kolaydır. Protein olarak bir şey söylemiyorum. Zaten yeterince çiğneyen de bir toplum değiliz. Dolayısıyla bu konuda da bir algı yönetiminin de olması gerekiyor. Bu kadar büyükbaş hayvan eti tüketiminin de önüne geçebilecek bir algı yönetiminin de yapılması gerektiğini düşünüyorum. Söyleyeceklerim bu kadar. Teşekkür ediyorum.

Celal Toprak: Çok teşekkürler Süleyman Bey, çok sağ olun. Ağzınıza sağlık. Bu arada gastronomiyle ilgili ifade ettiğiniz bilgilere bir iki ek yapmak isterim. 2 Mart 2023 tarihinde İstanbul WOW Hotel'de gastronomiyle ilgili beyin fırtınası toplantısı var. Bütün dostlarımızı oraya davet etmek isteriz. Saat 11'de bekleriz efendim. Gastronomi konusunda ne yapabiliriz. Biraz önce belirtilen endişelerin ortadan kaldırılmasına yönelik neler gündeme getirilebilir. Tüm bunları konuşacağız. Sizlerin katkıları ve önerilerini bekliyoruz. Bu arada Elif Hanım'a Bakanlık'tan bir ifade gelmiş. Eğitim çalışmalarınıza devam etmenizi istiyoruz, her türlü desteğe varız diye. Elif Hanım'ın yapmış olduğu çalışmalarda hem Ticaret Bakanlığı'nın hem de Tarım Bakanlığı'nın büyük desteği olmuştu. Bu desteğin devam edeceğini ifade etmişler. Son söz Bülent Bey'in. Sevgili Başkanım buyurun.

İstanbul Ticaret Borsası Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap

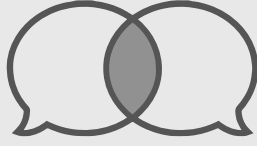
Teşekkür ediyorum. İstanbul Ticaret Borsası olarak İstanbul Sanayi Odası Endüstriyel Yemek Sanayii Meslek Komite Başkanı, Meclis Üyesi Sedat Bey'e, Ev Dışı Tüketim Tedarikçileri Derneği (ETÜDER) Başkanı Melih Bey'e, Yemek Sanayicileri Dernekleri Federasyonu (YESİDEF) Başkanı Hüseyin Bey'e ve borsamızın Ev Dışı Tüketim Meslek Komitesi ve Meclis Üyesi Süleyman Bey'e değerli katılımlarından dolayı çok teşekkür ediyorum.

Bu toplantılarda konuşulan her konu, dile getirilen her sorun sektörler için çok büyük önem taşıyor. Borsamız adına tüm sektörlerin böyle platformlarda buluşturulup sonrasında yaşanan sorunlar için çözüm üretme noktasında üzerimize düşen her konuda destek vermeye hazır olduğumuzu bir kez daha belirtmek istiyorum. Ayrıca bu programın düzenlenmesinde emeği geçen herkese dinleyicilerimize ve moderatörümüz Celal Bey'e çok teşekkür ediyorum. Bu akşam Regaip Kandili olması ve silesiyle Kandilinizi kutluyorum. Hepinizi saygı ve sevgiyle selamlıyor, iyi günler diliyorum.

Celal Toprak: Biliyorsunuz bu programları kayıt altına alıyoruz ve çözümünü ilgili kurum ve kişilerle paylaşıyoruz. Hatta medyayla paylaşıyoruz. Meslektaşlarıma, gazeteci dostlarımıza toplantıyı izledikleri için tüm sektör bileşenlerine katıldıkları için konuşmacılar için bütün konuşmacılara çok teşekkür ediyorum. İstanbul Ticaret Borsasına da, hem Meclis Başkanımıza hem Yönetim Kurulu Başkanımıza desteklerinden dolayı teşekkür ediyorum. Bir toplantıyı daha noktalıyoruz. Yenisinde buluşmak üzere diyoruz. Hoşça kalın.

**YUMURTA SEKTÖRÜNÜN
SORUNLARI VE ÇÖZÜM
ÖNERİLERİ**
TOPLANTISINI
İZLEMEK İÇİN
QR KODU
OKUTABİLİRSİNİZ





BORSA MEYDANINDA

SEKTÖRLER KONUŞUYOR

MART 2023



YUMURTA

**SEKTÖRÜNÜN SORUNLARI
VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ**



İSTANBUL TİCARET BORSASI

İSTANBUL COMMODITY EXCHANGE 1924

TOPLANTI ADI

Borsa Meydanında Sektörler Konuşuyor
Yumurta Sektörünün Sorunları ve Çözüm Önerileri

TOPLANTI TARİHİ 21 MART 2023 / 14.30



AÇILIŞ KONUŞMASI

Ahmet Bülent Kasap, İSTİB Meclis Başkanı

MODERATÖR

Ahmet Coşkunaydın, Gazeteci

KATILIMCILAR

- **Ahmet Bülent Kasap** İstanbul Ticaret Borsası Meclis Başkanı
- **Salih Çelik** Tarım ve Orman Bakanlığı Hayvancılık Genel Müdürü
- **İbrahim Afyon** Yumurta Üreticiler Merkez Birliği (YUM-BİR) Başkanı
- **Nevzat Tezcan** Başmakçı Tavukçuluk Kooperatif Başkanı
- **Necati Yıldırım** İSTİB Meclis Üyesi ve İstanbul Yumurta Üreticileri Toptancıları ve İş Adamları Derneği (İSTYUMDER) Başkanı

Ahmet Coşkunaydın: Değerli izleyiciler, bugün en önemli tüketim maddelerinden birisi, hatta hayatımızın ayrılmaz bir parçası olan yumurta sektörünü ele alacağız. Bu sektörde yaşanan sorunları, bu sorunların nasıl giderilebileceğini, tüketimin nasıl artırılacağını burada uzmanların ağzından sizlere aktarmaya çalışacağız. Bu giriş konuşmasından sonra sözü Başkanıma devrediyorum.



Ahmet Bülent Kasap

İstanbul Ticaret Borsası Meclis
Başkanı

İSTİB Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap:

Bakanlığımızın ve STK'larımızın saygıdeğer Başkanları, yumurta sektörümüzün ve ekonomi medyamızın kıymetli temsilcileri, hepinizi saygıyla selamlıyorum... Borsa Meydanında Sektörler Konuşuyor toplantılarımızın 12'sine hoş geldiniz...

Borsamızın Güvenilir Ürün Platformunun destekleriyle düzenlediği bu toplantılarda, gıda sektörünün sorunlarını konuşuyor ve çözüm önerilerimizi tartışıyoruz. Doğal olarak bu toplantılarda, konunun her paydaşı meseleye kendi açısından yaklaşıyor ve çözüm öneriyor. Sonuçta ise asgari müştereklerde birleşerek, ülke menfaatlerinin gereğini ortaya koymak için çabalıyoruz. Her toplantının sonuçlarını kamuoyunun ve ilgililerin dikkatine sunuyoruz. Şimdiye kadar yapmış olduğumuz toplantıların yankıları, basında geniş yer bulması ve birçok Oda/Borsadan gelen olumlu tepkiler Borsa Meydanının etkinliğini gösteriyor.

Bugünkü toplantımızın başlığı "Yumurta Sektörü"...

Ülkemizde yumurta sektörü, çoğalan nüfus, değişen hayat tarzı, kentleşme, hane halkında çalışanların oranının artması, gıdada endüstriyel

üretimin yaygınlaşması ve her geçen gün gelişen teknolojiyle büyük değişim göstermiştir. Bireysel tüketicilerin ve sanayinin ihtiyacı olan yumurta, modern ve dev tesislerde üretilmektedir. Bugün ülkemizde kabuklu yumurta dışında pastörize likit yumurta ve ileri işlenmiş yumurta da üretilmeye başlanmıştır. Çok değil, 40-50 yıl önce ülkemizde yumurta küçük ölçekli çiftliklerde üretiliyor, büyük şehirlere tahta sandıklarda, samanlarla korunarak gönderiliyordu. Komisyoncular veya tüccarlar gelen yumurtaları nihai tüketim için piyasa alıcılarına satıyorlardı. Günümüzde ise geçmişle kıyaslanmayacak büyüklük ve teknolojilere sahip dev tesislerde üretim yapıyor ve iç piyasa fazlası ihraç ediliyor.

Elbette bu söylediklerim yumurta sektörünün hiçbir sorunu olmadığı, her şeyin güllük gülistanlık olduğu anlamına gelmiyor. Tüm dünyada olduğu gibi bizde de sürekli artan enerji maliyetleri, yemden üretime, lojistikten market raflarına kadar her aşamada yeni sorunlar doğuyor. Üreticiyi de, sanayiciyi de, tüketiciyi de, zor durumda bırakıyor. Yumurtanın protein kaynağı olarak önemini göz önüne aldığımızda stratejik bir ürün olduğunu söylemek yanlış olmaz.

İklim değişikliği uyarılarının art arda geldiği, karbon emisyonunu düşürmekle ilgili alınan kararların hayata geçirilemediği, hedeflerin sürekli ötelendiği günümüzde, gıdanın önemi giderek artıyor. Yumurta da her gıda maddesi kadar, hatta içerdiği protein göz önüne alındığında birçoğundan daha fazla stratejik değerinde bir üründür. Bu nedenle bugün burada yumurta üretimi, sanayisi, iç pazar ve ihracatındaki sorunları ele alacağız. Her aşamadaki paydaşların görüşlerini dinleyecek, çözüm önerilerini kamuoyuna ve ilgililere duyuracağız.

İnşallah yumurta sektörünün sorunlarının tespiti ve çözüm önerilerinin tartışılması için oluşturduğumuz bu platform, sektör için faydalı olacaktır. Toplantımıza katılan kıymetli katılımcılara ve dinleyicileri-

mize şükranlarımı sunuyorum. Bu düşüncelerle hepinizi saygıyla selamlıyor, toplantımızın sektörümüz için güzel gelişmelere vesile olmasını temenni ediyorum.

Elif Aşlamacı Attepe: İlk olarak, Tarım ve Orman Bakanlığı Hayvancılık Genel Müdürü Salih Çelik ile başlıyoruz. Hemen akabinde de Yumurta Üreticiler Merkez Birliği Başkanı İbrahim Afyon ile devam edeceğiz.

Salih Çelik

Tarım ve Orman Bakanlığı
Hayvancılık Genel Müdürü

**Tarım ve Orman Bakanlığı Hayvancılık Genel Müdürü Salih Çelik:**

Herkese merhabalar. Sayın Bülent Başkan gibi Kahramanmaraş merkezli depremde hayatını kaybeden tüm vatandaşlarımıza Allah'tan rahmet diliyorum. Geride kalanlara sabırlar diliyorum. Bende biliyorsunuz ki Sayın Bakanımızın talimatıyla 4 Bakan Yardımcımız, 8 Genel Müdürümüz ile birlikte bölgede Koordinatör Genel Müdür olarak görevlendirildim. 10 gün kadar orada kaldım. Gerçekten çok yakinen gördük ve yaşamış olduk. Allah bir daha böyle bir felaket göstermesin.

Önce bir hatırlatmayla başlamak istiyorum. Sonrasında ise ıslah konusunda ve Tarım ve Orman Bakanlığımızın bu sektör için yaptıklarına dair kısa bilgiler vereceğim.

Biliyorsunuz en son FAO 2021 rakamları açıklandı. Bu rakama göre dünya yumurta üretiminde 10. sıradayız. AB ülkeleri arasında üretimde 2. sırada yer alıyoruz. İhracat bakımından kıyasladığımızda ise tavuk yumurtasında dünyada aynı şekilde 2. sıradayız. Yani sektörümüz, devletten yardım almadan kendi kendine gelişen nadir sektörlerden biri. Ancak bu demek değildir ki devlet sektörle iç içe olmayacak veya yardımcı olmayacak.

Ülkemizde yine 2021 rakamlarına göre kişi başı 191 adet olan yumurta tüketimi 2022 yılında 196 adete çıktı. Tabi bu süreçte pandemi, deprem ve kuş gribi yaşandı. Bu nedenlerden dolayı bu rakamlarda artmalar eksilmeler oluyor. Ancak biz hiçbir zaman Tarım ve Orman Bakanlığı olarak ihracatı kısıtlamayı düşünmedik. Özellikle İbrahim Afyon Başkan bu konuyu çok yakinen takip ediyor. Hep izlemeye kaldık. Yani biz, devletin diğer kurumlarına bu sektörün ihracat odaklı bir sektör olduğunu ve bunun yaşaması gerektiğini sürekli anlattık.

Tarım ve Orman Bakanlığı Tarımsal Araştırmalar ve Politikalar Müdürlüğümüzün (TAGEM) bünyesinde Ankara Tavukçuluk Araştırma Enstitüsüyle ırk ıslah çalışması yapıyoruz. Biliyorsunuz ki ıslah çok uzun süreli ve zahmetli bir iş. “Atak”, “Atabey”, “Atakes” ve “Akbay” diye yumurtacı bir hat geliştirdik. Bu da belki çok fazla değil dünyada, ancak hemen hemen üretimde yüzde 10’una yakın bir paya sahip.

Şimdi Bakanlığımız ne yapıyor? Bakanlığımız biliyorsunuz ki bu sektör için 2020 yılında yayınlanan Ziraat Bankasının indirimli kredileriyle alakalı olarak kanatlı sektöründe damızlık yetiştiriciliği yapacaklara hem yatırım hem de işletme kredilerinde yüzde 75, ticari kanatlı yetiştiriciliği yapacaklara ise yatırımlarda yüzde 55, işletme kredisinde yüzde 80’e varan bir indirim uyguluyor. Ayrıca doğal afetler nedeniyle kullandırılan kredileri 31.12.2023 tarihine kadar uzattık ve taksitlendirdik. Yine aynı şekilde bakanlığımızın Reform Genel Müdürlüğü tarafından kırsal kalkınma destekleri kapsamında ‘Tarıma Dayalı Yatırımların Desteklenmesi Tebliği’ içerisinde kanatlı ve yumurta sektörümüz var. 81 ilde faal işletmeler için yumurta ve tavukçuluğun teknoloji yenileme veya modernizasyon niteliğinde enerji üretimi başvurularını kabul ediyoruz. Halen faal durumda. Aynı şekilde yumurta paketleme tesisleriyle alakalı da indirimli hibe desteği var. Yine en son sizlerin de takip ettiği üzere hayvan refahıyla alakalı zenginleştirilmiş kafeslere

geçilmesi için elimizde var olan mevzuatı üreticilerimize hemen baskı yapmayalım diye 2026'ya kadar uzattık. Tarım Sigortaları Kanunu kapsamında yumurtacı tavukları yüzde 50'lik havuza aldık. 2020'de Resmi Gazete'de yayınlanan kararla KDV indirimi yapıldı. Toptanda yüzde 8'den yüzde 1'e indirdik. Ancak perakendede arada oluşan farkı sonlandırmak için 13.12.2022 tarihinde tavuk yumurtası ve tavuk eti perakende satışında KDV oranını yüzde 8'den yüzde 1'e indirdik. Yine elektrikle alakalı yaptıklarımız var. Pandemi döneminde ve sonrasında TMO tarafından ucuz yem teminini sağladık. Yani dünyadaki rakamlar ve yaptıklarımız derken 2021'den 2022'ye geçerken yüzde 2,64'lük bir yumurta artışı söz konusu. 2023'ün Ocak ayında bazı basın organlarında düşüş var gibi gösterilse de durum böyle değil. Bakanlık olarak bu konu takibimizde. Arz güvenliğiyle alakalı Hazine ve Maliye Bakanlığımız ve diğer Bakanlıklarımızla olsun diğer Bakanlıklarımızla da sürekli görüşüyoruz.

Bir de diğer arkadaşlarımız değinecektir ancak Başmakçı ve Denizli'de görülen kuş gribi nedeniyle itlaf edilen yumurtacı tavuklarımıza değinmek istiyorum. Bizim KBS sistemimiz var. Bu sistemde 77,5 milyon civarında yumurtacı tavuk var. Günlük üretimimiz ise neredeyse 52,3 milyon civarında. Buradaki katılımcılar daha iyi bilecektir ki Başmakçı'da 3 milyon, Denizli Honoz'da da 1.2 milyon adet olmak üzere toplamda 4,2 milyon adet kanatlı hayvanın tamamı kuş gribi nedeniyle itlaf edildi. Bu da Türkiye'deki üretimin yaklaşık 5, 4'üne tekabül ediyor. Ancak bizim ihracatımız ve üretimimizi göz önünde bulundurursak üretim açısından çok fazla etkisi olmayacağını düşünüyoruz. Başmakçı'nın İstanbul ve Antalya piyasalarına fiyat belirleme noktasında hakim olduğundan dolayı ilk bir iki hafta biraz problem yaşadık. Ancak üretimle alakalı değil, belirsizlikten kaynaklı bir olay olarak nitelendirdik. Buna rağmen kesinlikle ihracatla alakalı tedbir alınmasına karşı duracağız. Önümüzde "Mayıs Çukuru" yaklaşıyor. İtiraf etmeliyim ki

üreticilerimiz yüzde 30 üzerinde kar elde ediyor. Maliyet ile kar arasındaki makas eskiden çok düşüktü ancak son iki üç haftadır artı marjları da işin içine katarsak yüzde 40'ın üzerinde bir kar gözüküyor. Bu da Bakanlık olarak bizi rahatsız ediyor açıkçası. Çünkü biz hem üretimi hem de tüketimi düşünmek zorundayız. Çünkü 85 milyon insan yumurta tüketiyor. Mart ayının 4. haftası arkadaşların bana verdiği bilgilere ya da belgelere göre fiyatlarda hafif bir düşüş var ancak Mart ayının ilk haftalarında maalesef biraz sıkıntılar yaşadık.

Kahramanmaraş merkezli depremde bahsetmiştik. Bu depremde etkilenen 11 ilde toplam üretim yaklaşık 1,8 milyar civarında. Bu da mevcut yumurta üretiminin yüzde 9'una tekabül ediyor. Ancak bir iki gün elektrik kesintisi sebebiyle çalışamama dışında bir problem yaşanmadı. Bu bölgede 8,5 milyon civarında yumurtacı tavuk var. Tavuk olarak da yüzde 11'e tekabül ediyor. Yumurtacı civciv ve broylerde biraz kaybımız oldu ama 12 Mart tarihli Sayın Cumhurbaşkanımızın kararnamesiyle aynı yardımların içerisinde kanatlı hayvanlarda dahil edildi. O bölgede telef olan hayvanları aynı şekilde karşılayacağımızı buradan da bildirmek istiyorum. Aşağı yukarı bize gelen bilgilere göre 600 bin civarında bir rakam var. Bir olumsuzluk beklemediğimizi ifade etmek istiyorum. Biraz önce fiyatlardan bahsetmiştim. TMO tarafından indirimli yem hammadde verilmeye devam edilecek. Pandemide bile hiç kesmedik. İbrahim Afyon Başkan biliyor, bazen süt sığırlarında ve besicilikte bunu ayırdık biz ama o dönem sektörümüzün kritik bir süreçten geçtiğini bildiğimiz için yumurta sektörünü ihmal etmedik. Şimdilik söyleyeceklerim bu kadar. Soru gelirse cevaplamaya çalışırım.

Ahmet Coşkunaydın: Tarım ve Orman Bakanlığı Hayvancılık Genel Müdürü Sayın Salih Çelike verdiği değerli bilgiler için çok teşekkür ediyorum. Şimdi, sözü Yumurta Üreticiler Merkez Birliği (YUM-BİR) Başkanı Sayın İbrahim Afyon'a veriyorum.

İbrahim Afyon

Yumurta Üreticiler Merkez Birliği
(YUM-BİR) Başkanı



Yumurta Üreticiler Merkez Birliği (YUM-BİR) Başkanı İbrahim Afyon:

Sayın Genel Müdürüm, Sayın Başkanlarım, hepinizi saygıyla selamlıyorum.

Öncelikle ben de, bu yüzyılın felaketi, ülkemizin karabulutlu olan deprem bölgesindeki yaşadığımız afeti anmadan başlayamıyorum konuşmaya. Dediğiniz gibi, oradaki hayatını kaybetmiş canlarımıza Allah'tan rahmet, kalan yaralılarımıza acil şifalar, ailelerine ve ülkemize büyük geçmiş olsun dileklerimi iletiyorum.

Sayın Bülent Başkanım ve Sayın Genel Müdürüm Salih Çelike teşekkür ediyorum. Başlıklar halinde değindikleri konular hepimiz tarafından bilinen malum konular. Sadece biz, bu başlığın altına inerek sorunlarımızı ortaya koyabiliriz veya ilerleyebiliriz.

1975 yılından beri bu sektörün içindeyim. Hala fiyat mı sektörü yönlendirir, sektör mü fiyatı anlayabilmiş değiliz.

Sayın Genel Müdürüm arz güvenliğinden bahsetti. Evet, bizim pek etkileyen rüzgâr diyelim arz güvenliğine dayalı arz yönetimi. Bizim arz

yönetimine bağlı olarak fiyattan kaynaklı fiyatın ani yükseliş ve düşüş dönemlerini iyi analiz etmezsek gerçekten devletimizin, halkımızın ve tüketicimizin rahatsız olduğu bir noktaya geliriz. Şu anda devletimizin ve tüketicimizin rahatsız olduğu fiyatlardan inanın üreticimizde rahatsızdır. Çünkü bir ay kazanmak, bizim önümüzdeki 5 yılımıza mani olabilir. Bu bir ay zarfında kazanıyoruz, karlı sektör diyerek kapasite artışları, sektöre girişler kontrolsüz olduğu için ucu kaçabiliyor.

Şimdi bizim burada şunu bilmemiz gerekir ki, fiyatların çıkış trendinde barajın kapakları kapandığı gibi yumurta arzı bir anda kapanıyor. Bir taraftan talep olurken diğer taraftan yumurta biraz nazlı satışa sunulduğu zaman fiyat kendiliğinden yükselmeye başlıyor. Ama 1,5 yıldır yaşadığımız gibi, son 2-3 ayı kastetmiyorum. 2-3 aydan önce bir yıldır yaşadığımız gibi üretim fazlalığından kaynaklı hem üretici satış tarafında, alıcı ucunda tüketici olmak şartıyla geri kaçan taraf olduğu için, fiyatlarımız hep zarar kısmına gitmiştir. Onu, ilerleyen noktalarda grafikte anlatabilirim. Çünkü bizim hayatımızı o grafikler belirliyor.

Fiyat konusuna şöyle değinmek istiyorum. Bu aziz mübarek gün inşallah hayırla gelir. Ramazan ayı yaklaşıyor. Burada, bizim gıda fırsatçısı gibi çok büyük kara leke alacağımızdan endişemiz var. Şu anda fiyatların yükseldiği mesajları yayınlanırken inanın son 3 haftadır bir şey yokken, fiyatlar 3 hafta önce şekillenmişken, hiç ses soluk yoktu. Ramazan yaklaşıyor diye gereksiz, haksız algı vardır. Buradan arz yönetimini iyi yapabildiğimiz müddetçe inanın fiyatlarında çok yüksek olmadığını, korkulacak bir şey olmadığını anlarız.

Şu anda Ramazan'dan kaynaklı araçlar ve satıcılarımız diyeyim. Yumurta stokuna inmek için heyecan gösterince burada sanki yumurta yokmuş, azmış algısı oluşuyor. Ama Sayın Genel Müdürümüzün de bahsettiği gibi, bizim üretimimiz, ihracatımız iç tüketimimize fazlasıyla yeterli. Sadece bizim istediğimiz stabil üretim, stabil tüketim.

Stabil üretim ve tüketimi kontrol edemediğimiz müddetçe bu fiyat dalgalanmalarına hep maruz kalıyoruz. Bunları marketleri suçlamak anlamında söylemiyorum. Çünkü ulusal marketler, büyük marketler yumurtayı en ucuza satmak durumunda. Yumurtayı pahalı sattığı zaman bütün ürünler pahalıymış gibi olur. Onlar, düşük fiyata satmasına rağmen kâr marjlarını yüksek tuttuğu için hep üreticinin dalına binmektedir. Üreticide canı yandığı için üretimini darı ektiği dönemde hayvan varlığını azalttığı için şu anda evet Allah bereket versin maliyet seviyesinin altında değil. Bu durumda bizim marketlere yok arkadaş sana vermiyorum, x şahsına veriyorum, x şahsına vermiyorum ihraçatçıya veriyorum gibi seçeneği olunca, fiyat istediğimiz çizgiye gelebilmiş durumda.

Hayvan sağlığı, fiyat sağlığı ve arz sağlığı. Bu üçü, birbirine bağlı ayrılmaz üç parça. Bizim ihracat konusunda 4 yıl önce dünya ikinciliğimiz mevcut. Üretim ihraç eden ülkeler arasında birinciyiz. Neden Hollanda üretimde ilk 20'de olmamasına rağmen ihracatta açık ara dünya birincisi? Amerika, bizden sonra üçüncü iken şimdi ikinci duruma geçti. Bu yıl, bu sıralama çok değişti. Çünkü sektörün son bir buçuk yılda daralma sürecine girmesi, hayvan varlığımızı 125 milyondan 85- 90 milyonlara çekmemiz, bizim ihracatta da iç piyasada da arzımızı azalttı. Fakat tüketimimizde buna paralel azaldığı için her daim arz güvenliğimiz pahalandı. Bizim hiçbir zaman yumurta açığımız olmadı, olmayacak inancındayız.

İhracatta sağ olsun Genel Müdürlüğümüz ve Bakanlığımız hiçbir zaman kapatalım, engel koyalım gibi tedbirleri uygulamadılar. Bunun için teşekkür ediyorum. İhracatın kapanması demek, ithalat etmek ile eş değerdir. İhraç edeceğimiz yumurtayı iç piyasaya sunarız ama sektörün zarar ettiği dönemde, zaten zarar ediyor, birde ihracata gönderilemeyen yumurtanın iç piyasaya girmesi, yüzde 50'lere varan zararlar-

rımız daha fazla olacak ve ani şekilde hayvan varlığımızın kısılmasına sebep olacak. Hayvan varlığımızın azalmasından sonra fiyatlar ani şekilde yükselir, bu sefer ne ihracat pazarımız kalır ne de üreteceğimiz yumurta kalır. Vatandaşlarımız yine yüksek fiyatlara tüketmeye devam eder. O yüzden Bakanlığımız çok doğru karar ile ihracatımıza hiç dokunmayarak Toprak Mahsulleri Ofisi kaynaklı desteklerini üreticilere sundu. Gerçekten o dönemlerde çok teşekkür ediyoruz. İhtiyacımızı görmedi, istediğimiz fiyatı vermedi fakat en büyük faydası stoklarda bekleyen, gerçekten fazla stoğu tüccarın elinde, üreticinin elinde bulunan mısır stoğunun bizlere yansması oldu. Ayrıca çok afaki yükselecek mısır tedarikinin bizlere uygun gelmesini sağladı.

Sayın Genel Müdürüm KDV indiriminden bahsetti. Onun için biz ilk günlerde bir buçuk yıl sancı yaşadık. Yemdeki KDV'nin düşmesinden ve toptan ve perakende ticarete yüzde 8 KDV olmasından kaynaklı. Biz üreticiler olarak zarar ettiğimiz dönemlerde, nihai tüketiciden marketler aracılığıyla tahsil edilen KDV'nin bize yansmasını, biz yemciye yansıtmadığımız için KDV bizim elimizde kalıyor. Haklı olarak devletin hakkı olan KDV'yi devlete ödemek ile mükelleftik. Bundan dolayı zarar ediyorduk, zarar ettiğimiz üründe bir de KDV ödüyorduk. Sağ olsun devletimiz ilk birinci basamakta toptan ticaretteki KDV'yi yüzde 1'e düşürerek bizi çok rahatlattı. Evet, nihai tüketicieye yansıdı yansımadı orasını tartışırız ama üreticiyi o kurtardı. Bir yıl sonraki dilimde, 9 ay sonraki dilimde devletimiz sağ olsun nihai tüketici için de KDV'yi düşürdü. Fakat yumurta üretim sektörü zarar ettiği halde fiyatlar hali hazırda yükselme baskısında iken marketlerin o güne kadar hiç zam yapmayıp da o gün bizim fiyatımıza ve piyasaya yüzde 7 zam yapması, üreticiden kaynaklı KDV düştüğü halde zam yapıyor algısını bizlere yıktı. O algıyı grafikte de müsaade ederseniz göstere-

yim. Marketlerin dönem dönem üreticilerden kaynaklı fiyat yükseliyor diyerek topu bize atması, bizim maliyetlerimizi görmezden gelmesi, sadece yükselen fiyata odaklanması, bizi her zaman devlet ve tüketici nezdinde suçlu olarak göstermiştir. Bizim burada yapabileceğimiz tek şey, stabil fiyat. Yıl boyunca zarar etmeden, her işletme gibi, emeğinin karşılığını isteyen her insan gibi biz de üretimimizin karşılığını istiyoruz. Çok fazla kâr etme derdinde değiliz. Zarar etmeyelim, batmayalım yeter.

Şimdi hayvan refahından da sağ olsun Genel Müdürüm bahsetti. AB standartlarında, hayvan refahımızı 550 cm²'ye bir hayvan düşecek şekilde geliştirdik. Kafeslerimiz Avrupa sisteminden çok daha modern şekilde oldu. Ama bu durum, hayvan varlığımızın azalmasına yol açınca yeni yatırımlara yol açtı. Yeni yatırımlar kontrolsüz şekilde artınca üretim fazlalığı olup üreticinin kontrolsüz fazla üretimine sebep olmaktadır. Bizim Bakanlığımızdan istediğimiz şu: ihracat veya iç piyasa için ihtiyacımız kadar üretip fazlasını zararına katlanarak satışına sebep olmayacak şekilde kontrollü üretim. Çünkü yumurtanın uzun süre stoklanması imkânı yoktur. Sağ olsun Genel Müdürümüz ve Bülent Başkanım bahsetti. İleri işlenmiş gıda üretiminde yumurta bundan sonra çok ivme kazanacak. Fakat şu anda kendini maddi olarak hazır hissetmeyen sektör o kanallara yönelemiyor. Bu sektörün ayakta kalabilmesi için kendisini geliştirip yumurta tüketimini artırması gerekiyor. Derneğimizin görevlerinden biri de bu: Ülke tüketimini artıracak yollar, formüller bulmaktır.

Bir de hatırlarsınız, bundan 3 yıl önce Irak'ın ithalat yasağından sonra ani şekilde panikle miştik. Biz, yumurtaları aynı sepete koymak istemeyiz. Tek pazarımız olan Irak'a alternatif ararken tek güvencemiz halkımızın yılda 180-190 adet tükettiği yumurtayı, gelişmiş ülkeler seviyesindeki yılda 230 adete çıkardığımız zaman ihracat da dâhil olmak

üzere bizim üretimimiz yetmeyecektir. Kapasite arttırmak zorunda kalacağız. Ama bizler, insanlarımıza bu yumurtayı yeterli bir şekilde tükettiremiyoruz. En ucuz protein kaynağı olan yumurtanın halkımıza ulaşması için gelişmiş ülkelerin tükettiği yumurta adedi kadar kaynak oluşturamıyoruz. Japonya'da ilkokul çağındaki çocuğun günlük 6-7 adet yumurta yediğini, insanların orada yumurtayı mecburiyetten değil de zevk için tükettiğini veya kendisini alıştırıp günlük 10-15 yumurta yiyen insanların olduğunu ve Çin ve Japonya'nın yıllık 330 adet yumurta tüketiminin olduğunu biliyoruz. İnşallah bizde ülkemizi o seviyelere taşıyacağız.

Bir de son zamanlarda medyadan çok yoğun şekilde bize baskı geldi. Başmakçı'da yaşanan kuş gribi fiyat artışlarına sebep mi, diye. Yani izah etmek için çok gayret sarf ettik. Başmakçı'daki telef olan hayvanlar sağlıklı mı, sağlıksız mı? Sağlıklı hayvanların itlaf edildiğini söylüyorum. Hastalık ülke üretimi için o kadar da tehdit seviyesinde değil. Genel Müdürümün bahsettiği gibi 4 milyon 200 binden fazla hayvanımız itlaf olmadı. 2 milyon 850 bin kapasite, 1 milyona yakın çevredeki kayıp dışı hayvanlarla ve Denizli'nin Konak ilçesiyle birlikte 4 milyon 300 bin hayvanımız itlaf oldu. Bu, yüzde yarımındır ve ülke üretimi için hiçtir. Önemli olan etki Afyon ilinde olmasıdır. Afyon ilinde olmasında şu rahatlık var; Başmakçı ilçesiyle yüzde 90 üretimini kapsayan Afyon üreticileri arasında 140 km var. Bu hayvanlar normalde 3 km çapında kontrol altına alınırken, biz Başmakçı ilçesinde 10 km çapında tüm kanatlı varlığını karantina altına aldık. Halkımızın kafasını karıştıran, yumurta sağlıklı mıdır, yenir mi, yenmez mi sorularının aşılmasında şunu rahatlıkla söyleyebilirim. Hastalık belirtisinin anlaşıldığı gün, zaten çok erken kendini gösteren bir hastalıktı. Sağ olsun devletimizin ve Bakanlığımızın hızlı refleksi, oradaki üretici arkadaşlarımızın Bakanlık yetkilileri ile koordineli çalışarak anında karantinaya alması, kesinlikle yumurtaya bulaşması çok ileri safhada olmasına rağmen tüketime

arz olmamıştır. Bir kabuk dahi yumurta çıkmamıştır. O bölge, şu anda karantinada hayvan varlığını bitirerek ari olma sıfatını bu günlerde kazanacaktır inşallah.

Bu arada Ramazan ayı yaklaşıyor. Herkesin Ramazan ayını şimdiden tebrik ederim. Gerçekten bu konuya medya olsun, devletimiz olsun, tüketiciler olsun şu konuda özellikle belirtmek istiyorum. Biz üretici olarak, kesinlikle Ramazan fırsatçısı değiliz. Sadece şundan dertliyiz. Ürettiğimiz ürünleri 2 TL'ye satamazken vatandaşımız bunu ne kadar söylemek doğru olur bilmiyorum ama değişik sıfatlarla yumurtalara 2, 3 veya 4 katı fiyatlar ödeyerek alması ve ben çocuğuma en sağlıklı, en pahalı yumurtayı yediriyorum rahatlığıyla bu yumurtaların pahalı algısı oluşturmalarına biz üzülererek seyirci kalıyoruz. Bütün yumurtaların işlevi aynıdır. Enerji ve protein yönünden hepsi birbirinden farksızdır. Ama biz yüzde 5-10'u temsil etmeyen farklı sıfatlardaki yumurtaların fiyatlarıyla market fiyatlarını sorguluyoruz. Haberci arkadaşlar markete girdiği zaman organik yumurta fiyatı ile "işte bütün yumurtalar bu fiyattır, yumurta 3-5 TL oldu" algısıyla haber üretmeye çalışıyorlar. Biz burada şuna dikkat ediyoruz. Marketler en ucuza satmak mecburiyetindedir. Ama ucuza satmak mecburiyetinde olmayan marketlerde ürün fiyatını müşterisi araştırmıyorsa orada çok rahatlıkla aynı yumurtayı 3-3,5 TL'ye bulabilirsiniz. Bunlar bizleri de üzüyor. Bunun için üstümüze ne düşüyorsa yapacağımıza inanıyorum. Teşekkür ediyorum.

Ahmet Coşkunaydın: Yumurta Üreticiler Merkez Birliği Başkanı Sayın İbrahim Afyon; verdiğiniz değerli bilgiler için çok teşekkür ediyoruz. İkinci bölümde size yönelik zaten benim de hazırlamış olduğum değerli katılımcıların da size iletmek istediği sorular mutlaka olacak. Merakla da onların cevabını bekliyoruz. Şimdi sıradaki konuşmacımız Başmakçı Tavukçuluk Kooperatifi Başkanı Nevzat Tezcan Bey, söz sırası sizde.



Nevzat Tezcan

Başmakçı Tavukçuluk Kooperatif
Başkanı

Başmakçı Tavukçuluk Kooperatif Başkanı Nevzat Tezcan:

Teşekkür ederim, öncelikle Borsa Meclis Başkanımıza ve Tarım ve Orman Bakanlığı Hayvancılık Genel Müdürümüze sevgilerimi ve saygılarımı sunarım. Kahramanmaraş merkezli depremde hayatını kaybedenlere rahmet, yakınlarına başsağlığı, yaralı kurtulanlara acil şifalar diliyorum. Allah bir daha ülkemize yaşatmaz inşallah.

Başta Sayın Genel Müdürümüzün dediği gibi kuş gribinden dolayı üretimimiz şu an yok. Yaklaşık 2 milyon 850 bin tavuğumuz itlaf oldu. Genel Müdürümüz, yumurta piyasası yükselişe geçti demişti, doğrudur. Sayın İbrahim Başkanımızın dediği gibi 1,5 yıldır tavukçuluk sektörü zarar eden bir noktadaydı. Maliyetinin altında satılan bir sektördü. Arz talep fazlaydı fakat şimdiye baktığımızda arz ve talebin dengede olduğunu görebiliyoruz. Zararların telafi edilmesi için geçici olarak kış döneminde yumurtanın biraz yüksek seyretmesi gerekmektedir. Çünkü dediğimiz gibi Mayıs çukurumuz var. Haziran ve Temmuz ayında tüketimler azalıyor. Yumurta fiyatlarının yine maliyetinin altına düşme tehlikesi oluyor. Ülkede üretimin devam etmesi için bu yumurtanın genelinde olan bir şey, yükselişi ondan dolayı görüyoruz

ama bu geçici bir süreç. Ben İbrahim Başkanımın dediklerinin hepsine katılıyorum. Üretim aşamasında nasıl bir süreç izlenecekse Bakanlığın desteğiyle piyasanın makul bir seviyeye geleceğini düşünüyoruz. Ben bu kadar konuşmak istiyorum, sorularınız varsa cevaplamak isterim.

Ahmet Coşkunaydın: Şimdi sıra İstanbul Yumurta Üreticileri Toptancıları ve İş Adamları Derneği (İSTYUMDER) Başkanı ve İSTİB Meclis Üyesi Necati Bey'de. Buyurun.



Necati Yıldırım

İSTİB Meclis Üyesi ve İstanbul Yumurta
Üreticileri Toptancıları ve İş Adamları
Derneği (İSTYUMDER) Başkanı

İSTİB Meclis Üyesi ve İSTYUMDER Başkanı Necati Yıldırım:

Ben de depremde hayatını kaybedenlere Allah'tan rahmet yaralılara acil şifalar diliyorum. Toplantıyı bize sunduğu için İSTİB'e teşekkür ediyorum. Tabi bütün üretici arkadaşlar, Başkanlar ve Sayın Genel Müdürüm hemen hemen konunun yüzde 90'ını anlattılar. Bizim de İstanbul'daki paydaşlar olarak üretici arkadaşlardan birkaç talebimiz olacak. Özellikle yumurtanın kalitesinden biraz bahsetmek istiyorum. Genelde yaşlı hayvanlardan çıkan kabuğu ince olan yumurtalar İstanbul'a sevk edildiğinde, tabii yaşlı hayvan kirli de yumurtlayabiliyor, ricam şudur ki İstanbul'a gönderilen yumurtaların kabuklarının ve kirlilik oranının gözden geçirilmesidir. Eminim Başkanlarım da bunu sahada gözlemlemişlerdir. Bu konu hakkında başlamak isterim. Gezen tavuk ve organik tavuk diye adlandırıyoruz. Başkanlarım bahsetti ancak ben de değinmek istiyorum.

Ülkemizin doğusuna baktığımızda kasabalara vs. gezen tavuk, organik tavuk yumurtasının bütün marketlerde olduğunu görüyoruz. Edirne'ye baktığımızda da durum aynı. Yozgat'a bakıyoruz orada da aynı. Kuze-ye bakıyoruz durum yine aynı şekilde. Ancak bizim ülkemizin organik

ve gezen tavuk yumurtası talebine cevap verecek üretimi yok. Öncelikle bunun bir masaya yatırılması gerekiyor. Sayı olarak örnek vermek gerekirse; 1.000.000 adet organik veya gezen tavuk yumurtası üretilmesi gerekirken piyasaya baktığımızda milyonlarca gezen tavuk ve organik tavuk yumurtası var. Bunun denetiminin çok iyi bir şekilde yapılması gerekmektedir. Merkezden mi olmalı? Nasıl denetleneceğinden de emin değiliz. Şu şekilde denetlenebilir; gezen ve organik tavukların listesi mutlaka ilgili Bakanlıklarda mevcuttur, bunların denetlenmesi lazım. Ne üretiyorsunuz? Ne satıyorsunuz? Niye bu kadar çok organikimiz var? Bütün kasabalarda, köylerde olduğu söylenen tavuk ürünleri nereden geliyor? Bizim resmi rakamlarımızda böyle bir veri yok. Bizim bu kadar hayvanımız yok. Şu anda söylendiği gibi bu kadar tavuğu piyasaya salsanız, bu kadar ürünün gezen tavuk yumurtası olabilmesi için herhalde İstanbul kadar bir arazide tavukların otlaması veya yemlenmesi gerekmektedir. Bu yüzden bu verilerin ve üretimin Bakanlık tarafından ciddi bir şekilde denetlenmesi gerekmektedir. Bizim talebimiz bu yöndedir.

Son olarak, kuş gribinden dolayı Başmakçı ve Denizli bölgesine de geçmiş olsun diliyorum. Allah yardımcıları olsun. Teşekkür ediyorum.

Ahmet Coşkunaydın: Şimdi izin verirsiniz soru cevap kısmına geçebiliriz. İlk soruyu Sayın Necati Yıldırım Bey'e yönelteyim. Bizi izleyen izleyicilerimizden de aynı doğrultuda bir soru geldi, o da şu; Acaba sektör devletten beklemeden organik yumurta diye satılan fakat gerçek organik yumurta olmayan satışını kendi başına denetleyebilir mi? Hem sektöre güzel bir artı getirir benim düşünceme göre hem de devlete muhtaç kalınmamış olur. Acaba bu soru hakkında nasıl bir görüş belirtirsiniz?

KAPANIŞ

İSTİB Meclis Üyesi ve İSTYUMDER Başkanı Necati Yıldırım: Şimdi bunu tabi sadece devlet denetlesin demekle olmuyor, vatandaşın kendisinin de yapması lazım. Bizim insanımızda şöyle bir istek var; Pahalıysa organiktir ya da gezendir. Bakanlık da denetleyecek, bunun beraberinde vatandaşın da denetleyip sorgulaması gerekli. Örneğin; bir markete gittiğinde çok şubelilerden bahsetmiyorum ama organik yumurta alıyor. Eline aldığı fişte muhtelif gıda yazıyor ya da yumurta yazıyor. Eğer aldığı fişte organik veya gezen tavuk yazdığını görüyorsa demesi lazım ki; evet bunun fatura karşılığı var. Bize bilgi için gelen arkadaşlara, basından basın mensupları geliyor buraya, onları gönderiyoruz markete git bir yumurta al bakalım karşına ne çıkacak diye. Gidip normal gezen tavuk yumurtası alıyor ve fişe baktığımızda muhtelif gıda yazıyor ya da yumurta yazıyor. Yani fatura üzerinde de organik yazması lazım. Bunun takip edilmesi lazım. Vatandaşında bu konuda uyanık olması lazım.

Ahmet Coşkunaydın: Çok teşekkür ediyorum. Bana göre en güzel bilgiyi verdiniz. Bu bilgileri ben dâhil vatandaşlarımızda bildiğini tahmin etmiyorum idim. Bundan sonra bu bilgiler bize ışık gösterecek. Bir başka sorum sevgili ve saygıdeğer panelistlerimiz benim sorduğum sorulara başka eklemelerde bulunmak isterlerse tabi ki söz sizde ama hep soru bombardımanı benden gelecek gibi gözüküyor. Türkiye’de tavuk üreticileri yumurta üretiminde yurt dışı bağımlılığını ne zaman sonlandırabilirler? Bu konudaki çalışmalar ne düzeydedir?

Bu konudaki umudumuz nasıl? Çünkü bu konuyu vatandaşa anlatma imkânımız yok. Yumurtada dışa bağımlıyız yaklaşımı ortada, bir de medyanın bu tavukçuluk sektörüne verdiği zararlar nedir? Bunun önüne nasıl geçilebilir?

Elif Aşlamacı Attepe: Ahmet Bey, isterseniz bu soruların cevaplarına İbrahim Bey ile başlayalım. İbrahim Bey de uygun görürse sonra Sayın Genel Müdürümüz Salih Bey'e de söz verirse güzel olur.

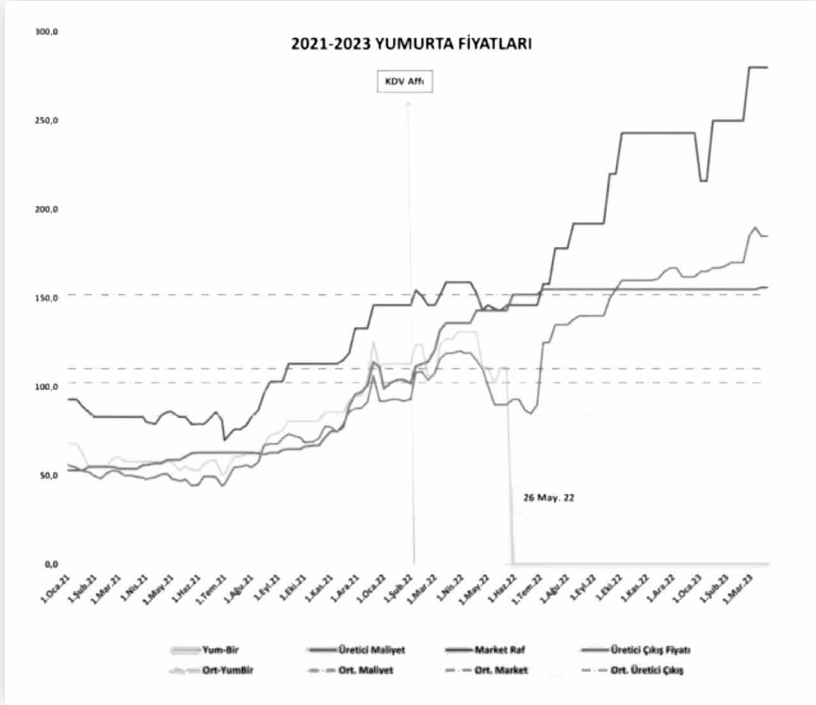
Ahmet Coşkunaydın: Tabii tabii, zaten sorular her biri birbirinden değerli uzmanlarımızın görüşüne sunuluyor gayet tabii buyurun İbrahim Bey.

Yumurta Üreticiler Merkez Birliği (YUM-BİR) Başkanı İbrahim Afyon: Öncelikle acaba soruyu yanlış mı anladım diye değerlendirdim, dışa bağımlılık. Ülkemiz civciv ve yem haricinde dünyanın önde gelen üretici ülkelerinden biri. Biz yumurta ihraç eden konumdayız. Dışa bağımlılıhta sadece soya ve küspe gibi yağlı tohumlarda dışa bağımlıyız. İnşallah onu da Ziraat Fakültelerimize olan yatırımlarımızla soyayı ülkemizde üretmekle bu işi aşacağız. Civcivde ise Sayın Genel Müdürüm de bahsettiği üzere yerli ırklarımızı ıslah ederek ancak civcivde dışa bağımlılığı kesebiliriz. İnşallah ticari anlamda da rantabl hale getirebiliriz bu ırklarımızı ve bunun beraberinde civcivde dışa bağımlılığımızı azaltmış oluruz. Bu arada ikinci sorunuzu da atladım tekrar alabilir miyim?

Ahmet Coşkunaydın: Medyanın sektöre verdiği zarar?

Yumurta Üreticiler Merkez Birliği (YUM-BİR) Başkanı İbrahim Afyon: Şimdi şöyle söyleyeyim. Medya mensubu arkadaşlarımızın tüketici lehine iyi niyetli davrandıklarına inanıyorum. Yalnız şunu atlıyorlar; bir yumurta, işte fiyat artıyor, işte bir sene içinde yüzde 100 arttı yüzde 200 arttı, şimdi yumurta geçen sene yüzde 50 zarar ederken, o tekrar maliyetine çıkması için yüzde 100 zam gelmesi gerekir. Şimdi senede 10 sefer zam haberi yapılıyor ama baktığımızda yumurta geçen seneye göre aynı fiyatta. Düşüşleri dikkate almadan, çıkışları haber yaptığı için yumurta devamlı zamlarla adlandırılıyor. Vatandaşa haklı olarak, her duyduğu zam haberini üstüne ekleyerek geliyor. Sanki yumurta 1 TL den 1.000 TL'ye çıktı. Böyle olumsuz algılar gerçekten sektörümüzü zor duruma sokuyor. Müsaade ederseniz bir grafiği ekran paylaşımı yapmak istiyorum.

Yumurta marketlerde 1 liraya satılırken bizlerin 25-30 kuruştan sattığı dönemde zarar etmemize rağmen çok kazanıyorsunuz baskısı oldu. O dönemde Sayın Cumhurbaşkanımız ve devlet büyüklerimiz tarafından gıda fırsatçıları anlamında suçlandığımız dönemlerde oldu.



Buradaki grafiğe dikkat ederseniz, mor grafik bir marketin raf fiyatını gösteriyor, şuna dikkat etmenizi istiyorum; Medya grubu biz 63-72 gramlık (L) yumurtayı temel alırız ve onun raf fiyatına tüketiciye ulaştığı fiyat. Bunun üzerinde yüksek fiyatlara satılan yumurtalarda var ama onları dikkate almıyoruz. Bu sadece yüzde 90 tüketicinin tükettiği yumurta. Kırmızı çizgiye dikkat edin, o üreticinin maliyet çizgisi ve haziran ayından sonra bir tek Temmuz ayında minik bir artış olmuş ondan sonra bizim maliyetlerimizde değişme olmamış. Birkaç gündür dövizden kaynaklı bir kıpırdama olsa da bizi etkilemedi. Fakat geriye dönüp baktığımız zaman biz zarardan çıkmışız. Bakın Haziran ayından sonra maliyetimiz hiç değişmemiş. Ancak Eylül ayının ortalarında, Ekim ayına yakın zamanda biz sadece maliyetine ulaşmışız.

Yumurtanın satış fiyatında üreticinin sattığı fiyat, o sarı çizgide bizim YUM-BİR'in piyasa araştırmalarında hatta geçen haftaların araştırıldığı fiyattı.

Haziran ayının başında, bu ani fiyatların yükselişi bu medyanın 'Ekonomi şöyle zararda, mutfak yanıyor, tencere yanıyor' boyutundaki söylemleri bizim bir soruşturma geçirmemize sebep oldu. Bizim açıkladığımız fiyatla fiyat oluşuyor, bizim yüzümüzden fiyat artıyor algısından dolayı biz şu anda Rekabet Kurumunda bir soruşturma geçiriyoruz. Biz orada masumiyetimizi anlatacağız. Bu yükselişin trendini bizler oluşturmuyormuşuz gibi hava esti, medyanın zararı bize burada.

Yeşil çizgi 2020'nin başından itibaren sabit olsa idi şu anda yumurta halen daha 1 lira seviyesindeydi. Ortalamamız 1 lira, maliyetimizin yine altındayız. Market fiyatı eğer 2021 yılından sabit fiyata satılsaydı şuanda yumurta halen daha 1,50 lira idi. Geçmişte ödediği az parayla şimdi ödediği fazla parayı ortaladığımız zaman, insanlar 45 liraya 30'lu yumurtayı tüketiyor olacaktı. Üreticinin zarar ettiği dönemde, hayvan varlığını azalttığından evet bugün fiyatlar biraz yükselmiş olabilir ama şuanda azalması hayvanlarımızı yenilemeye gittiğimiz için yaşlı hayvanları kesime sevk ettik. Yeni sürülerimiz daha yumurtaya başlamadı. Bundan sonra yumurtalamaya başlayacak ve arz seviyemiz yine fazla olacak. Yine biz maliyet çizgimiz seviyesinde satacağımızı söyleyebiliriz.

Elif Aşlamacı Attepe: Şuan gözüktüyor grafik.

Yumurta Üreticiler Merkez Birliği (YUM-BİR) Başkanı İbrahim Afyon: Yok, grafik değil, sadece 2023 olarak bunu değerlendirmeye alacaktım. Çünkü 2021 yılındaki zararımızla birlikte olduğu için. Şimdi sonuçta, medyanın bize verdiği zarar bundan ibarettir.

Organik gezen tavuk denetimine gelecek olursak, Necati Başkanına şöyle bir katkıda bulunmak istiyorum. Bizim, tüketici, devlet ve üreti-

ciler tarafından denetlememiz gerekir. En iyi denetim tüketici tarafından yapılan denetimdir. Tüketicilerimiz ne tükettiğini bilerek tüketirse, bilinçli tüketici olursa bahsettiğimiz olumsuz sonuçlar doğmaz. Şimdi tüketicimiz bakıp da en iyisi en pahalıdır diye düşünüp en pahalısını alırsa, bilmeden alıyordur. Çapraz denetim olmadığı sürece biz bunun önüne geçemeyiz. Necati Başkanımın belirttiği gibi, ülke genelindeki yıllık üretim, 365 günde ürettiğimiz İstanbul'a bir gün yetmez. Yarım günde tüketilir. Böyle bir üretim kapasitemiz yok ve değişik sıfatlar takıldığı zaman sertifikası olmadan her yumurta organik. Satıcının beyanına bakılarak organik olabiliyor.

İlk olarak devletimiz üretim çiftliklerini ayrı denetleyecek, marketlerde ayrı denetlenecek. Bir adamın 3 bin tane tavuğu varken, 33 bin tane yumurtayı günlük olarak nasıl satabiliyor? Bunların denetiminin yapılması gerekmektedir. Bir firma 40 şubeli bir markette her şubesinde o kadar yumurtayı aynı anda nasıl bulundurabiliyor? Evet, üzerinde sertifika numarası yazabilir ama o sertifika o yumurtaya mı ait gibisinden çapraz denetim olması gerekiyor. Buda tüketicilerimiz tarafından aldığınız yumurtanın sertifikasını sorgulayarak olur, burada iş tüketicimize düşüyor.

Kalite konusuna gelmek istiyorum, Necati Başkanımız kalite dedi. Yumurtada kabuk kalitesi düşmüş yumurtalar B sınıfı yumurtalardır. Bunların likit testlerine gitmesi gerekir, bunun satışa arz olmaması gerekir. Arz olur ise piyasada yumurta, bütün yumurtalar aynıdır mantığı ile kabuk kalitesi düşük yumurta ucuz, kaliteli yumurtanın da fiyatını ucuzlatmış oluyor. Böyle bir zararımız söz konusu oluyor veyahut tüketicilerimiz yükseliş trendi olan dönemlerde kabuk kalitesi düşük olan yumurtaya mahkûm oluyor. Bu durum bizi çift taraflı üzmektedir.

Ahmet Coşkunaydın: Sayın Afyon bizi özellikle tüketici anlamında çok güzel bilgiler ile donattınız ve aydınlattınız. Bu anlamda da ben yine vatandaşlarımızın adına bizi aydınlattığınız için çok çok teşekkür ediyorum.

Şimdi bir soruda Tarım ve Orman Bakanlığı Hayvancılık Genel Müdürü Salih Çelik Bey'e geldi. Birinci soruyu ilk sorayım sonra ikinci soruya geçeceğim. Yumurta tüketimi olarak, benim yaptığım araştırmalara göre hali hazırda eğer çok büyük bir değişiklik olmadı ise Avrupa Birliği'nin hemen hemen yarısındayız veya gerisindeyiz. Tabii yine bildiğim rakamlar doğru ise ortalama 125 civarında kişi başı yumurta tüketiliyor. Bunu arttırmak için ne gibi çalışmalar yürütülüyor? İlk sorum bu şekilde. Bunun cevabını aldıktan sonra size bir başka soru da yönelteceğim.

Tarım ve Orman Bakanlığı Hayvancılık Genel Müdürü Salih Çelik:

Öncelikle teşekkür ederim. Birinci konudan başlamak istiyorum. Bize Yum-Bir üyelerinin de yardımcı olması gerekir. Açılış konuşmasında bizim 4 adet ıslah ettiğimizi söylemiştim. Bununda toplam yumurtacıların içinde üretimde yüzde 10'u karşıladığını ifade etmiştim. Biz bunu broyler (broiler) de Tarımsal Araştırmalar ve Politikalar Genel Müdürlüğümüzün geliştirdiği “Anadolu T” denilen bir ırkla büyük firmaları-mızla uyguluyoruz aslında. Yani broyler üreten büyük firmalarla bunu uyguluyoruz. Aynı yaklaşımı Yum-Bir üyelerinden de bekliyoruz.

Yumurta tüketimine değinecek olursak üretim ve ihracatı çıkardıktan sonra bir rakam buluyoruz. 2022 rakamlarımızda ilk konuşmamda söylediğim gibi 196'ya tekabül ediyor. Bu fena bir rakam değil. Artırmamız gerekiyor mu? Tabi ki artırılmalı. Bu sadece üretimle alakalı da değil, ekonomiyle de alakalı bir husus. Türkiye'deki ekonomik refahı biraz daha yukarıya çıkarırsak ister istemez tüketimde kendiliğinden artacaktır. Biz de zaman zaman Yum-Bir ile görüşerek tüketimi nasıl artırabiliriz diye kendi aramızda istişare ediyoruz. Özellikle ilköğretim çağındaki çocuklarla ilgili neler yapılabilir diye konuşuyoruz. Hatta 2011-2018 yılları arası Sayın Cumhurbaşkanımızın Başbakan olduğu dönemde verdiği talimatla biz okul sütü uygulaması başlatmıştık. Bunu da yapalım diye projeler ürettik. Ancak malumunuzdur ki bu Bakanlıkların ortak hareketiyle yapılması gereken hususlardan bir tanesi. Bunu değerlendireceğimizi düşünüyorum. Teşekkür ederim.

Ahmet Coşkunaydın: İzin vererseniz daha önce notunu aldığım bir soruyu tam yeri olduğu için sormak istiyorum. Yumurtada değişik ürün çalışmalarımız var mı? Örneğin; pastörize yumurta veya yumurta tozu gibi çalışmalar var mı? Bu konuda alınacak yol var mı? Yoksa başlangıç olarak iyi mi? Başka bir soru daha var. Onu da size yönelteceğim.

Tarım ve Orman Bakanlığı Hayvancılık Genel Müdürü Salih

Çelik: Likit yumurta şuan eski maliye bakanımızın ailesi tarafından Bandırma'da yapılıyor. Afyon'da da yumurta tozuyla ilgili bir çalışma yapıyoruz. Bu konuyu İbrahim Afyon Bey anlatırsa daha iyi olur.

Ahmet Coşkunaydın: O zaman izninizle size ileteceğim son soruyu da yönelteyim. Cevabı diğer konuğumuzdan bekleyelim. Bu bir izleyicimizden gelen bir soru. İçeriğini çok fazla bilmemekle birlikte sizinle paylaşıyorum. Yumurtada ulusal marketlerin vadesi 30 günü geçemez maddesi var. Bu uygulama halen devam ediyor mu?

Tarım ve Orman Bakanlığı Hayvancılık Genel Müdürü Salih Çelik:

Ticaret Bakanlığımız bu konuda bir değişiklik öngördü. Yayınlandı mı bilmiyorum. Sütte ve yumurtada aynı şekilde bir uygulama gelecek. İbrahim Afyon Başkan takip ediyordur bunu. Günlük tüketilebilen ürünlerle alakalı kar marjı 60 günden sonra ödeniyordu. Sütte de aynı şey söz konusuydu. Bunu Bakanlığımıza gelen mevzuat değişikliğine ekleyerek gönderdik.

Ahmet Coşkunaydın: Çok teşekkür ediyorum bu değerli bilgiler için.

Elif Aşlamacı Attepe: Çok özür dileyerek araya giriyorum. İstanbul Ticaret Borsası'ndan Kenan Beyaz Beyefendi aramızda. Bazı bilgiler aktarmak istiyor. Söz verebilir miyiz?

Ahmet Coşkunaydın: Memnuniyetle. Buyurun Kenan Bey. Sesiniz kapalı gözüküyor.

Elif Aşlamacı Attepe: Kenan Bey sesini açarken Necati Bey'in sorusunu yönlendirelim sizin için de uygunsa. Sayın Necati Bey, medya konusunda medyanın sektörlerle hem olumlu hem olumsuz yansımaları oluyor. Özellikle yanlış bilgilendirme veya doğru bilenen yanlışlar

olabiliyor. Bu konuyu biraz sektör tarafından paylaşır mısınız? Siz nasıl görüyorsunuz?

Ahmet Coşkunaydın: Çok özür dileyerek bununla bağlantılı olarak araya giriyorum. Elimde yetki olduğu dönemlerde gazeteye gelen yumurta zamlandı, yumurta şu oldu haberlerine ambargo uygulardım. Koymaz ve koydurtmazdım. Yani yumurta 3 lira oldu dediğiniz zaman etiketinde bir lira yazan adam da onu hemen 3 liraya çıkartıyor. Acaba doğru bir yaklaşım mı? Ne getirir, ne götürür?

İSTİB Meclis Üyesi ve İSTYUMDER Başkanı Necati Yıldırım

Çok güzel bir tespit yapmışsınız. Bunu herkesin anlayabileceği bir dile aktarayım. Televizyonlara çıkan yorumculara bakıyoruz ekonomiyi onlar biliyor, sağlığı onlar biliyor, pazarı onlar biliyor, üreticiliği onlar biliyor, savaşı onlar biliyor. Bir yorum furyası var. Geçmişte bunu çokça yaşadık ve satışlarımız yüzde 50'lere kadar düştü. Tabi ki bilim adamlarını tenzil ederim. Diyelim bir vatandaş çıkıyor ve yumurta yenmez diye bir söylemde bulunuyor. Yumurta niye yenmez diye bir açıklama yok. Ertesi gün satışlarımızda hemen yüzde 50, yüzde 30 düşüşler görüyoruz.

Basın mensupları arıyor yumurta fiyatları düşüşte ne zaman zam gelecek Başkan diye. Siz gazetecisiniz benden daha iyi bilirsiniz ki bir şeyin haber değeri olması için çılgın yükseliş olması lazım. Yumurta düştüğünde bize hiç gelmezler, basın mensuplarını görmeyiz. Ancak yumurta fiyatları yüzde 10,15 artığında kıyamet kopuyor. Biz Bakanlıktan talepte bulunduk. Yarın kuş gribi çıkarsa Bakanlık bir komisyon kursun ve çıksın açıklasın. Şu bölgelerde vakalara rastladık. Ancak biz tedbirlerimizi aldık ve tüketmeye devam edin desin. Geçen Tarım Bakanımızı huzur içerisinde dinledim. Neden biliyor musunuz? Memleketimizde büyükbaş hayvanlarda şap salgını yaşandı. Birinci ağızdan kendi bilim adamlarımızın 30 gün içerisinde aşı ürettiklerini ve uyguladıklarını dinledim. Ben artık gönül rahatlığıyla tüketebilirim. Şimdi kuş gribi konusu var. Önceki kuş gribinde bir karton yumurta satamadık. Bizde, yöneticilerimizde, tüketicilerimizde çok acemice yakalandı. Şimdi ise bölgesel karantina oluşturuldu ve vaka rastlanan yerler itlaf edildi. Diğer bölgeler hem ihracata hem de tüketime açık. Vatandaş da bunu bilinçli ağızlardan, yani bu işi bilen uzmanlardan; kardeşim Yumurtada hiçbir sıkıntı yok, bu bölgede böyle oldu. Ama diğer taraftan tüketebilirsiniz denmeli. Bilmiyorum cevap oldu mu?

Ahmet Coşkunaydın: Son derece doyurucu bir cevap oldu. Siz bitirmeden tekrar size döneyim. Şöyle bir soru geldi. Yaşadığımız yerel hatta bölgesel bile değil kuş gribinin maddi zararı tahmin edilebilir mi? Hangi üreticileri tükenme noktasına getirdi? Böyle bir veri var mı elimizde?

Elif Aşlamacı Attepe: Ben tekrar araya giriyorum özür dileyerek. Hem Necati Bey hem de Nevzat Bey bu soruyu yanıtlarsa çok seviniriz. Ali Bey özellikle Nevzat Tezcan'a bu soruyu yönlendirmiş.

Başmakçı Tavukçuluk Kooperatifi Başkanı Nevzat Tezcan: Kuş gribi devletimizin itlaf ettiği tavukların parasını komisyon oluşturarak ödeme yaptığı bir tazminatlar içerisinde zaten. Yani herkese eşit oranda, tavuğun yaşına göre parasal yardım yapılıyor. Üretici bitti gibi bir durum söz konusu değil. Ancak burada bizimde mağdur olduğumuz bir konu var. Sayın Genel Müdürümüze burada onu da sorayım. İlk kuş gribi çıkan kümese ödemenin yüzde 50'si yapılıyor. Biz ihbar ettiğimiz için üreticilerimizde böyle bir görüş var. Bunun düzeltilmesini istiyorlar. Bunu Sayın Tarım Bakanımıza da aktardık. Burada geçerli olan mevzuatın değişmesi lazım. Diğer taraftan tazminatlar ödeniyor. Devletimiz yanımızda.

Ahmet Coşkunaydın: Ben Necati Bey'e tekrar döneceğim eklemek istediği bir şey var mı diye. Ancak şurayı özellikle vurgulamak istiyorum ki saygıdeğer diğer konuklarımızın da hangisi söz almak isterse ortaya atılan sorularla ilgili olarak kendilerine söz vermeye hazırım. Necati Bey'den hemen sonra aramıza yeni katılan Sayın Kenan Beyaz'a söz vermek istiyorum. Necati Bey sizin eklemek istediğiniz bir konu var mı?

İSTİB Meclis Üyesi ve İSTYUMDER Başkanı Necati Yıldırım: Az önce bir arkadaş marketlerin vadesinden bahsetti. Bunu dikkate alalım istiyorum. Normalde yumurta üretim hammaddelerinin yüzde 90'ı peşin olarak alıyoruz. Markete gönderdiğimiz ürünler satışa dönüştüğü zaman 2 ay 3 ay vade konuluyor. Yani finans maliyet biniyor. Bu maliyet bindiğinde bankaların vermiş olduğu vade ve faiz de üzerine biniyor. Ticaret Bakanlığımızın bir çalışması oldu ancak yürürlüğe girmedi. Normalde yumurtanın bir hafta ile 21 gün arasında ödemeleri yapılır. Marketler 3 aya kadar vadeliendiriyor. Bu da yumurtanın üzerine artı bir maliyet getiriyor. Yani ambalaj, etiket ve lojistik haricinde finans maliyeti oluşuyor. Bunun da dikkate alınması lazım.

Ahmet Coşkunaydın: Yani yanlış anlamadıysam aradaki fark üreticinin sırtına biniyor.

İSTİB Meclis Üyesi ve İSTYUMDER Başkanı Necati Yıldırım: Doğru ama asıl tüketicinin sırtına biner.

Ahmet Coşkunaydın: Çok teşekkür ediyorum. Sayın Kenan Beyaz hoş geldiniz sizi dinliyoruz.

İSTİB 5. Gıda Ürünleri Perakende Ticareti Komite Üyesi Kenan

Beyaz: Efendim hoş bulduk. Saygılarımı sunuyorum. Tüm panelist dostlarıma, arkadaşlarıma ve diğer konuklara. Kusura bakmayın. Araya girmek zorunda kaldım. Hem bir yandan Mersin’de yumurta üretimi alanındayız hem de İstanbul’da da kısmen lokal anlamda 30 yıldır market işi yapıyoruz. Şu konuda İbrahim Bey kardeşimiz ifadelerinde günah keçisini yine marketler olarak gösterince, dolayısıyla sürekli bu şekilde anılmak bizi rahatsız ediyor doğrusu. O açıdan üretici firmaların bu konuda sıkıntılarını biliyoruz. Farkındayız. 30 yıldır da içerisindeyiz. Hakikaten de hem KDV olayında hem vade olayında hem de lojistik anlamda onların sıkıntılarını biliyoruz aynı şekilde bu sıkıntıların yükünü de market alanında da etki olarak kendisini gösteriyor. O açıdan mümkün olduğu kadar aslında hem üretici firmalar hem de hizmet sektöründeki firma temsilcileri kendi sıkıntılarını burada gündeme getirirlerse sanırım hem Saygıdeğer Bakanımızın temsilcileri de orada sanırım hükümetimizin daha nötr daha somut adım atılabilir diye düşünüyorum. Bunu dile getirmek istemiştım. Günah keçisi bulmaktan ziyade üretimdeki sıkıntılar aynı zamanda da market sahasındaki yaşanan sıkıntılar her markette malum fiyat yüksekliği olduğu zaman zaten müşteri kaybına uğruyor.

Her market yarış halinde, müşteri kaybına uğramamak adına belki yüzde 5, yüzde 6, yüzde 10’u geçmeyen karlarla ürün satıyor. Dolayısıyla ürünün fire payı, kırılma payı, dökülme payı, vesaire, vesaire katıldığında belki yüzde 5’lere yüzde 10’lara kadar kârlılık düşüyor. Dolayısıyla da marketler üzerinde de yoğun bir yük olarak görülmesinde fayda var. Bunu paylaşmak istemiştım. Sorunları birlikte ortaya döküp, masaya yatırıp hep birlikte çözüm bulmada çok daha katkı sunmuş oluruz diye düşünüyorum. Saygılarımı sunuyorum.

Ahmet Coşkunaydın: Yaptığınız değerli katkılar için çok teşekkür edi-

yorum. Buyurun siz bir şey söyleyecektiniz İbrahim Afyon Bey. Gerçi size yöneltilmiş bir soru var. İsterseniz onu da söyleyeyim. İkisini beraber toparlamış olalım uygun görürseniz. O soru şu: Deprem bölgesinde yumurta üreticilerinin ne kadarlık zararı olduğu? Üreticilerin elindeki ürünün alınması adına sektör herhangi bir çalışmada bulundu mu?

Yumurta Üreticiler Merkez Birliği (YUM-BİR) Başkanı İbrahim Afyon: Teşekkür ediyorum. Öncelikle Kenan Bey'in sözüyle başlayıp, şöyle söyleyeyim. Bizim kastettiğimiz yumurtamızın yüzde 60'ını pazarlayan ulusal marketlerle. Evet, ulusal marketler en ucuz fiyata satma mecburiyetindeler ve satıyorlar. Tüketicie ulaşımında en ucuza sattıklarını onlardan önce ben iddia ediyorum. Ama lakin kâr marjlarından kaynaklı dönem dönem üreticiler zarara girebiliyor. Şimdi Kenan Bey'e şöyle sormak istiyorum. Kaç TL'ye aldığı yumurtayı kaç TL'ye satıyor? Aradaki fark nedir? Şimdi marketlerin şöyle bir hesabı var. İşte; amortisman gideri, raf gideri, işçilik gideri, enerji gideri, finans gideri gibi farkları kenara koyuyor. Yumurtaya yüzde 3-yüzde 5 koyuyorum diyor. Yumurtayı tek el ürünü gibi düşünelim. Bugün aldığı yumurtayı normal market 3-4 günde pazarlayabiliyorlar. Fire olayında, Ulusalların pek yaptığını düşünmüyorum. Ama orta ölçekli marketlerin firede iade durumları da var. Yani bu genel olarak incelendiği zaman, global incelendiği zaman evet bir market aldığı fiyata da verebilir. Yani 1-2 marketin olayını konuşmuyoruz. Biz genel anlamda konuşuyoruz. Marketlerin kâr marjı. Ben yumurtayı bugün itibariyle 2 TL'ye satıyorsam. Bunun üzerine ambalaj, nakliye, market kârını koyduktan sonra kaçta satması gerekir? Ben o makul kârdan sonraki kısmı için konuşuyorum. Bugün için 3TL ve üzeri yumurtalar pazarda evet yüksek gözükebilir. 2 TL'den ancak üreticiden çıkabildiği için. 2 TL'den üreticiden çıkıyor. Maliyeti 1,80-1,85 TL. Eğer hayvanı sadece yediği yemle hesaplanacaksa evet. 1,50-1,60 TL. 1,50-1,60 TL'ye sadece hayvanın yemini alıp hayvanı yedirdikten sonra sizin söylediğiniz o giderleri bu üretici nasıl karşılayacak. Kendi hayatını nasıl idame edecek. 120-130 TL'ye almış olduğu hayvanı yumurtlatacak. Her yıl 300'ün üzerinde yumurta alma mecburiyeti var. 300 adet yumurtayı yansıtacak ve 150 TL'ye aldığı hayvanı 30 TL'ye satacak. Aradaki 120 TL'lik fiyat sadece hayvanın kendinedir. Ayriyeten günlük kendisine 110 gram yem parası kazandıracak yumurtadan. Ayriyeten yumurtlamayan hayvan arkadaşının yemini de o yumurtadan karşılamak durumunda.

Yani bu tarz hesaplar var. 1 adet yumurta 200 grama mâl olur. Evet, marketçilerin sıkıntıları var ama yumurta sürümlü ürün olduğu için kâr marjı çok düşük olmalı. Minimize olmalı. Tekel ürünü gibi. Burada arkadaşımızın sorusu: Deprem bölgesindeki yapılanlar. Deprem olduğu günden itibaren biz Yum-Bir olarak üretici arkadaşlarıma ve Bölge Başkanlarıma çok teşekkür ediyorum. Bütün bölgelerle birebir yakından ilgilendiler. Antep'te Bölge Başkanlığı var. Antep Bölge Başkanlığından başlayarak, biz o bölgedeki üreticilere ne yapabiliriz boyutunda inanın bize sonradan resimler geldi. Yumurtacı arkadaşların depolarındaki yumurtalar canhıraş dağılmış, darmaduman olmuş. Hiçbir şey talep etmediler. Bizim bir şeyimiz yok, ne yapabiliriz. Antep Bölgesinin kendi bölgesi de yumurta yardımı hat safhada oldu ve o bölgeden bize ulaşan küçük üreticiler yani bir üreticimizin 30 adet tavuğu varmış yeme ulaşamıyormuş. Onu Osmaniye'de, biraz daha anlaşılır olsun, net olsun. 50 kg'lık yemini bir şekilde orda ki üreticimiz aracılığıyla o arkadaşta temin ettik. Yayladağ'da, Samandağ'da üretici arkadaşlar, bir tanesi gezen tavuk yapıyor diğeri kafeste tavuk yapıyor. Bunlar yeme ulaşamadılar. Sağ olsunlar Bakanlığımızın bize verdiği talimatla kendilerinin girişimleriyle, Adana'daki başka farklı bir x yem üreten arkadaşımızdan 10'ar ton yem bağışı yapıldı. Elbistan'da üretici arkadaşımız vardı. Yeme ulaşamıyordum dendi. O gün 7 ton bir, 3-4 gün sonra 1 ton yem. Yumurtasını aldık. Orda ki hayır kurumlarına vermeye çalıştık. Ama biz şunu istedik. Orda ki üreticimiz ve orda ki yumurta ticareti yapan arkadaşlarımız. Kendi ayaklarının üzerinde dursun. Orda ticaret dönsün. Ben hayır yapacağsam orda ki tüccardan alıp hayır mutfağına aktaralım. Çalışmamız vardı. Ve oradaki arkadaşlarımızın satamadığı yumurtaları biz hayır mutfaklarına pas etmeye çalıştık. Biz Kayseri'den yumurta sevkiyatı yaptık. Türkiye'deki üretici arkadaşlarıma teşekkür ediyorum. Hepsi de karınca, kararınca destek oldular. Malatya'daki üreticimiz ilk gün elektrik kesintisinden kaynaklı kendi yemini yapamadı. Kayseri'den torba yemle hemen hayvanları aç bırakmamak kaydıyla hemen yem sevkiyatı yaptık. Orda

ki elektrik sıkıntısı bittikten sonra orda ki üreticimiz kendi üretimini tuttu Maraş'taki hayır mutfaklarına çadır kentlere dağıtmaya başladı. Biz üreticiler olarak; Konya Bölgesi Hatay'la birebir ilgilendi. Kayseri Bölgesi birebir Maraş'la ilgilendi. Antep Bölgesi keza kendisi ve çevresiyle ilgilendi. Yani sektörümüz adına bize ulaşan yardım taleplerini, sağ olsun Bakanlığımız adına gidermeye çalıştık. Ama sonuçta herkesi memnun edemiyoruz. Oradaki üreticimizin o yumurtayı satacak müşterisi kalmadı. Parayla satacak müşterisi kalmadı. Bir parça yardımcı olmaya biz çalıştık ama Allah devletimize zeval vermesin. Devletimizin burada girişimleri katkıları çok büyük. Bunları tarih yazacak.

İSTİB 5. Gıda Ürünleri Perakende Ticareti Komite Üyesi Kenan Beyaz: Teşekkür ediyorum İbrahim Bey açıklamalarınız için.

Ahmet Coşkunaydın: Çok teşekkür ediyorum. Çok sağ olun. Ağzınıza sağlık. Şimdi bize son anda katılıp değerli bilgileriyle katkıda bulunan Sayın Kenan Beyaz Bey'e tekrar tekrar teşekkür ediyorum.

Kenan Beyaz: Ben teşekkür ediyorum.

Ahmet Coşkunaydın: Eğer eklemek istediğiniz bir şey varsa onu dinledikten sonra sizi yayından alacağım.

Kenan Beyaz: Teşekkür ediyorum. Gerekli cevabı aldım. Burada bütün kastım şu: Yani mümkün olduğu kadar kamuoyuna günah keçisi çıkarmak yerine sorunu masaya yatırıp hep birlikte çözüm arayışına gitmek açısından katkı sunmaktı. Hakikaten de marketçilerin büyük sıkıntıları vardır. Malum piyasada sıkıntılı, durumu aksettirmek istemiştım. Teşekkürler. Çok sağ olun. İbrahim Bey'e ayrıca teşekkür ederim.

Ahmet Coşkunaydın: Biz de teşekkür ediyoruz verdiğiniz katkılar için ama arzu ederseniz programa birlikte devam edebiliriz. Bunu da tekrar vurgulamış olayım.

Şimdi izin verirseniz Elif Hanım bir soruyu aktaracak. Elif Hanım sizi dinliyorum.

Elif Aşlamacı Attepe: Çok teşekkürler. Ali Garipoğlu'nun bir sorusu var. Uzunca, ben hemen hızlı hızlı okuyacağım: “Bir akademisyen olarak sormak istiyorum. Sektördeki farklı paydaşlarımızın bilgi seviyeleri hakkında ne düşünüyorsunuz? Bu konuda uygulama konusunda eğitim kurumları olarak büyük sıkıntı içindeyiz. Acaba yumurta sektörünün paydaşları olarak öğrencilerimizin uygulama anlamında eksikliklerinin giderilmesi konusunda ne düşünüyorsunuz? Bu konuda sizin üzerinize düşen vazifeler var kanımca. En azından staj yeri bulması konusunda çektiğimiz sıkıntıların giderilmesinde yardımcı olabilir misiniz?” diye sektöre sormuş. Nevzat Bey telefonda Necati Bey ve Nevzat Bey'den bu sorunun cevabını alabilirsek sonrasında artık yavaşça son sözleri alıp, kapanışa geçeceğiz efendim. Buyurun Necati Bey.

İSTİB Meclis Üyesi ve İSTYUMDER Başkanı Necati Yıldırım: Normalde Nevzat Bey'in vermesi gerekli çünkü ağırlıklı veteriner bölgesi orası.

Elif Aşlamacı Attepe: Nevzat Bey o zaman cevap verirse seviniriz. Buyurun Nevzat Bey.

Başmakçı Tavukçuluk Kooperatif Başkanı Nevzat Tezcan: Soruyu tekrar alabilir miyim?

Elif Aşlamacı Attepe: Bir akademisyen olarak sormuş Ali Bey. Mezunlarımızın eğitimleri hakkında ne düşünüyorsunuz? Yeterlilikleri hakkında ve staj yeri bulması konusunda ve onların istihdam edilmesi konusunda çeşitli sıkıntılar yaşıyoruz. Bu konuda sizlerin düşünceleriniz, uygulamalarınız neler? Böyle bir soru gelmiş.

Başmakçı Tavukçuluk Kooperatif Başkanı Nevzat Tezcan: Şimdi güzel bir konuya değinmiş. Yetişen veterinerlerimizin kanatlı hayvan

üzerinde pek bilgilerinin olduklarını sanmıyorum. Staj yeri bakımından nerede staj yapacaklarını bilmiyorum ama tahmin ediyorum yurtdışında görmeleri lazım. Ben birkaç arkadaştan öğrendim. Bilgili insanlardan öğrendiğimi bahsediyorum. Kanatlı üzerine Sayın İbrahim Afyon Başkanımız da bilir. Necati Başkanımız da bilir. Kanatlı üzerine veteriner olarak gerçekten sıkıntımız var. Yetiştirmekte. Ama çözüm olarak bunu devletimizin öngörmesi lazım. Teşekkür ederim.

Elif Aşlamacı Attepe: Peki çok teşekkürler. İbrahim Bey size de söz verelim lütfen. Buyurun.

Yumurta Üreticiler Merkez Birliği (YUM-BİR) Başkanı İbrahim Afyon: Staj konusu gerçekten ülkemizin ve sektörümüzün ihtiyacı olan bir kanayan yarası diyelim. Adını koyalım. Biz üreticiler olarak sektör olarak yetişmiş eleman bulmada sıkıntı yaşıyoruz. Ali Bey'in bahsettiği gibi öğrencilerimize staj yapacak alan bulmakta zorluk çekiyorlar. Biz Yum-Bir olarak Başkanlarımızın illerinde özellikle şahsımı söyleyeyim. Veterinerlik ve Ziraat Fakültesi öğrencilerine rica ediyorum. Siz mezun olduktan sonra nerede eğitim göreceksiniz? Veya nerede ticaret yapacaksınız? Ekmeğinizi nerede kazanacaksınız? Bizim sektörde. Siz mezun olana kadar selamün aleyküm arkadaş deyip de kapımızı çaldınız mı? Kayseri üzerinde söyleyeyim. Elli küsur tane altmış küsur tane çiftlik var. Bir tanesine gidip de; Abi geleyim, abi gideyim. Burada tavuklar ne yiyor? Ne içiyor? Bakayım dese yani resmi olmasa da. Böyle bir arkadaşla bütün sektörümüzün ihtiyacı var. Nevzat Bey'in dediği gibi her şey okulda öğrenilmiyor. Okulda çok büyük bilgiler var ama bir tavuğun otopsisini görmemiş, beslenmesini görmemiş. Bir tavuğun enerji-protein dengesini, yemde rasyonunu bilmemiş sahada görmemiş. Arkadaşın mezun olduktan sonra on tane diploması olsun. Onu fiili olarak, o tozu almadıktan sonra başarılı bir veteriner, başarılı bir ziraat mühendisi olacağını düşünmüyoruz. Eğer öyle üniversitelerimizden aktif öğrencilerimizden bize talep gelirse, biz onlara seve seve işletmemizi açacağımızı söyleyebilirim. O eğitim konusuna gerçekten bizim ihtiyacımız var.

Elif Aşlamacı Attepe: Çok teşekkürler. Biraz önce bir telefon geldi. Ülkü Karakuş Yem-Bir Başkanı, şöyle bir şey söyledi. Ben hemen size aktarıyorum. Zootechniklerimiz ve Veteriner hekimlerimizden gerçekten çok çok kıymetli arkadaşlarımız var. Dünya çapında bu anlamda çalışmalar var. Hatta Salih Müdürünüz de belki bu konuda bir iki söz söylemek ister diye bir telefon aldım. İletmemi rica etti. Salih Bey bir iletici olarak ben size söz vereyim. Sonra yavaştan kapatacağız programımızı. Buyurun.

Tarım ve Orman Bakanlığı Hayvancılık Genel Müdürü Salih Çelik:

Çok teşekkür ediyorum. Biraz önce Nevzat Başkan'ın söylediği tazminattan bahsetmek istiyorum. 2020'de çıkan tazminatlı hastalıklarla ilgili yönetmelikte bu var. Buradaki temel maksat şudur: İşletmesi pozitif çıkan yani biyogüvenlik önlemlerini almamış olan işletmeye yüzde 50 ödeniyor. Negatif çıkan işletmelere de genel olarak kontrol altına almak için tamamı ödeniyor tazminatın. Asıl sebep bu. Yani siz diyor bir işletme işletiyorsanız onun biyogüvenlik önlemlerini tamamen almanız gerekir diye bir ibare var. Ülkü Karakuş Başkanın da dediğine gelmek istiyorum. Şimdi bir veteriner hekim beş yıllık fakülteden mezun olur. Nasıl Tıp Fakültesi mezunu da 6 yıllıktır ama pratisyen hekimdir. Özel ilginiz yok ise veya İbrahim Afyon Başkanın da dediği gibi siz eğer üçüncü, dördüncü, beşinci sınıfta herhangi bir şey. Bu alt hastalıklar olabilir, kanatlı olabilir, veya büyükbaş olabilir. Ya da pet çalışacaksınız. Yani ona yönelmeniz gerekiyor. Şu fark var yalnız. Türkiye'de Tıp Fakültelerinde Viroloji kürsüsü yoktur. Sadece Veteriner Fakültelerinde vardır. Dünyada aşı üreten bununla alakalı Robert Koch Enstitüsünün başındaki de Veteriner hekimdir. Yani veteriner hekimler bu konuda çok donanımlı ama kanatlı sektöründe biraz önce İbrahim Afyon Başkanın dediği gibi 1) Zootečni olacaksınız. 2) Bakteriyolog olacaksınız. 3) Virolog olacaksınız. Yani bu kolay elde edilebilir bir şey değil. Eğer okuldan sonra bir uzmanlık yapmıyorsanız tamamen aktif olarak çalıştığınız bir yerde bu tecrübeyi elde edebilirsiniz. Yani tavuğu veya civcivi açtığınız zaman pat diye içerde hangi hastalık olduğunu anlayamazsanız bu tamamen pratikle ve uzmanlaşmayla alakalı bir şey. Demek istediğim o. Tazminat konusu bu. Biz de devlet olarak biraz önce Kenan Bey gitti. Çok değil altı ay olmadı zannedersem. Genel Müdürlüklere biliyorsunuz bir yasa çıkacağı zaman mutlaka görüş soruyor Ticaret Bakanlığımız ve onlarla alakalı da o Bakanlıklar arası mevzuat görüşmelerinin bittiğini düşünüyorum. Yakın zamanda meclisimize getirirler mi? Bilmiyorum. Bu

30 günlük mevzuyla alakalı konuyu. Onun dışında da sormak istediğiniz bir şey varsa, seve seve cevaplarım. Ben herkese, katılımcılara, tüm arkadaşlara teşekkür ediyorum. Adresimiz belli. Sizleri de tanıdığımıza çok memnun oldum. Çok teşekkür ederim.

Ahmet Coşkunaydın: Buyurun İbrahim Bey.

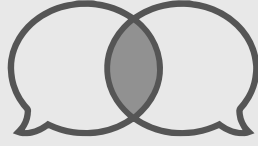
Yumurta Üreticiler Merkez Birliği (YUM-BİR) Başkanı İbrahim Afyon: Yorumlarda görünce Ülkü Başkanım da oradan telefonla katılınca aklıma geldi. Gerçekten ben genelleme olarak ülkeme, sektörüme ve üretici arkadaşlara teşekkür ederken yorumlarda da Zootekniler Federasyonunun oraya yem desteğinden bahsetti. Yani Yem Sanayicileri Birliğinin o denli yem desteğinin, şu an rakamsal olarak hatalı söyleyebilirim. Çok sayıda yardımlar oldu o bölgelere. Şimdi koordinasyonun önemi burada açığa çıkıyor. İlk gününde herkes heyecanla bir şeyler yaptı. İnanın kayıt altına alınmayan yüzlerce binlerce yardımlar ulaştı. Bunlar kayıt altına nasıl alınır bilmiyorum. Allah nezdinde herkes oraya bir damla faydalı olsun anlamında, herkes bir şeyler yaptı. Kimse reklam için yapmadığı için çoğu kişinin ismini anamıyoruz. Sadece şu an önümüze geldiği için Zootekniler Federasyonuna teşekkür ediyoruz. Yem Sanayicileri Birliğine teşekkür ediyorum. Yum-Bir Üreticileri Başkanlarına, Bölge Başkanlarına ve üreticilerine ayrıca teşekkür ediyoruz. Ve bu dönemde bizim sektörümüz yarım saatlik organizasyonla AFAD'a 4 milyon TL bir anda yardım yaptı. Yani insanımız üreticiler boyutunda ve tüm insanımız o bölge için neler yapacağını biz gördük. Biz devletimize çok teşekkür ediyoruz. Devletimiz bu günler için var. Her şey için biz teşekkür ediyoruz.

Ahmet Coşkunaydın: Öncelikle ben her biri konusunun uzmanı birbirinden değerli katılımcıların verdiği çok aydınlatıcı ufuk açıcı bilgiler için sonsuz teşekkürlerimi iletiyorum. Hem kendi adıma hem de panelimizi izleyenler adına. Ben kapanış konuşması için sözü sevgili Başkan Bülent Bey'e vermeden önce herkese acısız, kedersiz, mutlu, güzel ramazanlar diliyorum. Yine benzer programlarda buluşmak üzere buluşma umudumu tekrarlayıp teşekkürlerimi sunuyorum. Kapanış için söz sırasını Sayın Bülent Başkan'da, buyurun efendim.

İSTİB Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap: Teşekkür ederim Ahmet Bey. İstanbul Ticaret Borsasının, pardon İstanbul Ticaret Borsası adına değerli katılımlarından dolayı Tarım ve Orman Bakanlığı Hayvancılık Genel Müdürü Salih Bey'e, Yumurta Üreticiler Merkez Birliği (YUM-BİR) Başkanı İbrahim Bey'e, Başmakçı Tavukçuluk Kooperatifi Başkanı Nevzat Bey'e ve İSTYUMDER Başkanı Borsamızın Meclis Üyesi Necati Bey'e değerli katkılarından dolayı çok teşekkür ediyorum. Programımızın düzenlenmesinde emeği geçen herkese, dinleyicilerimize ve moderatörümüz Ahmet Bey'e de çok teşekkür ederiz. Bu toplantılarda konuşulan her konu, dile getirilen her sorun sektör için büyük önem taşıyor. Tüm sektörlerimizi buluşturduğumuz sorunlarına ve ihtiyaçlarına dikkat çektiğimiz bu platformda İstanbul Ticaret Borsası olarak üzerimize düşen her konuda destek vermeye devam edeceğiz. Hepinizi saygı ve sevgiyle selamlıyorum. İyi günler diliyorum.

PERAKENDE GIDA
TİCARETİ
TOPLANTISINI
İZLEMEK İÇİN
QR KODU
OKUTABİLİRSİNİZ





BORSA MEYDANINDA
SEKTÖRLER KONUŞUYOR
NİSAN 2023



PERAKENDE
GIDA TİCARETİ

TOPLANTI ADI

Borsa Meydanında Sektörler Konuşuyor
Perakende Gıda Ticareti

TOPLANTI TARİHİ 27 NİSAN 2023 / 14.30



AÇILIŞ KONUŞMASI

Ahmet Bülent Kasap, İSTİB Meclis Başkanı

MODERATÖR

Celal Toprak, Güvenilir Ürün Platformu Başkanı

KATILIMCILAR

- **Ahmet Bülent Kasap** İstanbul Ticaret Borsası Meclis Başkanı
- **Sezai Uçarmak** T.C. Ticaret Bakan Yardımcısı
- **Alp Önder Özpamukçu** TOBB Perakendecilik Meclisi Başkanı
- **Ömer Düzgün** Türkiye Perakendeciler Federasyonu Yönetim Kurulu Başkanı
- **Neşet Çil** İSTİB 5. Gıda Ürünleri Perakende Ticareti Meslek Komitesi Üyesi

Celal Toprak: Az önce Sevgili Başkanlara, konuşmacılara ilettim. Bu, İstanbul Ticaret Borsasının başlattığı çok önemli bir süreç... Siz daha önce de iştirak etmiştiniz, borsa o sektörlerin nabzını tutuyor. Burada çok önemli bir işlev yerine getiriyor. Bu defa da perakende sektörü ile bir aradayız ve siz de perakende sektörünün Ankara'daki yardımcısı ya da onları destekleyen, onları yönlendiren kuruluşun başındaki bir isim olarak bizimle birliktesiniz. Ben öncelikle İstanbul Ticaret Borsası Meclis Başkanı Bülent Kasap'a açılış için kısa bir söz veriyorum efendim. Açılış ve selamlama için sizlere hitap edecek sonra size sözü aktaracağım. Bülent Başkanım buyurun söz sizin.



Ahmet Bülent Kasap

İstanbul Ticaret Borsası Meclis
Başkanı

İSTİB Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap:

Değerli Bakan Yardımcım, STK'larımızın Saygıdeğer Başkanları, perakende sektörümüzün ve ekonomi medyamızın kıymetli temsilcileri, hepinizi saygıyla selamlıyorum...

Bugün "Borsa Meydanında Sektörler Konuşuyor" toplantılarımızın 13'sünü düzenliyoruz. 2022 yılının ilk ayında başladığımız Borsa Meydanında bu ay gıda perakendeciliğini konuşacağız... Hepiniz tekrar hoş geldiniz.

Bizim aileden gelen iş kolu gıda sektörü, hal böyle olunca bu toplantı için hazırlanırken biraz geçmişe gidip anıları, aile büyüklerinden bizlere anlatılanları yâd etmiş oldum.

Türkiye'nin kırsal nüfusunun yüksek olduğu yıllarda, kırsaldaki perakendeciler, köy köy gezip daha çok mübadele ile ürünlerini satan çerçilerdi. Kasaba ve şehirlerde ise bu iş bin bir çeşit malın bir arada bulunduğu bakkallar tarafından yürütülürdü. Artık çerçilik ortadan kalktı. Şimdi sadece anılarda ve bazı soyadlarında yaşıyor. Son zamanlarda organize perakendenin güçlenmesi ve zincir marketlerin ülke çapına

yayılmasıyla bakkallar da dönüşüm geçiriyor. Çoğu, zincir marketlerle rekabet edemediği için kapanıyor, bazıları ise özel servis hizmeti ya da organik ürünler satarak farklılaşma yoluyla ayakta kalıyor. Bu toplumsal dönüşümün bir sonucu... Kentleşme, hane halkında çalışan sayısının artması, evsel tüketimdeki dönüşüm, rekabet, alışveriş tarzındaki farklılaşma ve daha birçok neden, perakende sektörünü de dönüştürüyor.

Bizim bugün tartıştığımız perakendecilikle ilgili sorunlar, ABD'de 1930'lar, 1940'larda yaşanmış. Tabii ABD'de bizimle kıyaslandığında rekabet hukuku ve anti tekel yasalarının geçmişi daha eski. Bu nedenle, haksız rekabet, zincir marketlere ürün sunan gıda sanayicisinin mağduriyeti gibi konularda daha hızlı çözümler üretilmiş. Ama orada da küçük işletmeler zorluklar yaşamış, tüketici mağdur olmuş, gıda sanayi haksızlığa uğramış.

Hepiniz çok iyi bilirsiniz ki gıda perakendeciliği, perakendenin diğer alanlarından daha farklı ve özel sorunlara sahip... Çünkü gıda, diğerleriyle kıyaslandığında ömrü çok kısa bir ürün... Raf ömrü birkaç günle sınırlı ürünler bile var... Bu durum da sektörün sorunlarını artırıyor ve çözümünü zorlaştırıyor. Gıda perakendeciliğinin sorunları için üretilen çözümlerin tüm paydaşlar tarafından kabul edilebilir olması daha da zor görünüyor.

İşte bu toplantıların amacı da sektörün farklı temsilcilerinin sorunlarını dile getirmesini ve çözüm önerilerini sunmalarını sağlamaktır. İnşallah gıda perakendeciliği sektörünün sorunların tespiti ve çözüm önerilerinin tartışılması için oluşturduğumuz bu platform sektör için faydalı olacaktır. Toplantımıza katılan kıymetli katılımcılara ve dinleyicilerimize şükranlarımı sunuyorum. Bu düşüncelerle hepinizi saygıyla selamlıyor, toplantımızın sektörümüz için güzel gelişmelere vesile olmasını temenni ediyor, sözü kıymetli sektör temsilcilerimize bırakıyorum.

Celal Toprak: Sevgili Başkanım çok teşekkür ederim.

Ben Sayın Bakana sözü vermeden gıda perakendecilerinin özellikle pandemi döneminde göstermiş oldukları anlayış ve performans nedeniyle o dönemi de çok yakından takip eden bir gazeteci olarak teşekkür ediyorum sizin adınıza Sevgili Başkanım. Bülent Başkan hem İstanbul Ticaret Borsasının Meclis Başkanı hem de aileden. Biraz önce ifade ettiği gıda perakendeciliğini çok yakından izleyen birisi... O raflara bizim aç kalıp saldırdığımız günlerde, tüketici olarak söylüyorum, gıda perakendecileri çok başarılı bir sınav verdiler. Belki de Türkiye'nin başka ülkelerden farklı ve olumlu görünmesinde onların da önemli bir payı oldu. Sayın Bakanım, çünkü o dönemde çok yakından takip etmiştik. İstanbul Ticaret Borsası ile birlikte çok yakından izlemiştik. Çok doğru bir sınav verilmişti. Onu sizinle zaten bildiğiniz bir konu ama paylaşmak istedim Sayın Bakanım. Sayın Bakan bu konuda güvenirlilik meselesini Türkiye'de gündeme getiren ilk isimlerden biri, o anlamda Ticaret Bakanlığında onun ayrı da bir yeri var bizim için. Efendim söz sizin buyurun.

Sezai Uçarmak
T.C. Ticaret Bakan Yardımcısı



T.C. Ticaret Bakan Yardımcısı Sezai Uçarmak:

Celal Bey çok teşekkür ediyorum. Sağ olasın. Çok değerli sektör duayenleri, her biriniz bir STK'nın başındasınız sektörün duayenleri olarak. Hepinizi sözlerime başlarken saygıyla selamlıyorum.

Ben aslında dış ticaretle, gümrükle alakalı bir bilgi birikimine sahibim. Ama son dört yıldır aktif olarak bu işle ilgileniyorum. Bazı okumalar yapmaya çalışıyorum. Şimdi gördüğüm şey şu; Gümrüğün bir kuralı var. Enternasyonal anlaşmalar var, kendi kanunumuz var. Orada da enternasyonal kuralların devamı var. Ekibiniz iyiye, altyapınız düzgünse aslında sistemi kontrol etme şansınız var. Yani oradan kolay kolay bir şeyin kaçma şansı yok. Fakat iç ticarete tamamen örfe göre şekillenen bir alan. Dolayısıyla örfe göre şekillenen alanda günlük gelişmeler, dünyadaki gelişmeler, insanların ahlakındaki değişimler bile aslında ticaretin ana hareket ettirici motivasyonunu etkiliyor. Dolayısıyla insanların gelecek beklentisindeki bozulmalarında ben perakendeyi çok yakından ilgilendirdiğini, doğrudan sektörü yönlendirdiğini de düşünüyorum.

Geçen seneydi sanıyorum hem tacir hem sanayici bir grup arkadaşla İstanbul'da bir yerde sohbet ederken arkadaşlardan birisi dedi ki, bir buçuk saattir konuşuyorsun hiç ahlaktan bahsetmedin. Evet bu işin bir yerinde bir ahlak problemi olduğunu ben de biliyorum ama devletin, hükümetin yapması gerekenleri ben sana anlatmadan bunu söylersem milletin ahlakına bahane buluyorsunuz, hiçbir şey yapmıyorsunuz oturuyorsunuz yerinizde diyeceksin.

Cumhuriyet tarihi boyunca devlet ikinci dünya savaşın dışında, insanların ticari faaliyetlerini çok kısıtlayacak hiçbir uygulamaya gitmemiş. Yani İkinci Dünya Savaşı yıllarında bir Milli Koruma Kanunu var ki öyle bir şeyi Allah bir daha göstermesin. Sizin bütün ticari iktisadi faaliyetlerinize müdahale etme hakkını hükümete devlete veren bir kanun... Bizim mantığımızın tamamı da serbest ticaretten yana, aslında hepimiz bunu düşünüyoruz. Fakat şunu da ifade edeyim. Aslında birazdan verilere geleceğim. Sadece başlangıç olarak yanlış bir şeyler söylemek istemiyorum. Ama burada bu mantıktaki değişiklikleri iyi izlemek gerekiyor. Dünyada ticaretin yönünü belirleyen birçok faktör var. Savaşlar, bunalımlar... Ama bunun yanında insanların iktisadi varlıklarındaki değişimler, onun dışında teknolojik değişimler ki son 20 yılımızı 30 yılımızı, fiilen bunları belirler vaziyete geldik ki perakende dediğimiz konu önceden gündemde olmayan birçok mevzuyu gündeme getirdi. Önce organize perakende oldu, organize perakendenin de altını oyan bir elektronik ticaret konusu gündeme geldi ki önlem alma ihtiyacı da doğdu.

Şimdi neden bahsediyoruz. Bir değişiklik var hayatımızda, perakendenin mantığında bir değişme var. Biraz önce Sayın Başkan da açılış konuşmasında ifade etti; sektörün bir tarafı gelişirken öbür tarafı ben tutunamıyorum diye çok ciddi feryat ediyor. Şimdi onun durumunu

düzeltebilmek için yapabileceğimiz birçok şeyi memlekete, millete çok faydasının olup olmadığını da tartışmanız gerekiyor. Birazdan belki gündeme de gelecektir. İşte yaylalarda zincir marketler var. Ama bunu açan bir irade var; yerel yönetimler. Şimdi biz yaylada zincir marketi kapatmaya kalksak milletin herhalde çok ciddi bir gerilim yaşarız. Ama buna ihtiyaç var mı? Yok mu? Bunu yerel yönetimdeki insanların yapması gerektiğini de ifade ediyoruz. Halk arasında bir tabir var. Davacının şaşkını derdini mübaşire anlatırmış. Şimdi bizim bunu da çok ortaya net koymamız lazım. Neyi nasıl çözmemiz gerekir. Bunu da çok iyi bir şekilde milletin önüne koymamız gerekiyor.

Ne kadar bir büyüklükten bahsediyoruz, ben onu isterseniz size şöyle ifade edeyim. Şu anda bizim toplam şirket sayımız 1 milyon 450 bin yani 195 bin anonim şirket var. 1 milyon 200 bine yakın, 1 milyon 180 bin küsur limited şirket, 46 bin kooperatif, 12-14 bin kollektif komandit toplam 1 milyon 435 bin. 640 bin ticari işletme var. Gerçek kişi ticari işletme. Yaklaşık 2 milyon 400 bin de esnaf işletmesi var. Bunlarda tek kişi de çalışıyor olabilir yanında birkaç kişi çalıştıran müesseseler de olabilir. Yani biz toplam 4 milyon 400 bin gibi bir ticari ünitelerden bahsediyoruz. Bunun gayrisafi büyüklüğünü de siz biliyorsunuz zaten. Yaklaşık 800 milyar dolarlık bir hacim var şu anda. Zaman zaman doların eksilmesinden, artmasından kaynaklanan sorunlar da ortaya çıkıyor. Türkiye'nin dış ticaretini kim yapıyor. Ona bakıyoruz, yaklaşık 100 bin ihracatçı var. 90 bin civarında da ithalatçı var. Bu konuda sayılar zamanla değişiyor ama 130-135 bin civarında ithalat-ihracat yapan müessese var. Bunun da 5-6 bini gerçek kişi. Dolayısıyla ulaştığımız büyüklük de 250 milyar dolar, şimdi 260 milyar dolar civarında. İthalat ise zamanlarda enerjiye 110 milyar dolarlık bir ödeme nedeniyle de çok ciddi bir şekilde şişmiş durumda. Yak-

laşık 500-600 milyar dolarlık bir dış ticaret yapısından bahsediyoruz. Tabi buraya dâhil edilebilecek şeyler olabilir. Transitten kaynaklanan, bizim ticari faaliyetlerimiz de yurt içinde depolanarak başka yerlere de giderler de bahsedilebilir. Son rakamlar yok elimde ama 2021'e göre şöyle bir baktım, gıdada şirketlerimizin % 12'si üretici. % 8,5'i tedarikçi, yaklaşık % 46 da perakendeci var. Perakendenin içinde organize perakende ne durumda, o da %50'leri geçiyor herhalde. Yavaş yavaş sürekli bir şekilde payını artırdığı için. Batılı ülkelerde de gelişmiş ülkelerde de bu organize perakendenin çok daha yüksek oranlarda olduğunu biliyoruz. Şimdi yaşadığımız sorunların önemli bir bölümü gıdadan kaynaklanıyor. Gıda tabi bir başka açıdan da önemli, insanlar bir yatırım yapmak istediğinde bir atölye kuracaksa makinenin fiyatı iki katına çıksa insanlar cebinde onun için hazır finansmanı olsa bile gidip onu alıp hemen işlerine başlamıyor. Yani önce Alman Makinesi yerine Çin Makinesi kullansam acaba olur mu? Bu fiyat artışı niye oldu? Ben belli bir süre beklersem bundan acaba istifade edebilir miyim diye düşünüyor. Sonra ben ikinci el makine kullansam acaba bu sistemi sürdürebilir miyim diye düşünüyor ama bakın orada her halükarda yani ekonomik duruma göre bir karar verme süreci ortaya koyuyor fakat markete gidip de rafta makarnayı görmeyen adamın gerçekten kimyası bozuluyor. Bakın bu ülkenin yaşadığı hani çok büyük bir açlık krizi en azından bizim yaşımızdaki insanlar hatırlamıyor. Yani öyle bir şey yok. Evet, bazen karaborsa olduğu oldu, 80 yıl öncesinde... Ama insanların açlıktan öldüğü bir dönem, en azından yaşımızdaki veya sizlerin yaşındaki insanların hatırlamadığını düşünüyorum. Ama bu toplumdaki gıda ürünlerinin özelliğinden kaynaklanan, yani “acaba bulamazsam ne olur?” işte bu insanları yanılsa sevk eden önemli bir şey. Bundan da

istifade edenler oluyor doğal olarak şimdi Türkiye'nin ticareti üzerine serbest piyasayı ise ben şurada sektörlerin mutlaka titizlikle korunması gerektiğini düşünüyorum. Yani devletin serbest piyasayı kaş göz işaretiyle dahi bozacak bir şeye izin vermemesi gerekir. Bakın devletin fonksiyonunun bu olması gerek:

Birincisi üretim yeterli olacak. İkincisi piyasa oluşumunda devlet kesinlikle kaş göz işaretiyle dahi piyasanın etkilenmesine izin vermemesi gerekir diye düşünürüm. Çünkü temel sorunlarımız şunlar:

- 1) Üretimle ilgili bazı problemlerimiz var.
- 2) Ticarileştirmesiyle ilgili ciddi sorunlarımız var.

Şimdi tarım ürünlerinin ticarileştirilmesinde alınan tek önlem, bakın yani bunu gerçekten hani bizim muhataplarımız bize kızabilir. Niye öyle söylüyorsunuz, biz de çalışıyoruz diyebilir ama gördüğüm şudur; Lisanslı Depo, Ürün İhtisas Borsaları ve Elektronik Ürün Senedi dışında yapılmış çok fazla elimizde bir enstrüman yok. Yani hepimiz çok üretiyor da olsak bir hasat dönemi problemi yaşıyoruz. Geçen sene ben yan sanayi ürünlerinin Genel Kurul Toplantısına girdim. Orda kendilerine şunu söyledim. Biliyorsunuz devletin almış olduğu bazı önlemler var. 12 TL fiyat dedi ayçiçeğinde ama 9 TL'ye kadar inebiliyor. Yani Karadeniz Birlik her sene 30 bin ton ürün alıyordum diyor o zaman ya kapımda 100 bin ton ürün bekliyor, çünkü tüccar almadı bana geldi. Oradan yola çıkarak o yan sanayicilere söylediğim şeyi söyleyeceğim. Dedim ki biz bu sene mesela en az bir buçuk milyon ton daha yurt dışından ithal edeceğiz. Yani 2 milyon ton ürettiyssek bir buçuk milyon ton daha dışarıdan alacağız. Ama geçen yıla göre 200-300 bin ton daha fazla üretildi diye fiyatlar 12 TL'den 9 TL'ye düştü. Tabi yurt dışında da

fiyatların düştüğünü biliyorum. Benim kendime söylediğim şey şu: Sanayici sıkıştığında ya da tacir zorlandığında, nerede bu devlet nerede bu hükümet, neden önlem almıyor diye yüksek sesle konuşma hakkını kendinde buluyor. Ben de dedim ki: Bu sosyal sorumluluk nerede başlayacak nerede bitecek arkadaşlar, siz niye almıyorsunuz bunu. Evet, dışarda fiyatları düşebilir belki sizin umduğunuz gibi olmayabilir ama yüksek fiyattan da alsan nasıl olsa piyasaya yüksek fiyattan verebilirim diye tüccarın almadığını ben orada görebiliyorum.

Piyasa oluşumunda bazı problemler var. Bunlar tabi bizim kesinlikle onları eleştirerek düzeltebileceğimiz bir şey değil. Bunun için insanların o ürünün muhafaza edilebileceğini bilmesi lazım. Altyapının oluşturulması lazım. Belki bu alanda farklı enstrümanların da devreye sokulması lazım. Ama şunu da kabul etmek gerekiyor. Meyve sebze dâhil birçok üründe artık Türk üretici, aklına geldiği gibi ya da gelecek planlamasına göre üreteceği ürüne göre biz geleceğimizi planlayamayız. Mutlaka planlı üretim gerekiyor. Hiç değilse bizim piyasaya çıkan tarım ürünlerimizin %60'ının %70'inin planlı bir şekilde garanti edilebiliyor olması lazım. Aksi takdirde biz 85 milyon nüfus, 5 milyon da muhtelif misafirlerimiz olduğunu varsayalım göçmen şeklinde, onun yanında 50 milyon turist var ki yani ben Türkiye'nin koşulları uygun olursa dünya koşullarının da uygun olduğunda yani birkaç yıl içinde kendi nüfusu kadar misafiri ağırlayabileceğini de düşünüyorum. Dolayısıyla her yıl artırmanız gereken ihracat da var. Bu çerçevede ben inanıyorum ki yani bunun sadece insanların bu sene şunu üreteyim ya da bunu üreteyim demesine göre planlayabileceğimizi düşünmüyorum. Mutlaka planlı üretime geçilmeli. Hani bunun örneği o olur bu olur bunları bilemem. Geçen yıl yapılan Tarım Şurasının sonuçlarını tekrar bir daha okuma fırsatı buldum. Bu toplantıda sizlerle bir araya

geleceğim için. Vallahi hiç burada bilmediğimiz, bize hiç bilmediğimiz bir şey söylenmiş değil. Hepsi bildiğimiz şeyler ama kararlılık gerektiriyor. Birden fazla Bakanlığın bir araya gelerek ciddi bir şekilde bir emek vermesi gerekiyor. Biz özellikle iç ticaret alanını ki tarım ürünleri ticaretini de ben hani ithalatını bir yana bırakıyorum. Onu daha çok bu çerçeve içinde ele almak niyetindeyim. Buradaki bu boşluğu başboşluk şekline getirmeden yani zaman içinde o ortaya çıkabilen sorunları da kapsayacak şekilde çözmemiz gerekiyor. Bunun için bir anlayış birliğinin, yani üç aşağı beş yukarı oluşmaya başladığını görüyorum. Çünkü bu şuraya doğru gidiyor. Yani düşünün uçaklı insansız hava aracı üretiyorsunuz, insansız savaş uçağı üretiyorsunuz. Kendi övünebileceğiniz teknolojik bazı şeyler; araba ortaya koyuyorsunuz. Çok amaçlı amfibi gelir üretiyorsunuz. Ondan sonra gelip soğanla bunun tartışmasını yaptırıyoruz. Bu da bize yakışmıyor. Bunun doğru bir şey olduğunu düşünmüyorum. Bunu hem dalga geçenler açısından hem de konuşulmasına sebep olanlar açısından. Yani bizim açımızdan. Ben doğru bulmadığımı açıkça ifade ediyorum. Devlet demek ciddiyet demektir. Bence bu konularda daha dikkatli olmamız gerektiğini düşünüyorum. Kusura bakmayın yani formel cümleler kullanmadığımı biliyorum ama bu konudaki belki ikinci bir tur olursa orada da söyleyeceğim şeyler olabilir. Teşekkür ediyorum dinlediğiniz için.

Celal Toprak: Efendim biz de teşekkür ederiz bu samimi sohbet için. Burada zaten aile içi sohbet gibi bu... Biz sık sık bu ekiple görüşüyoruz. Şimdi Alp Önder Özpamukçu'ya sözü vereceğim. Onunla daha yeni Hatay'dan geldik. Orada Gıda Perakendecileri Derneği ile bir sosyal sorumluluk projesi yaptık. Hasatla ilgili ben oradaki limonların toplanıp tüketiciye ulaştırılması noktasında Gıda Perakendecileri Derneği ve sevgili Başkana çok teşekkür ediyorum. Önemli bir

farkındalık projesiydi. Şimdi benzer bir çalışmayı Elif Hanım sanıyorum önümüzdeki Pazar günü Maraş'ta bu sefer ekimle ilgili gerçekleştireceğiz. Çünkü o bölgedeki ekimde büyük bir felaket yaşadık. O insanlara biz ekim için destek olmak zorundayız. Sayın Bakanla birlikte bu konuda da bir farkındalık yaratabilir miyiz, oluşturabilir miyiz? Diye düşündük. Pazar günü Maraş'tayız, bekleriz. Herkese bunu da buradan ifade etmiş olayım.

Sezai Uçarmak'a, sevgili Bakana çok teşekkür ediyorum. Alp Önder Özпамukçu'ya sözü veriyorum. Buyurun efendim.

Alp Önder Özpamukçu
TOBB Perakendecilik Meclisi Başkanı



TOBB Perakendecilik Meclisi Başkanı Alp Önder Özpamukçu:

Sayın Bakan Yardımcım, değerli katılımcılar, değerli panelistler, hepinizi saygıyla selamlıyorum. Gıda Perakendeciler Derneği, 2012 yılında kurulmuş, modern gıda perakendesinin önemli paydaşlarını temsil eden bir sivil toplum kuruluşudur. 40 bin noktadaki işletmeleriyle, 400 binden fazla çalışanıyla, 2021 sonu rakamlarıyla 350 milyarı aşkın cirosuyla organize perakende tarafının en önemli temsilcisidir. Üyeleri-miz arasında ulusal ve bölgesel gıda market zincirleri, kahve zincirleri ve hızlı servis restoranları, bu sektörün gelişmesi için çalışan çözüm ortakları bulunuyor. Bu nedenle derneğimizin çok temel işlevleri var. Birinci olarak; bu sektörün ülke ekonomisine sunduğu sosyoekonomik katma değeri artırmak. Çünkü organize perakendenin payını toplamda yüzde 40 civarında hesaplıyoruz. Meyve ve sebzedeki rasyomuz ise yüzde 15'lerde. O biraz daha çarşı, pazar ve restoranlar tarafında gidiyor. Yüzde 35 civarında da gıda perakendeciliği var. Ne zaman gıda perakendesi kayıt altına alınırsa daha rekabetçi, daha tüketiciye yakın bir yapı oluşturabiliriz. Sayın Bakan Yardımcımız az önce bahsettiği üzere bu rakamlar Avrupa'da yüzde 60-80 civarında seyir ediyor. Bizde

kayıt dışı ekonomi oranlarına baktığımızda orantısal bir denge görüyoruz. Yani ne kadar organize olabilirsek o kadar refaha katkı sağlayan bir sistem kurarız. Kanunda da belirtildiği üzere 5 mağaza ve üzeri işletmeler organize perakendesini ifade ediyor. Bunun tarifi şu şekilde; siz 5 mağazadan daha fazlası haline geldiğinizde mevzuatın içerisinde işlerinizi yapmak zorundasınız.

Gıda Perakendeci Derneği'nin en önemli misyonlarından bir tanesi de dünyadaki yenilikçi uygulamaları ülkemize getirmektir. Gıda perakendeciliğinin gelişimiyle birlikte, tarım sektörü üretimine ve gelişimine öncülük etmeyi, desteklemeyi amaçlıyoruz. Çünkü tedarik zinciri artık son derece önemli bir bağlam haline geldi. Gıda perakendecisi, özellikle tarım ve hayvancılık sektörünün iyi dizayn edilmediği noktalarda nihai satıcı olarak zararını görüyor.

Sektörün modernleşmeye ve sürdürülebilir büyümeyi sağlamaya ihtiyacı vardır. Aynı zamanda rekabetçiliğin de artarak gelişmesine ihtiyaç var. Bu istihdamı da artıran bir faktör... Eğer rekabetçilik artarsa enflasyonda dizginlenir. Böylece daha iyi ürün ve daha kaliteli ürün üretmeye, daha kaliteli tedarikçiler oluşturmaya vesile olur. Eğer gelişmiş firmalar ve organizmalar kurulmaz ise büyük yatırım yapan işletmelerle rekabet etmek mümkün değil. Bu nedenle bu müesseselerin ülkemizde daha da güçlenmesine ihtiyaç var. Fiyat dengesinin sağlanmasının temel unsuru bu rekabetçiliğin sağlanmasıdır. Sayın Bakan Yardımcımızın altını çizdiği fiyat dengesini rekabetçilikle tutturabiliriz.

TÜİK rakamlarına bakıldığında üretici enflasyonu yüzde 170'lere ulaşmıştı. Şu anda yüzde 110-120'lerde. Tüketici enflasyonu ise TÜİK rakamlarıyla ifade ettiğimizde yüzde 84'lere çıktıktan sonra şu anda yüzde 55 civarında. Böyle bakıldığında, üretici fiyatının tüketici fiyatına gelişini yavaşlatan nokta perakende sektörüdür.

Rekabet, fiyat yapısının ve dengesinin oluşmasına vesile oluyor. Bunlar topluma katma değer yaratan unsurlar haline geliyor. Dernek, aynı zamanda bu konudaki bilimsel verileri üretmek ve referans kaynak olmak durumunda. Çok önemli çalışmalar yapılıyor. En sonunda toplum için daha kaliteli, daha kolaylaştırılmış bir hizmet ve ürünleri ulaştırmaya vesile oluyor.

Biraz önce Celal Bey, deprem çalışmalarından bahsetti. Dernek olarak Güvenilir Ürün Platformu ile yapılan çalışmaların yanı sıra önemli işbirliklerimiz oldu. “Beni Hafife Alma” projesiyle üreticinin ürünü nü direkt rafa koymaya yönelik bir mekanizma kurmaya çalışıyoruz. Kooperatif ve birliklerin desteklenmesini istiyoruz. Tarım ve Orman Bakanımızın ifade ettiği üzere, Türkiye’deki tarım üretiminin yüzde 90’ı aile işletmeleri. Bu bakımdan Sayın Bakan Yardımcımızın altını çizdiği üretimin ticarileştirilmesi sorunu doğru kooperatifçilik, doğru birliklerin yapılmamasından kaynaklanıyor.

Ticaret Borsalarımız, örneğin Edirne Ticaret Borsası’nda çok önemli bir borsa örneği görüyorum. Edirne Hayvancılık Borsası 65 yıldır ayakta ve çok güzel hizmet veriyor. Çünkü oraya bakıyoruz ve oradaki fiyat yapısının nasıl oturduğunu görüyoruz. Böylesi enteresan bir borsayı da Adapazarı’nda gördüm. Süpürge Borsası. Harika çalışıyor. Ancak diğer illerde borsaları bu kadar efektif göremiyorum. Borsaların, birliklerin ve kooperatiflerin ayağa kalkması gereklidir. Çünkü bu unsurlar üretimin ticarileştirilmesi için hayati konumdadır. İsviçre ve Fransa’da uzmanlaşmış örnekleri hep birlikte görüyoruz. Oradaki üretimin ve üreticinin gücünü oluşturan bu yapılardır. Biz maalesef bu konuda biraz geride kalıyoruz. Kooperatifçilikten ve birliklerden kurduğumuz markalar 50 yıllık markalar. Biz o yıllardan beri bu işleri iyi yapamıyoruz.

Tarım ve Hayvancılık konusu bizim için çok hayatidir. Sayın Bakan Yardımcımızın da bahsettiği üzere havza bazlı tarım yapmak zorundayız. Sözleşmeli tarımı yüzde 10-20'ler mertebesinde yapabiliyoruz. Bunu artırmak zorundayız. Teknolojik tarıma doğru geçiyor olmamız lazım. Kooperatif ve birlikler güçlenmez ise teknolojik yatırımları da yapmak zor. Kentsel tarımı yaygınlaştırmalıyız. Domatesi Antalya'dan İstanbul'a binlerce kilometre taşıyoruz. Ekim ayındaki gıda konferansında sıfır liraya tarladan alınan domatesin yedi liraya taşındığını ölçmüştük. Kentsel tarım yapılabilirse maliyetler de düşecektir. Bu konular bilmediğimiz konular değil. Mesele bunu uygulayabilmekte ve kararlıkla bu işin üstüne gitmekte... Yani icraata, uygulamaya ihtiyacımız var. Gıda Perakende Derneği olarak "Gündem Tarım" diye bir youtube hesabı açarak tarımın öncü isimlerini bir araya getirerek orada tartışıyoruz. Derinlemesine konuları tartıştıktan sonra önerilerde bulunuyoruz. Kooperatif ve Birliklerle çalışma konusunda çok istekliyiz. Üreticinin rafa giden ürününü en az aracıyla rafa taşıma konusunda ciddi bir ihtiyaç olduğunu görüyoruz. Bu konuda da marketlerimiz değişik çalışmalar yapıyor. Burada önemli olan beraber hareket edebilmek, Bakanlığımızın vereceği desteklerle, onların yönlendirmeleriyle, daha güçlü halde bunları yapabilmek, bu işlere fayda sağlayacaktır.

Tedarik zinciri noktasında özellikle tarımın teknolojikleştirilmesi konusunda büyük bir ihtiyaç var. Çok mega sorunlarla geliyoruz. Pandemiyle birlikte başladı. Biz iyi bir sınav verdik. Avrupa'da yaşanan olayları biz memleketimizde yaşatmadık. Bu süreçte tüm perakendecilerin çok büyük özverisi vardı. Ancak Rusya-Ukrayna savaşı ve kuraklık meselesiyle artık tedarik zinciri risk altında... Türkiye dünyada kuraklık yaşayacak başlıca ülkelerden bir tanesi. Yine de açık kanallardan sulama yapılarak suyun yüzde 30'unu zayi ediyoruz. Diğer taraftan halen GAP Projesindeki sulama kanallarını bitirebilmiş değiliz.

Türkiye tarım ve hayvancılık konusunda dünyanın en şanlı ülkelerinden biri. Coğrafi işaretli ürünlere baktığımızda tüm Avrupa'da 3 bin tane coğrafi işaretli ürün var iken, Türkiye bu rakama tek başına ulaşabiliyor. Ancak biz coğrafi işaretli ürün üretmemize rağmen AB nezdinde tescilini yapmıyoruz. Böyle olunca Avrupalı gelip bizim ürünümüzü çalabiliyor. Halbuki bunların AB nezdinde akreditasyonlarını yapıp, coğrafi işaretlerimize sahip çıkmamız lazım. Bu örneklerle baktığımız zaman hep beraber yapacağımız çok iş var. Eğer ev ödevlerimizi yapmış olsaydık şu anda gıda konusunda Dünya'ya ders verme noktasındaydık. O kadar da bereketli topraklardayız. Sayın Bakan Yardımcımıza yüzde yüz katılıyorum. İşimiz sadece uygulamak. Çok teşekkür ederim Celal Bey.

Celal Toprak: Alp Başkanım çok teşekkür ederiz. Hiç vakit kaybetmeden sözü Türkiye Perakendeciler Federasyonu Başkanı Ömer Düzgün'e vermek istiyorum. PERDER bizim için çok önemli kurumlardan biri. Az önce bahsettiğim raflar hikâyesinde PERDER'in bütün mağazalarını bize açtılar. Bu vesileyle Ömer Bey'e çok teşekkür ediyorum. Buyurun söz sizin.



Ömer Düzgün

Türkiye Perakendeciler Federasyonu
Yönetim Kurulu Başkanı

Türkiye Perakendeciler Federasyonu Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Düzgün:

Değerli Bakanım, katılımcılara ve panelistlere teşekkür ediyorum. Aslında sıkıntımız ortak. Sayın Bakanımız ve Başkanımızın konuşmalarına harfi harfine katılıyorum. Aynı konuları tekrar etmek istemiyorum. Bu yüzden olaya biraz farklı noktadan bakacağım.

Moderatör Celal Toprak Bey'in de dediği gibi, pandemi döneminde özellikle Rusya-Ukrayna savaşı sürecinde, gerçekten ülke olarak kendimize yeter bir vaziyette olduğumuzu çok net bir şekilde gördük ve fark ettik. Şu an yetiyor olabiliriz ama geleceğimizi de garanti altına almak zorundayız. Bu da planlı ve programlı bir tarım politikasının uygulanmasından, hayvansal ve süt ürünlerine baktığınızda bu anlamdaki uygulamalardan geçiyor. Bunların her birinin devlet içerisinde güzel bir planlamayla çok daha güzel yerlere geleceğinin kanaatindeyim. Tabi bu konuda üretici ve tüketicilere düşen birçok görev var. Bunları da unutmamak gerekiyor.

Gıda güvenliği noktasında da olaya baktığımız zaman, gıdanın güvenilirliği yerelden başlamalı. Yerelden bahsediyoruz, kooperatiflerden bahsediyoruz fakat bunları kim destekleyecek. Devlet çoğu zaman Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelere KOSGEB aracılığıyla destek veriyor. İşletme açın diyor, kooperatifleşin diyor. Fakat açılan işletmeler, bu kooperatiflerin ürettiği yerli ürünleri üreten işçiler, ürünlerini satacak ve pazarlayacak yer bulamıyor. Bu konu üzerinde durmak lazım...

Gıda sektöründe en büyük problem, bakın bugün bende rakamlar mevcut; 249 zincirin 48 bin 660 şubesi var. Discount marketler, yaklaşık 37 bin 307 şube ile pazarın % 77'sine hakim. Ulusal zincir marketlerin oranı yüzde 12 ile 5.879. Yerelde de 5.500'e yakın şubemiz var. Geleneksel ve organize elektronik üretici üretimi var neticede. Geleneksel ticaretin rakamları ise bu sayıların içerisinde değil. Bu duruma bakıldığında zaman, Türkiye'de müthiş bir mağaza enflasyonu mevcut. Eğer bu mağaza enflasyonunun önüne geçemezsek, tüm bu konuşmalarımızın boşa gider.

Biz rekabetsiz bir ticareti kesinlikle düşünemeyiz. Rekabet kesinlikle ticaretin içerisinde olacak. Fakat biraz önce dediğim gibi discount mağaza, yereldeki bir ürüne destek çıkma noktasında çok eksik kalıyor. Yereldeki üretimi biz yerel mağazalar sahipleniyoruz. Çünkü bizim işimiz yerel. Satın almamızdan tutun tüm operasyonlarımızı yerelden yapıyoruz. Bu şekilde olunca, yereldeki üretici direkt bize geliyor. Fakat hiçbir kurala bağlı olmadan alt alta, yan yana açılan mağazalar var. Bunun önüne geçemediğimiz sürece bu durum nereye kadar böyle gidecek? Hem bu beş ve altındaki geleneksel kanat dediğimiz sistemi her geçen gün bitiriyoruz. Bunları kayıt altına almak çok güzel bir durum ama pazarcıyı nasıl kayıt altına alacaksınız. Bu kolay değil. Vatandaşın küçük metrekarelik bir bakkalı var iki tane mağazası var. Onunla ailesini geçindiriyor. Onun yanına bir tane de açılmıyor ki. Bu

durumu Sayın Bakanım biliyor, vaktiyle kendilerine bu konuda çok serzenişte bulunduk. Bir de tek bir mağaza açılmıyor. Üç mağaza dört mağaza birden açılıyor. Önceden üçüz diye tabir ediyorduk ŞOK, BİM A101. Şimdi SEÇ ile beraber dört oldu. Bu dört mağaza aynı anda ve aynı mahallede açıldığı zaman oradaki yerel, geleneksel kanadı, uzman mağazacılığı ve yerel perakendeyi de etkiliyor. Oysaki yerel perakende, yatırımını direkt yerelde yapar. Kazandığını yerele harcayan bir perakendecidir. Oradaki ekosistemin içerisinde parayı döndüren perakendecidir. Bunların hepsi çok önemli... Kalkınmayı yerelden başlatmamız gerektiğinin kanaatindeyim. Bu sorunu topyekûn olarak değerlendirmemiz lazım.

Bakın biz gıda, üretim ve tedarik güvenliğinden bahsediyoruz. Çok şükür bugüne kadar böyle bir sıkıntı yaşamadım ama yine gelişen bu sistemin ve çoğalan mağazaların içerisinde özel markalı ürünler, büyümelerini yıllık %20'lerin üzerine taşıdılar. Özel marka üretiyorsun, o marka ve ürünü tüketiciye güvenli bir şekilde sunabilmek zorundasın. Ve bunu kime ettiriyorsun? Kendin üretmiyorsun bir marka üreticiye ettiriyorsun. Marka üreticilerinin yıllık büyüme oranı yıllık %6-7 civarında. Özel markalı ürünlerin büyüme oranı ise yıllık %20. Belli bir noktadan sonra marka üreticiler, o özel marka üreten işletmecilere mahkûm oluyorlar. Bu mahkûmiyet haliyle bir zaman sonra pazarı ve işini kaybetme sürecine geliyor. Bunun için kesinlikle mağaza açılımındaki bu tekelleşmenin, bakın tekelleşme diyorum, bunun önüne geçmek zorundayız.

Gıda, üretici ve tedarikçinin de güvenilirliğinin artırmanın biri de budur diye düşünüyorum. Milli savunma vb. konularda yerli ürünler üreterek kendi kendimize yeter vaziyete geliyoruz fakat bunu gıdada da %100 yapabilmemizin yolu, bir defa yerli üreticiye %100 destek çıkmak, özel markalardan uzak durmaktan geçiyor. Özelde gramajı

düşük ürün ürettiriyoruz. Şekli, şemalı ve fizik yapısı aynı özel ürün ürettiriyoruz. Yani satacağımız fiyata göre bir ürün ürettiriyoruz. Bu ne demektir? Burada o ürünün kendi içindeki güvenilirliğinin eksikliği demektir. Sonra tüketici için ürünü rafa koyuyorsun. Ürün, aynı ambalajlarda olduğu için tüketici ürünü incelemeyişi sürece bunun farkına dahi varamıyor. Orada bir fiyat düşüklüğü var. Bu da haksız bir rekabete yol açıyor. Bununda kesinlikle hep birlikte önüne geçmek zorundayız.

Fiyattan bahsediyoruz. Özellikle son zamanlarda bu tüm gıda perakendesini etkiledi. Yani fiyatın tek sorumlusu marketler, işletmeler. Hayır, bu fiyatı tüketici en son mağazada görüyor. Tüketici mağazaya geliyor, marketin rafında fiyatı görüyor. Olay bu şekilde olduğu zamanda da market fiyat artırıyor algısı oluyor. Hâlbuki market neden fiyat artırsın. 50.000 mağazadan, sanal ve elektronik ticaretten bahsediyoruz. İnsanlar marketten alışverişini yaparken gözü kapalı alışveriş yapmıyor. Elindeki cep telefonu ile bir ürünün fiyatını her tarafta görme şansına sahip. Fakat bir ürünün rafa gelene kadar üretici, tedarik, lojistik süreçleri var. Bu süreçlerin hepsini atlıyoruz ve diyoruz ki marketçiler ürün fiyatını artırıyor. Hayır, öyle bir şey söz konusu olamaz. Bu anlamda da zaman zaman bakın bizler müşteriyle karşı karşıya kalıyoruz. Bu hususu tüm perakendecilerimiz için söylüyorum. Bu da müşteriye karşı olan perakendecinin güvenini azaltıyor. Hepimiz biliyoruz ki bu anlamda hep birlikte tüketicilerimize en iyi, kaliteli ve güvenilir bir şekilde ürün sağlamakla mükellefiz. Biz özellikle yerel zincirler olarak bu mantıkla çalışıyoruz. Pandemi ve Rusya-Ukrayna savaşı döneminde hiçbir rafımız boş kalmadı. Bizler büyük metrekarelerde işlem yaptığımız için müşteriye ürün sunma konusunda iki-üç müşteri geldiğinde ürünümüz bitmiyor.

Bunların yanı sıra hiç kimsenin bahsetmediği bir konu var, israf. Yani

gıda güvenilirliği konusunda israf, hepimiz için çok değerli bir durum. Mağazalara baktığımızda israfı yapan kim? Perakende sektöründe, özellikle gıda perakendesinde ve diğer perakende sektöründe de var. Personel, bizim en büyük problemlerimizden biridir. İşe başvuran personel, sektörü bir iş kolu olarak maalesef görmüyor. Bu şekilde olmayınca kaliteli, işi bilen ve tecrübeli personel bulma noktasında sıkıntı çekiyoruz. Personel alıyoruz fakat verim alma konusunda sıkıntı çekiyoruz. Personel, ürünü korumada bile yapması gereken eylemi yapma konusunda zorluk çekiyor. Bu konuda da devletimizden destek bekliyoruz.

Emin olun, tüm paydaşları kucaklayan bir perakende yasası çıksa, biz gıdanın güvenilirliğini o yasa ile sağlayacağız. Fakat maalesef yıllardır biz bunları konuşuyoruz, Ticaret Bakan Yardımcısı Sayın Sezai Uçar-mak Bey de bu konuya hakim ama bu noktada hiçbir ilerleme alamıyoruz. Yereli, yerel zincirleri tüketirsek, herkesin evinin altındaki bakkal amca artık bugün discount amca oldu. Yani isimde vermek istemiyorum fakat BİM, A101 amca oldu. Yarın bunlar bittiği zaman üretici, tüketici ve tedarikçi olarak belli bir grubun inisiyatifinde kalacağız. Bu sebeple bu konu herkes için çok önemli. Şu an en büyük problemimiz tüm paydaşları kucaklayan bir perakende yasası ile sistemin düzenlenmesi. Eğer bunu başaramazsak, biz geleceği az çok biliyoruz. Mağaza sayılarının artacağını biliyoruz. Bu sayılar ile perakendenin nereye evrileceğini öngöremiyoruz. Devletimiz piyasadaki fiyatları dengelemek için yeri geldiğinde mağaza açıyor. Biz de diyoruz ki, mağaza açmaya gerek yok, oradaki satılacak ürünleri bize verin, biz satalım. Bu normal. Neden bunu yapıyor? Çünkü rekabet, serbest piyasa var. Bunun tek sebebi, üç-dört marka üzerinden büyümek. Bu büyümenin önüne geçmek zorundayız. Evet, belki sepetleri aynı oranda koymayacağız, zaten bir rekabete karşı değiliz. Fakat bir sepet çok dolu, diğerinde bir şey yok. Bu şekilde olduğu zaman gelecekte olay çok farklı bir yere

doğru gidebilir diye düşünüyorum. Bunun önüne geçerse emin olun her şeyin daha güvenli bir şekilde gideceğine inanıyorum. Ve tarım sektöründeki üreticinin de, diğer profesyonel yani fabrikadaki üreticinin de desteklenmesi gerektiğine inanıyorum ama onları da kucaklayan bir yasa olmayışından yeri geliyor müzdarip oluyorlar.

Bakın biz yerel zincirler olarak her mağazamızda, en az 20 kişi çalıştırıyor ve 500 m² altında bir mağaza açmıyoruz. Zaten bu 500 m²'de 20 kişi ile istihdama müthiş bir katkımız var. Bir tarafta 5.000 mağaza var diğer tarafta 45.000 mağaza var. Bu mağazaların çalıştığı personel sayısında biraz fark olsa da aynıdır. Neden? Onlar biraz daha 2-3 elaman ile fazla istihdam sağlıyorlar. Tüketicie daha az ürün sunuyorlar. O da bir sistem, saygı duyuyoruz.

Fakat burada da başka bir algı var. Tüketici mağazaya gidiyor, özel markalı ürüne baktığı zaman yanında başka bir ürün yok. Fakat tüketici yerel markete gittiği zaman, birinci, ikinci, üçüncü kalite yerli ve marka ürün var. Tüketici marka bir ürünü özel bir ürün ile karşılaştırıyor. Bu da rekabette sıkıntı oluşturuyor. Biz, özel markalı ürün olmasın demiyoruz ama onun da bir yüzdesi olsun. Bu oran yüzde 25'leri kesinlikle geçmemeli. Ayrıca özel markalı ürünlerin yanında tüketiciye kesinlikle aynı ürün muadilinde iki, üç adet marka ürün sunma zorunluluğu getirilmeli. Biraz önce Ticaret Bakan Yardımcısı Sayın Sezai Uçarmak Bey, geçmişten bugüne kadar ticarete karışılmadığını söyledi ama aslında bu ticarete karışmak değil. Ticaret serbesttir buna katılıyoruz ama ticareti de bir kuralına oturtmak lazım. Ticari ahlak anlamında da olaya baktığımız zaman bir sistem olması lazım. Bu sistemi eğer biz koyamazsak o zaman emin olun geleneksel ticaret yapanlar zaten yereldir. Yerel zincirler de zaten bölgelerinde yerel olarak hizmet ederler. Bir şekilde bu düzenlemeyi yapmamız gerektiğini kesinlikle düşünüyorum. Bunların hepsini yaparsak üretici, tedarikçi ve perakende-

decinin de mutlu olacağına inanıyorum. Bu anlamda olaya baktığımız zaman, ben Türkiye perakendeciler zinciri olarak yereli perakendenin bir sigortası ve garantörü olarak görüyorum. Bu garantörü lütfen göz ardı etmeyelim. Çünkü yerel marketler sattığı ürünü yerelden alıyor. Çünkü bizler, her mağazada özellikle Anadolu şehirlerinde bunu çok net görüyoruz. Biraz önce TOBB Perakendecilik Meclisi ve Gıda Perakendecileri Derneği Başkanı Alp Önder Özpamukçu Bey şunu söyledi: Yerelde bölgesel, coğrafi işaretli ürünlerin o bölgeye yetecek şekilde üretilmesinin faydalı olduğunu. Bu çok doğru, katılıyorum. Ama emin olun o ürünleri üretenler bile çoğu zaman o denemeyi yapıyorlar ama karşılarında ürettikleri ürünü pazarlayacak bir noktayı bulamayınca bir sonrakinde vazgeçiyorlar. Biz, bunların hepsine talibiz. O ürünlerin karşılığını bizler veriyoruz.

Şunu önemle vurgulamak istiyorum. Perakendede mağaza açılacağı zaman o mağazaların hangi kriterde ve kuralda açılacağına dair kurallar olmalı. Bu kuralı kim oluşturacak onu bilmiyorum. Ticaret Bakan Yardımcısı Sayın Sezai Uçarmak Bey, yerelde yerel yönetimlerden bahsetti doğru. Ama yerel yönetimlerde bazen şununla karşılıyoruz. Yerel yönetimler diyor ki, benim aslında bu ruhsatı vermemem gerekiyor ama vermediğim zaman bir yerlerden bana baskı geliyor. Ben açık konuşuyorum. Aslında onlara da bu yetkileri verirken, arkadaş sen o bölgedeki ekonomiyi, nüfusu ve hacmi biliyorsun. Ona göre bir değerlendirme yapılarak izin verilmeli diye düşünüyorum.

Ben biraz özele girdim. Sizler zaten makro anlamda gerekenleri söylediniz. Ben de mikro anlamda sistemin içerisindeki problemleri aktarmaya çalıştım. Teşekkür ediyorum.

Celal Toprak: Türkiye Perakendeciler Federasyonu Yönetim Kurulu

Başkanı Ömer Düzgün Bey'e teşekkür ediyorum, ağızınıza sağlık.

Ben, son olarak İSTİB Gıda Ürünleri Perakende Ticareti Meslek Komitesi Başkanı Neşet Çil Bey'e sözü vermek istiyorum.

Neşet Bey, bu arada çok sayıda ekonomi gazetecisi arkadaşlarımız var. Sevgili Çetin Ünsalan, Serpin Alparslan, Ekrem Uca. Görebildiklerim bunlar. Onların teşekkürlerini İstanbul Ticaret Borsasına iletiyorum. Lütfen sizler de yönetiminize taşıyın. Bu toplantıların düzenlenmesinde katkılarınızdan dolayı sizlere teşekkür ediyorlar. Söz sırası sizde buyurun efendim.



Neşet Çil

İSTİB 5. Gıda Ürünleri Perakende
Ticareti Meslek Komitesi Üyesi

İSTİB 5. Gıda Ürünleri Perakende Ticareti Meslek Komitesi Üyesi Neşet Çil:

Sayın Bakanım, değerli abilerim ve katılımcılarım hepinize ayrı ayrı teşekkür ediyorum. Sektör olarak, arkadaşları izledim tabii... Sektörümüz netice itibari ile çok sorumluluk taşıyan bir müessesedir. Şimdi perakende sektörü deyince; perakendecilik ben başka bir açıdan açıklayayım meseleyi, üreticiyle tüketiciyi buluşturan bir müessesedir. Üretici üretir, bu noktada marketçi köprü vazifesi görür ve bu köprü neticesinde ürünü tüketiciye ulaştırır.

Şimdi ben burada farklı açılardan bakmak istiyorum. Sektör olarak malum yıllardan beri bu sektörün içinden geliyoruz, sektörü ayakta tutabilmek için Sayın Bakanım özellikle bunu vurgulamak istiyorum; Pandemiye geçirdik, pandemi sürecinden sonra bazı sıkıntılar zaman zaman gündemimize taşınıyor. Gıda dediğiniz zaman üretime dayalı demektir. Gıda üretiminde sanayi boyutundan dolayı bir şey demiyorum. Yeri gelir bulunurluk olur, yeri gelir bulunmaz, fakat hiçbir zaman için perakende tarafında eksik olmaz. Bunun tedariki çekiliyor olabilir. Bizim özellikle gıda sektörünün en büyük sıkıntı yaşadığı nokta sebze

ve meyvedir. Özellikle bunların takibini hep beraber yapmalıyız. Sadece böyle bir defaya mahsus değil. Ben istiyorum ki gönülden, devamlı bir araya gelelim ve bu sektörün sorunlarını, fiyat artışlarının sebeplerini konuşalım. Bu et olur, beyaz et olur, sebze ve meyve olur. Bunun fiyat artışlarının sebepleri nelerdir? Alınması gereken tedbirler nelerdir? Neler yapabiliriz? Bunun tedbirlerini nasıl alabiliriz? Bu konuların etrafında bir araya gelmemizde fayda görüyorum. Ama tabi böyle sık sık perakende sektörü olarak, en yakınımızdakiler, dostlarımız dâhil olmak üzere bu fiyat artışlarının hesabını perakendeciye soruyor. Marketçiye soruyor... Ama bilmiyor ki, marketçinin elinden gelen hiçbir şey yok, üreten başkası fiyatı belirleyen bir başkası. Burada satış noktasında bazı sorunlar yaşıyoruz. Bu fiyat artışlarının izahatını mahallelimize, komşularımıza yaparken zor durumda kalıyoruz. Aslında bunun bizden kaynaklanmadığını her müşteriye de anlatamıyoruz.

Burada dediğim gibi sebepler üretimden kaynaklanıyor olabilir. Bunu sık sık gündeme getireceğiz. Üretim girdi maliyetleri nedir? Bunun satışını nasıl etkiler? Buna karşı nasıl tedbir alabiliriz? Misal örnek veriyorum, malum Ramazan dolayısıyla et fiyatları her geçen gün arttı. Sayın Tarım Bakanım da bu konu hakkında elinden gelen çabayı sarf etti ama yeterli derecede etimiz olmayışından ve önümüzün Kurban Bayramı oluşu nedeniyle bazı sıkıntılar görünüyor olabilir. Sayın Bakanımın eti dışarıdan ithal edip, Et ve Süt Kurumunun da piyasaya ucuz et vermesiyle beraber, marketçilere bir nebze nefes aldırıldı.

Biz istiyoruz ki, her zaman için bu sebepleri masaya yatırılmasında fayda var. Özellikle sebze ve meyve, son dönemlerde patates soğan meseleleri de çok fazla gündemimize geldi. Aslında bunun bizden kaynaklanmadığını, her şeyin patates soğana odaklanmasını da canı gönülden istemiyorum. Sorunlarımıza değinmek gerekirse, burada biz perakende sektörünü nasıl geliştirebiliriz, buna nasıl katkı sağlayabiliriz bun-

lar üzerinde konuşmamız gerekli. Diğer zincir mağazalar adı altında, orta halli yerel marketlerimizi veya bakkallarımızı güçlendirmenin formüllerini bulmalıyız. Yani buradaki bakkal amcanın, işletmesi nasıl canlanır? Küçük yerel market nasıl daha çok kendini toparlayabilir? Hep beraber gayret gösterip, asıl bunlara dikkat çekmemiz gerekiyor. Yıllardan beri biz Ticaret Borsamızda perakende tarafında Sayın Başkanımıza bu sorunları dile getiriyoruz. En azından bir perakende sektörünün açılış kapanış saatlerini belirleyelim. Çalışan arkadaşlarımız canı gönülünden rahatlıkla çalışsınlar. Burada en azından kurumsallığa gidilmesinde fayda görüyorum. Açılış kapanış saatlerinin belirlenmesi veya hafta sonlarının tatil olması, insanların işine daha fazla performans ile gelmesi bence çok önemli unsurlardır. Şimdi burada her geçen gün çırak ve kalfalık eğitimi olmayan bir sektöre doğru gidiyoruz. Eski çalışan insanlar artık yoruldu. Çıraklıktan gelen personelimiz yok. Böyle olunca da ister istemez sektörde bitme noktasına geliyor. O yüzden burada, hani böyle diğer sektördeki market camiasındaki arkadaşlarımız çok az personel ile fazla da esnaflık istenmeyen böyle rafta gör oku, alışverişini yap misali bu gibi konular ister istemez bizi etkiliyor. Bizim mahallemizde esnafça davranıp, müşterimizi tutma imkânına sahibiz. O yüzden bunu da güçlü bir eğitimden geçirmemiz gerekiyor. Arkadaşların işe biraz daha kurumsal bir gözle bakması gerekiyor. Sektörde küçük esnafımızın daha iyi tutunabilmesi için bazı adımların atılması gerekiyor. Bu fiyatlar ve enflasyon karşısında küçük esnaf her geçen gün eriyor. Sektör bitme noktasına gidiyor.

Eskiden işler bozulunca devretme noktasına geliyorduk. Birkaç yıl içerisinde devredecek adam bile bulamayacağız. Hiç kimse bu sektörün geleceğinden memnun değil. Bu yüzden sektör daha kalıcı ve iyi bir şekilde nasıl güçlenir bundan vatandaş da, perakende sektörü de nasıl memnun kalır bu konuya daha ehemmiyetli bir şekilde bakmalıyız. Sayın Bakanım özellikle gıda sektörü, tarihiyle baş başa olan bir ürün-

lerin sıkıntılarını yaşıyoruz. Zaman zaman ürünün tarihi gelmeden bozulma ihtimali de var. Firmadan kaynaklanan sorunlar olabiliyor. Bizim gözümüzden de kaçıyor olabilir. Her ne sebeple olursa olsun, gıda sektörü her zaman için her adımda dikkat isteyen bir sektördür. O yüzden canla başla iyisini almaya, bulundurmaya ve satmaya gayret gösteriyoruz. Malumunuz fiyat artışlarından dolayı, bu sorunları konuşmak adına İstanbul ve Antalya'daki Hal Dernek Başkanları ile perakende sektörünün paydaşlarının hep beraber ayda veya mevsim dönüşlerinde en azından bir toplantı yapılması gerekli. Ürünlerimizi ucuza mal edip ve nakliyesini de nasıl daha ucuza karşılayabilir, mağazamızda sergileyebiliriz bunun gayretini göstermek zorundayız. Yoksa kaç liraya üretilip, ne kadar karla satıldığını bilmediğimiz ürünler bize kapalı kutu geliyor. En azından belli başlı sorunlarımızı komisyon çerçevesinde, hep birlikte görüş birliğine vararak daha az maliyetlerle tüketiciye ürünleri nasıl daha ucuza sunarız, bunun gayretini göstermemiz lazım. Yoksa bu enflasyon canavarı üreticiyi, lojistik tarafını, haldeki toptancıyı ve perakendeciye de yutar. Benim özellikle vurgulamak istediğim; biz elimizden geldiği kadarıyla nasıl bu ülkede işimizi daha iyi yapabilir ve adımlarımızı nasıl daha sağlam atabiliriz? Biz bunun mücadelesi içindeyiz. Yoksa sektör olarak ne yaparsak yapalım, herkes ne satarsa satsın, mutlaka akşam evine gıdasını getirme mecburiyetindedir. O yüzden gıda sektörü bizim için çok değerlidir. Olmazsa olmazımızdır. Bu yüzden üreticiyle, tüketiciyle ve aracıyla hep beraber sürekli bir araya gelelim istiyorum. Bir komisyon kurulup oturulur veya ziyaretlerle çözüm üretebiliriz. Elimizden geldiği kadarıyla, bu sürece tüm paydaşları dâhil etmemiz gerekiyor. Kişiye mal etmekle olmaz. Marketçiyle veya halcisiyle beraber üreticiyi de katmalıyız. Daha ucuza ürünü nasıl mal edebiliriz? Bunu zayıf etmeden, fazla malın ıskartasını düşürmeden ve fazla hasar vermeden elindeki ürünü büyüğüyle, ortasıyla ve küçüğüyle nasıl değerlendirebiliriz ona bakıp, pazarlamakta fayda görüyorum.

Celal Toprak: Çok teşekkürler Neşet Bey ağızınıza sağlık, sağ olun efendim. Ben teşekkür ediyorum. Enflasyon meselesini de bu arada dikkate getirdiniz. Konu ile ilgili de çok sayıda soru var. Ayrıca başka sorular da var. Ben hem Sevgili Bakanın konuşmaları değerlendirmesi için hem de bu soruları yanıtlaması için söz vereceğim. Bu arada herhangi bir cümlemi eksik bıraktım diyen dostlarımız varsa son olarak onlara da söz vermek isterim. Alp Bey var mı? Buyurun efendim.

KAPANIŞ

TOBB Perakendecilik Meclisi Başkanı Alp Önder Özpamukçu:

Teşekkür ediyorum. Benim de bu yönde bir isteğim olacaktı. Bir takım konularda değişik görüşler olduğunu da gördük. Tam bir uzlaşma olmadı da ortada. Herkes bir araya gelip bunları tartışmamız gerektiğini söylüyor. Biraz rakamlarla konuşmamız gerek diye düşünüyorum. Bir takım algılar bazen yanıltıcı hale gelebiliyor.

Örneğin; Sektörel verilere bakıldığında, 2016 yılından 2020 yılına kadar organize zincirlerde 25 binden 35 bine 10 bin mağaza artışı varken, toplam geleneksel kanalda 199 binden 191 bine sadece 8 bin mağaza azalışı söz konusudur. Bu azalış ağırlıklı olarak 6 bin adetle 50 m2 altı geleneksel mağazalardan kaynaklanmaktadır. 50 m2 üstü geleneksel mağazalarda 5 yılda kaydadeğer azalış görünmemiştir. Bu durum, 50 m2'nin altında manav, şarküteri gibi ihtisas mağazaları dışındaki geleneksel satış noktalarının tüketici nezdinde yeterli hizmeti veremediği, günümüz şartlarında talep görmediği şeklinde yorumlanmaktadır. Bu tür araştırmaları iyi ortaya koymamız lazım ki memleketin faydasına hep beraber bir şeyler çıkaralım. Hepimiz aynı konuyu konuşuyoruz. Gıda kadar kıymetli bir iş yok. Neticede Türkiye bunu yapabilecek kabiliyette. Bizlerin oturup bunu verilerle konuşması gerek.

İstihdam konusu gündeme geldi. Yine 2016-2020 yılları arasında organize mağaza sayılarının gelişimine göre istihdam 82 bin kişi artarken, 2021-2025 yılları arasında da 80 bin kişi artması öngörülmektedir. Bu gelişimin net toplam Türkiye istihdamına etkisi ilave 60 bin kişi olacaktır.

Et fiyatları meselesinde ise eylül ayında Ulusal Süt Konseyi doğru fiyat belirlemedi. Herkes sahadan süte bir lira daha zam yapılması gerek dedi. Biz de Maliye Bakanımıza ilettik konuyu. Ancak o bir liralık zam yapmadı ve süt ineklerimiz kesime gitti. Şu anki durumu biz o nedenle yaşıyoruz. Bunlar bizim yaşadığımız döngüler. Bir daha böyle yapmamamız lazım. Yine aynı şekilde soğan ve patatesteki sürekli aynı döngüye giriyoruz. 200 bin ton fazla üretiyoruz çöpe atılıyor, eksik üretiyoruz fiyatlar aşırı yükseliyor. Bunları biliyoruz, karşımızda duruyor. Bu manada bu konularla beraber bir araya gelerek doğru verilerle, doğru analizlerle uğraşmamız lazım. Teşekkür ediyorum.

Celal Toprak: Çok teşekkür ediyorum. Bir araya gelme meselesi çok önemli. İstanbul Ticaret Borsası da aslında bu etkinlikle bunu gerçekleştiriyor. Başka söz yok sanırım. Sayın Bakan Yardımcımıza sözü vermeden önce çok soru olduğu için özetlemek istiyorum. Erdal Tüfekçi, enflasyonu özellikle sormuş. Enflasyon konusunda gıda perakandecilerine ve kamuya düşen görevler nelerdir? Üzerinde 5 saat konuşulabilecek bir konu ama siz bunu birkaç cümleyle özetleyebilirsiniz diye düşünüyorum efendim. Sevgili Çetin Ünsalan'ın da benzer soruları var. İhracat iyi ancak envanter çıkararak bunu yapsak daha doğru olmaz mı? İhracat yapıyoruz, sonra fiyatlar yükseliyor iç piyasada. Bu dengeyi nasıl sağlayabiliriz? Perakende Başkanlarına %30'lara zor ulaşan organizeden perakendeyi biraz fazla hırpalamıyor muyuz? Şeklinde bir soru var. Yine gıda mühendisi bir dostumuz gıda güvenirliliği konusunda endişelerim var, Sayın Bakan bu konu hakkında ne söylemek ister şeklinde bir soru yöneltmiş.

Buyurun efendim, söz sizin.

T.C. Ticaret Bakan Yardımcısı Sezai Uçarmak:

Şimdi sorulara geçmeden önce şuraya ifade edeyim. Aslında Ömer Bey özellikle üstünde durdu. Yani bu konuda bir kanun çıkması lazım... Zaten organize perakendenin ortaya çıkmış olması aslında rekabet kurallarında ticari ilişkileri de önceden düzenlemeye ihtiyaç hissettirdiği için Perakende Kanunu var. Dolayısıyla burada belki yeni alanları da bunun içine dâhil edilebileceği için, o görünüyor. Biz özellikle çalışmalarımızda bir iki konuyu zaten hallettik. 2024 başında uygulamaya girecek. Bunlardan bir tanesi özellikle gıdaların en önemli problemleri: Ödeme vadeleri meselesi... Bunu biliyorsunuz bir aydan az dayanıklılığı olan ürünlerde bir ay, diğer gıdada da iki ay olarak kanun belirledi. Bu şekilde bir düzenleme yaptık. İkincisi yine kanunda haksız fiilleri tanımladık. Piyasanın işlemesi de olumsuz anlamda yetkide bulunduğu herkesin kabul ettiği bir durum olduğu için onları düzeltmeye çalıştık. Bunlardan bir tanesi, birisinin tedarikçisisiniz yani üreticisisiniz, aranızda küçük bir ihtilaf oluyor. Yarından itibaren getirme diyor. Bunlar normalde organize perakendenin yapısına da uymayan işler olduğu için, bunlar henüz uygulamaya girmedi. Daha yönetmeliği de sizinle tartışacağız, seçimden sonra nasip olursa yaparız diye düşünüyoruz. Ama kanun çıktı. 2024 başında bu haksız fiilleri birkaç ay önce çıkarttığımız bu kanunda tanımlamış olduk.

Avrupa Birliği de aslında biliyorsunuz bunu yaptı daha önce. Çünkü gıdayı diğerlerinden ayırdı. Yani onun hızlı dönen bir mekanizma olması gerektiğini yani o piyasadan sağlamlaştırılması, düzgün işlenmesi, şeffaf işleyebilmesi bakımından kolay ihtiyaç olduğunu birebir daha önceden kabul etmiştir. Şu anda onlar uygulamaya koydular bunu. Meyve-sebze meselesinde ise inanın sırf sistemi anlayabilmek için bir ay boyunca hallerde dolaştık. Bakın şunu kabul ediyorum. Bu iş biraz kendi haline bırakılmış. Resmi İstatistiklere de baktığınızda, bunun

istatistiğini biz tutmuyoruz ama sürekli artan bir trend var. Ama ben biliyorum ki her sene artmıyor bu. Yani bir şekilde bazen düştüğü de oluyor. O düşüş orda görünmüyor ne hikmetse ama olsun, onun için bir defa bu rakamlarımızı netleştirmemiz, ölçekbilir olmamız lazım. Biraz önce söylediğim gibi neyin üretildiğini veya üretileceğini bizim az çok tahmin edebiliyor olmamız lazım. Hakikaten ürünlere her sene olanın bir tık üstünde veya bir tık altında çok fazla var. Piyasada kıtlığa neden olacak bir şey olmamasına rağmen fiyatlarda gerçekten katlanarak artışlara da sebebiyet veriyor. Şimdi gıdadaki bu piyasa hassaslığıdır diyelim. Bunun iktisadi olarak şeyi vardır, efendim talebin fiyat elastikiyetinin çok düşük olması falan gibi tanımlanıyor ama yani bence bu pandemi dönemi artık gıdadaki bu yeni bakış açısı bence iktisattaki fiyat teorisini bile yeniden yazmayı gerektiriyor. İktisatçıların biraz buna kafa yorması lazım. Piyasa bakımından, fiyat oluşumu bakımından bunu özellikle ifade etmek isterim. Haksız fiyat, haksız fiiller ve ödeme vadelerinde kısaltmayı da özellikle ifade etmek isterim. Bunun bilinmesinde fayda var. İkincisi Ömer Bey mağaza enflasyonu var dedi. Evet, gerçekten problemimiz var. Ben şimdi Ankara'nın yeni şehirleşen bir yerinde oturuyorum. Daha şehir kurulmadan nerelerin işyeri olacağı belli... Yol boyu tamamen işyeri, şimdi bunu bizim bu şekilde planlama şansımız yok. Hatta şöyle yerler gördük. Bir yere bir market açmış, yan tarafa başkası açılmasın diye orayı da kiralamış. Yanına başka kimse yanaşmasın diye. Şimdi bakın bu durumda özellikle belediyelere bu görev düştüğünü ben bir kez daha ifade etmek istiyorum. Marketler konusunda da ben çok şey altında kaldıklarını düşünmüyorum. Küçük ya da büyük belediyelere, efendim falan marketi açtın işte ona 10 tane açtırdın yok dokuza neden düşürdün tartışması olduğunu düşünmüyorum. Herkesin oradan az çok tabi bir kazancı var. Yani ruhsat alıyor başka şeyler alıyor, başka imkânlardan yararlanıyor. Bir defa böyle bir şey var ama ben şunu da gördüm. Burasını da özellikle ifade etmek isterim. Biliyorsunuz özellikle bu marketlerde

olan tartışmalarda Sayın Cumhurbaşkanımız da ifade etti. İşte Tarım Satış Kooperatifleri market açtı biliyorsunuz. Tarım Satış Kooperatiflerinden market açtırmayan il var biliyor musunuz? Muhalef falan da değil, bunu bilin. Bu kadar belediyeler aslında marketlerden korkusundan öbür markete izin vermiyorlar. Bakın bunu da bilmeniz de fayda var. Ben onun için belediyelerin bu konuda çok edilgen olduğunu düşünmüyorum. Ama şöyle bir şey de söylemek bize düşmez, yani siz belediye olarak engelleyin bunu demek de bize düşmüyor. Yani burada az biraz yürünecek bir yol var ama nasıl bir düzenleme yapılabilir onu da burada ifade etmeyeyim. Düşündüğüm bazı şeyler de var. Bunun yanında şunu satsın, bunu satmasın. Bakın Ticaret Bakanlığı ya da merkezden bir birim, merkezden her hangi biri, adı ne olursa olsun. Market şunu satsın, bunu satmasına girdiği takdirde, bakın ben gerçek işimi bırakır bambaşka işler yaparım. Samimi söylüyorum bunun kimseye de faydası olmaz. Onun için yine yerel yönetim diyorum bazı şeylere müdahale edebilir ama çok fazla müdahalenin de işin ruhuna aykırı olduğunu bir kez daha ifade etmek istiyorum. Özel ürünler (private label) oranlarının yüksek olması, evet Türkiye’de bazı marketlerde biraz yüksek. Ama bir de şöyle bir şey var. Eğer biz ödemeyi düzgün düzenlersek, vaktinde ödeme yaparsak, haksız ticari fiilleri tanımlarda bunu da çalıştırırsak bence bu konuda ortaya çıkabilecek mahsurları azaltabiliriz. Yani ertesi gün adamı batırabilecek bir imkânı elinden alırsam ben onun mahsurunu bir ölçüde ortadan kaldırıyorum. Ama bunun yanında tabii ki mağaza mağaza farklı uygulamalar var. İşin biraz da böyle etik kısmıyla temas eden uygulamalar olduğunu kabul ediyorum.

Şekli şemali aynı olmasına rağmen düşük gramajlı ürün. Bu tamamen ahlaksızlık zaten... Daha doğrusu yasal olarak suç bu ve biz böyle şey olduğunda tüketici mevzuatında bunun çok ciddi ağır yaptırımını getirdik. Böyle bir şey yapan varsa ben özellikle dinleyicilerden de

rica ediyorum bize iletinler. Biz bunlara ciddi müeyyide uyguluyoruz. Çünkü bu milleti kandırmak... Ha sokakta dolandırmışsın ha bunu yapmışsınız. Arkadaşların sorusuna da şöyle söyleyeyim. Özellikle ben suçlu kim, güçlü kim, bunlara hiç girmeden önce şöyle bir şey diyeyim. Şu anda ayçiçeği yağını bir sene öncesinden daha ucuza alıyoruz. O zaman biliyorsunuz bir açıklamadan dolayı fiyat bir günde %40 yukarı gitti. Aslında ortada malda değişen bir şey yok yani hangi ürün varsa o ürün vardır. Sonradan da Türkiye'ye ürün falan yağmadı. Sonuçta yine stokta ne varsa o vardı. Bir de kısmen bunların da etkisi olmuyor değil tabi. Borsacılar bunu çok iyi takdir edeceklerdir. Yani Rusya'dan bizim mahsur kalan gemilerimiz geliyor denildi. Tamam, fiyatlar gevşedi bir miktar, e ne geldi oradan gelse gelse ayda 100 bin ton yağ tüketimimiz var. Yani 100 bin ton dışardan yağ geliyor mu? Gelmiyor. Hani o piyasa aktörleri arasındaki bu kıtlık söylentisinin fiyatlara doğrudan yansıdığını görüyoruz. Evet, geçen sene yüksekte 190 liralara çıktığında diyelim ki 70-80 lira kazanıyordu. Bugün 20 lira kazanıyor, 10 lira kazanıyor. Sadece piyasada olan fiyat artışlarını marketlere falan yıkmak, bence hesap sorunu görmemek gibi bir şeye iter bizi. Onun için biz o yönde bakmıyoruz ona. Enflasyon, fiyatların genel fiyatlar genel seviyesinden sürekli artışı, e şimdi orada demek ki sürekli artış oluyorsa bir yerden bir hareket ettirici bir şey var demektir. Oraya da bakmak gerekir ama bütün bunların üstüne şunu da ifade etmek zorundayım. Kandıralı sende dur denilmesi gereken bazı noktalar var. İşin özü bu değil, bunu özellikle söylüyorum. Piyasanın belki görüntüsünü bozuyor, özellikle geçen sene bu sözü ifade eden arkadaşımıza ben de katılıyorum. Toplumun önüne çıkan insanların biraz daha konuşmasına dikkat etmesi lazım, yanlış anlaşılabilir şeyler söylememesi lazım. Çok mu kolay, kolay değil onu ben de görüyorum. Ben de burada konuşurken bir sürü belki kötü niyetli bir adamın farklı şekilde yorumlayacağı şeyler söylüyorum. Şunu kesinlikle ifade etmemiz lazım. Üretici, tedarikçi, perakendeci para kazanmazsa, bakın bunların hepsinden

bir aktör para kazanmazsa orası çöker. Orasını sürdürmek mümkün değil, herkesin para kazanması gerekir. Az ya da çok, piyasada kim az kazanıyor kim çok kazanıyor gibi tartışmalar olabilir ama para kazanmıyorsa, mesela üretici para kazanmıyorsa o üretimi sürdürür mü? Mümkün değil, sürdüremez. Sürdürmez, sürdüremez. Yani bunu sadece makineli üretim açısından düşünmeyin. Tarladaki açısından da bu böyle... Biraz önce ben zaten planlı üretimden bahsettim. İhracat fiyat dengesi de böyle bir şey. Çünkü arkadaşlar bazı mal türleri sadece ihracata yönelik ekiliyor, dikiliyor. Mesela salatalık... Sizin yediğiniz salatalıklar zaten yurt dışına gitmiyor. Yani dikenli salatalık biraz daha dayanıklı diye onu gönderiyorlar. Domateste en fazla, birbirinden çok fazla örnekleri var. Zaten Türkiye’de sektörler buna göre bir planlama kendince yapıyor. Ama böyle yanılsamaya girmemek lazım. Bu hafta olabilecek domates ihracatını engellediniz, fiyatlar düştü. Onu üretici bir sonraki ay ekmeyecek zaten. Para kazanamazsa yapmayacak ki onun için buralarda dengesizliğe izin vermemek lazım. Ama şöyle bir şey yok. Burada en fazla söyleyebileceğimiz şey patates ve soğan da oluyor. Bunlar da takip ediliyor az çok. Ama dediğim gibi küçük miktarlar yani Türkiye açısından 100 bin ton çok küçük bir miktardır veya 200 bin ton çok küçük bir miktardır patates soğan açısından. Ama bu piyasanın altını üstüne getiriyor. Bundan dolayı oluşan bir kıtlık da yok. Çünkü orada kimse o yumuşak patatesleri yarı fiyatına tezgâha da koymaz iyi ürün olmadığı için. Deprem oldu, artı erken- ci ürün çıkmadı gibi bir sürü sebebi var ama baştan da ifade ettiğim gibi çok önemli yaptığımız işlerin soğanla patatesle tartıştırır vaziyete de getirmememiz lazım. Kamunun da sorumluluğu bu yönde... Buna göre önlem almak gerekir diye düşünüyorum. Organize perakendenin gelişmesini ben yanlış bulmuyorum. Bakın bunu samimi olarak ifade edeyim. Daha kaliteli ürünü tüketiciye ulaştırmak, daha nitelikli daha ucuz ürüne ulaştırabilmek için en önemli kanallardan birisidir. Yani eğer bu organize derken tabi yurt çapındakiler açısından demedim.

Sonra yerelde de biraz önce Alp Bey ifade etti. 5-10 marketin olduğunda da siz bu tanımın içine giriyorsunuz. Yani nitelikli bir üretimin olmasına çok önemli katkısı olduğu kanaatindeyim. Bir bakın, piyasa koşullarında rekabetin takip etmesi gereken şeyler olabilir. Yani daha sonradan takip eder. Ama önceden de alınması gereken perakende kanununa göre önlemler alınmak kaydıyla, ben bunun faydasız olduğunu düşünmüyorum. Son olarak da gıda güvenliğini ifade edeyim. Bu Tarım Bakanlığımızın konusudur. Eğer gıda güvenliği ile alakalı bizim Tüketici Genel Müdürlüğüne ulaşırlarsa biz onları Tarım Bakanlığı'na iletiyoruz ve takip de ediyoruz.

Celal Toprak: Efendim biz teşekkür ediyoruz. Ağzınıza sağlık. Bu kadar soru bu kadar kısa zamanda ancak özetlenebilirdi. Zamanı çok verimli kullandığınız için de ayrıca teşekkür ediyoruz.

T.C. Ticaret Bakan Yardımcısı Sezai Uçarmak: Ben de herkese saygılar sunuyorum.

Celal Toprak: Sağ olun. Çok teşekkürler. Alp Başkana, Ömer Başkana çok teşekkür ediyorum. Çok önemli bilgiler paylaştılar. Neşet Başkan da öyle. Bülent Bey son söz sizin...

Bülent Bey yine çok önemli toplantı düzenlediniz. Bizim arkadaşlar yazmışlar. Perakende ile ilgili Bakanlığın, Perakende Başkanlarının bütün görüşlerini öğrendik. Çok verimli oldu. Bundan sonra yazarken farklı bakacağız olaya diye. Öyle yazan arkadaşlarımız olmuş. Bu Sektör Meydanı ile bir ilke imza attınız. İnşallah başka ilkeleriniz de olur diye düşünüyorum. Buyurun son sizin efendim.

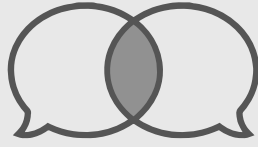
İSTİB Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap:

Çok teşekkür ediyorum. Celal Bey sağolun. Değerli katılımcılar, İstanbul Ticaret Borsası adına kıymetli katılımlarından dolayı Ticaret Bakan Yardımcısı Sezai Bey'e, Türkiye Perakendeciler Federasyonu Başkanı Ömer Bey'e, Türkiye Odalar Borsalar Birliği Perakendecilik Meclis Başkanı ve Gıda Perakende Derneği Başkanı Alp Önder Bey'e ve İstanbul Ticaret Borsası 5. Grup – Gıda Ürünleri Perakende Ticareti Meslek Komitesi adına Neşet Bey'e değerli katılımlarından dolayı teşekkür ediyorum. Kıymetli moderatörümüz Celal Bey'e, emeği geçen herkese, dinleyicilerimize de teşekkürü bir borç bilirim. Önemli noktalara Celal Bey sizin de söylediğiniz gibi değinildi. Kıymetli görüşler sunuldu. Bilgiler paylaşıldı. 13.'sünü düzenlediğimiz bu toplantının diğer toplantılarımız gibi oldukça faydalı geçtiği düşüncesindeyim. Tekrar tüm katılımcılarımıza teşekkür ediyor, hepinizi saygı ve sevgiyle selamlıyorum. İyi günler.

Celal Toprak: Çok teşekkür ederiz. Bülent Başkanım çok sağ olun. Sevgili Bakan Yardımcımıza tekrardan teşekkür ediyoruz.

**YAĞLI TOHUMLAR VE
BİTKİSEL YAĞ TİCARETİ**
TOPLANTISINI
İZLEMEK İÇİN
QR KODU
OKUTABİLİRSİNİZ





BORSA MEYDANINDA

SEKTÖRLER KONUŞUYOR

TEMMUZ 2023



**YAĞLI TOHUMLAR
VE BİTKİSEL YAĞ TİCARETİ**



İSTANBUL TİCARET BORSASI

İSTANBUL COMMODITY EXCHANGE 1924

TOPLANTI ADI

Borsa Meydanında Sektörler Konuşuyor
Yağlı Tohumlar ve Bitkisel Yağ Ticareti

TOPLANTI TARİHİ 25 TEMMUZ 2023 / 14.30



AÇILIŞ KONUŞMASI

Ahmet Bülent Kasap, İSTİB Meclis Başkanı

MODERATÖR

Celal Toprak, Güvenilir Ürün Platformu Başkanı

KATILIMCILAR

- **Ahmet Bülent Kasap** İstanbul Ticaret Borsası Meclis Başkanı
- **Rifat Tekbaş** Oruçoğlu Yağ CEO'su ve Genel Müdürü
- **Tahir Büyükhelvacıgil** Bitkisel Yağ Sanayicileri Derneği Başkanı
- **Hakan Çalen** Trakya Birlik Genel Müdürü

Celal Toprak: Borsa Meydanı toplantılarımız devam ediyor. Sevgili Başkanım Ahmet Bülent Başkan aramızda. Gaziantep Ticaret Borsası Başkanı ve yetkilileri toplantılarımızı yakından takip ediyorlar. Hafta sonu onlarla birlikteydim. Onu gözlemledim. Ayrıca selamlarını ilettiler. Borsa Meydanı toplantıları artık şehirden şehire yankı bulan bir noktaya gelmiş durumda. Herkesin emeğine sağlık. Şimdi toplantının açılışını yapmak üzere sözü Bülent Başkanımıza bırakıyorum. Buyurun Başkanım.



Ahmet Bülent Kasap

İstanbul Ticaret Borsası Meclis
Başkanı

İstanbul Ticaret Borsası Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap

Değerli Bakanlık Bürokratlarımız, STK'larımızın Saygıdeğer Başkanları, sektörümüzün ve ekonomi medyamızın kıymetli temsilcileri, hepinizi saygıyla selamlıyorum... 2022 yılının ilk ayında başladığımız Borsa Meydanında bu ay “Yağlı Tohumlar ve Bitkisel Yağ” sektörünü konuşacağız. Hepiniz tekrar hoş geldiniz.

Güvenilir Ürün Platformunun değerli katkılarıyla düzenlediğimiz bu toplantılarda sektörlerimizin sorunlarını mercek altına alıyor, çözüm önerilerini tartışıyoruz. En önemlisi, sektörün temsilcilerinin katılımıyla gerçekleşen toplantılarımızda konuşulanlar havada kalmıyor. Öncelikle toplantı sonuçları, dinleyiciler arasında bulunan ve sorularıyla etkinliğimizin daha verimli olmasına katkıda bulunan basın mensuplarımız aracılığıyla geniş kitlelere duyuruluyor. Ayrıca, değişen sorun ve çözüm önerileri, TOBB kanalıyla ilgili Bakanlıklara iletiyoruz. Toplantımızın verilerinin kalıcı olması için de videosunu internet sitemize ekliyor ve içeriği kitap haline getirip ilgililere dağıtıyoruz. Böylece tarihe not düşüyoruz. Kısacası hem gıda sektörünün

sorunlarına çözüm arıyor hem de bu sorunların takipçisi oluyor, çözümü için çaba sarf ediyoruz.

Bugün ele alacağımız “Yağlı Tohumlar ve Bitkisel Yağlar” sektörünün de büyük potansiyelinin ortaya çıkmasını engelleyen birçok sorunu var. Tüm bu sorunların çözümüne yönelik hem devletimizin planlarını hem de sektörün çözüm önerilerini dinleyeceğiz. İnşallah sorunların tespiti ve çözüm önerilerinin tartışılması için oluşturduğumuz bu platform sektör için faydalı olacaktır. Toplantımıza katılan kıymetli katılımcılara ve dinleyicilerimize şükranlarımı sunuyorum. Bu düşüncelerle hepinizi saygıyla selamlıyor, toplantımızın sektörümüz için güzel gelişmelere vesile olmasını temenni ediyor, sözü kıymetli bürokratlarımıza ve sektör temsilcilerimize bırakıyorum.

Celal Toprak: Başkanım çok teşekkür ederiz. Ağzınıza sağlık. Biraz önce altını çizdiğiniz gibi buradaki konuşmalar tarihe not düşmek açısından çok önemli. Bir üniversite öğrencisinden bürokratlara kadar, herkes bu konuşmalardan yararlanabiliyor. Bu anlamda Borsa Meydanı toplantıları çok önemli bir işlev yerine getiriyor. Sözü hemen Rıfat Bey'e bırakmak istiyorum. Sizi dinliyoruz.



Rifat Tekbaş

Oruçoğlu Yağ CEO'su ve
Genel Müdürü

Oruçoğlu Yağ CEO'su ve Genel Müdürü Rifat Tekbaş

Bu nazik davetiniz için çok teşekkür ediyorum. Herkese selamlarımı iletiyorum. Aslında konuşacaklarımızın çoğu muhtemelen birbirine yakın konular olacaktır. Çünkü biz yağ sektörü olarak sorunlarımızın ortak olduğunu düşünüyoruz.

Pandemiyle birlikte gıda, tarım, hayvancılık çok ön plana çıktı. Fazlasıyla önemsendi. Gıda içinde de yağ ve yağlı tohumların özel bir önemi var. Malum bir dönem neredeyse stratejik ürün haline geldi. Zaten talebimizde o yöndeydi. Yağın ve yağlı tohumların bu kadar önemli olma nedeni ise sadece yağ elde etmek için, aynı zamanda küspe için de kullanılıyor olmaları. Bu nedenle çok stratejik bir üründür. Biz hem yağlı tohumda hem de küspe de dışa bağımlı bir ülkeyiz. Ne yazık ki ülkedeki üretimde giderek azalmaktadır. Çünkü bizim hedeflediğimiz tonaj; Hakan Bey birazdan değinecektir, muhtemelen 3 milyon ton civarında. Ancak ayçiçek yağı için üretim, 1,5 milyon tonla sınırlı kalıyor. İzlenen stratejik olmayan politikalarla bu oran daha da düşecek gibi görünüyor. Peki, ne yapmak gerekiyor? Öncelikle ithalata dayalı bir yağlı tohum politikası yerine, mutlak suretle üretime dayalı bir po-

litika izlemeliyiz. Bunun için tarım havzaları oluşturmali ve bu havzalarda ürünün ne zaman, ne kadar ekileceğini önceden çiftçinin biliyor olması gerekiyor. Yani ne kazanacağını bilmesi gerekiyor. Devletin de bir nevi taban fiyat uygulaması gibi bir uygulama yapması gerektiğine inanıyorum. Ayrıca destekleme fiyatları sezon girmeden açıklanmalı. Sanayicinin de rekabetçi bir ortamda hareket etmesi sağlanmalı. Yani bir tarafta çiftçi mağdur olmayacak, bir tarafta sanayici, Çiftçi ile tüketicisi arasındaki zinciri tamamlayacak. Diğer taraftan da tüketici, makul ve mantıklı bir şekilde satın alma yapacak. Bunların tümünü bir araya getirmek için bir üst kurul talebimiz olacak. Üst kurulda; ilgili Bakanlık yetkilileri, sizin gibi sivil toplum kuruluşlarının önderleri, tarımsal birlikler, üretici birlikleri ve sanayiciler olmalı. Bu üst kurulun oluşturulması ve stratejik ürün olan yağlı tohum üretiminin arttırılması için planlama yapması sağlanmalı.

Şu an ham yağ ithalatı giderek ülkede çoğalmaktadır. Ham yağ ithal edildikçe bizim kırma kapasitemizde devre dışı kalıyor. Kırma yapılmıyor. Kırma yapılmayınca istihdam azalıyor. Diğer taraftan küspe üretimi olmadığı için küspe de ithal ediliyor. Dolayısıyla önce kırmayı harekete geçirmemiz gerekiyor ülkede. Bunun için bizim çiftçi tarafında bahsettiğimiz gibi destekleme primleri ve taban fiyat uygulaması gibi uygulamalar gündeme getirilmeli. Bunu satın alan sanayici için de Tarife Kontenjanı yani belli bir oranda sıfır gümrükle yurt dışından ham madde getirme imkânı sağlanmalı. Tümü yapıldıktan sonrada bizim asıl üzerinde durmamız gereken temel konu ise bunların yasal bir çerçeveye bağlanması. Yani bir politika oluşturulması gerek. Bu politika özellikle demin söylediğim üst kurul tarafından uygulanan bir politika olmalı. Önümüzdeki dört, beş yılda neler ekilecek? Neler yapılacak? Bunun planlaması nasıl olacak? Bir şekilde bunun planlanması gerekiyor. Yoksa giderek memnuniyetsiz bir çiftçiyle, mutlu olmayan bir sanayiciyle karşı karşıya kalacağız. Tabi ki tüketici şimdilik belki

ucuz yağ tüketiyor ancak ülke içinde üretimi olmadığı için tüketici de pahalı yağ tüketecek bu durumda. O yüzden şimdiden önlemler almak gerekiyor.

Celal Toprak: Rifat Tekbaş'a teşekkür ederiz. Özellikle bu ürünün neden stratejik olduğuna ilişkin söylediklerinizin ben de altını çizmek isterim. Bugünkü durumu tespit edip yarınlara ilişkin mesajlarınız konusunda da çok teşekkür ediyorum. Siz Türkiye açısından önemli bir markasınız. Bu anlamda da başarılarınız devamını diliyorum. Şimdi bu işin duayeni bir isme sözü vermek istiyorum. Gerçekten her anlamda duayen. Biz, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği içinde onu çok farklı konumlarda gördük. Farklı zamanlarda farklı mesajlarını dinledik. 35-40 yıllık ekonomi gazetecisi olarak onu hep yakından takip ettim. Tahir Büyükhelvacıgil'i, hep mesajlarını anlayarak ve algılayarak izledik. O anlamda, kendisini dinlemek için heyecanla beklediğinizi biliyorum ve sözü ona veriyorum. Buyurun efendim.

Tahir Büyükhelvacıgil

Bitkisel Yağ Sanayicileri Derneği
Başkanı



Bitkisel Yağ Sanayicileri Derneği Başkanı Tahir Büyükhelvacıgil

Celal Bey, teveccühünüze öncelikle çok teşekkür ediyorum. Siz de bizim için çok değerlisiniz. Özellikle Ekonomi Gazetecileri Derneği Başkanı olarak bu ülkeye hep katkı sağladınız. Ben de size yürekten teşekkürlerimi sunuyorum. Yine çok kıymetli Meclis Başkanımız Ahmet Bülent Kasap Beyefendiye saygılarımı sunuyorum. Eski dostumuz ve aynı sektördeyiz. Başarılarının devamını diliyorum. Kıymetli panelist arkadaşlara saygılar sunuyorum. Bununla birlikte, bizi izleyen ve dinleyenlere de saygı ve hürmetlerimi sunuyorum.

Efendim, burada özetleyeceğim notlar var ancak hepimiz biliyoruz ki; yağ, un ve şeker temel gıda maddeleridir. Bunlar, bütün ülkeler için stratejik, olmazsa olmaz ürünlerdir. Geçtiğimiz yıl yaşadıklarımıza baktığımızda, Ukrayna - Rusya Savaşından sonra oluşan süreçte, dünyada tarımın bir kez daha ne kadar önemli olduğunu gördük.

Bu sektör son derece önemli. Bunu 1979 yılındaki yağ yokluğunu gören biri olarak söylüyorum. Ahmet Bülent Kasap ve zatiâliniz bilirsiniz bunun ne demek olduğunu. Evlerde mercimek, nohut veya fasulyenin

yerine farklı bir ürün bulup yemek yapabilirsiniz ama yağ bulamazsanız hiçbir şeyin anlamı olmaz. Bu yüzden yağ son derece önemli. Ne hikmettir ki ben, 5 yaşından itibaren ticaret hayatının içerisindeyim. Hayatım gıda sektörünün içerisinde geçti. Sayın Bülent Başkanım ile aynı sayılırız. Bu süreç içerisinde 33 yıldır da yağ üretiyoruz. Onun öncesinde de ticareti ile iştigal eden birisiydim. Bu 33 yıllık süreçte maalesef önümüzü göremediğimiz, sürekli sıkıntılar yaşadığımız, günü kurtardığımız bir süreç yaşıyoruz. Bizim burada en büyük sıkıntımız özellikle planlama eksikliğimiz. Bünyemizde ve Bakanlıklarımızda birbirinden değerli, zeki ve pırıl pırıl insanlar olmasına rağmen ne hikmetse bir türlü bitkisel üretimde veya her alanda bu sorunu çözemedik. Bir kısır döngü içerisinde pasif dairede olduğu gibi sürekli dönüp duruyoruz. Sezon geliyor, yarı kamu kurumu niteliğinde olan dediklerimizin etkisiyle tüketiciyi ve çiftçiyi koruyacağız anlayışıyla fiyat baskılanıyor. Çiftçinin malı mağdur edilmesin deniliyor. Hemen arkasından bu sefer dönüyoruz bir problem olursa vergi ile işi çözmeye çalışıyoruz. Asıl önemli olan, tarımın sürdürülebilirliği açısından, çiftçimizi destekleyip, çiftçinin hayat standardını geliştirmeliyiz. Hangi yağlı tohumlara ne kadar ihtiyacım var; buğdaya ne kadar ihtiyacım var, pancara ne kadar ihtiyacım var, doğru biçimde tespit etmeliyiz. Bunları hangi yörede ne şartlarda münavebeye dikkat ederek neyi üretmeliyiz, hususunu çözmediğimiz sürece bu konuyu çözemeyeceğiz. 2016 yılında hazırlattığım “Ayçiçeğinin Stratejik Ürün Olmasının Sektöre ve Ekonomiye Katkıları” araştırma raporunu ilgili Bakanlıklar ve sektörlerle paylaştık. Ancak bir sonuç alamadık. Geçen bir gündem oldu. 2015 yılında Bloomberg’de yağ sanayicileri temsilcisi olarak bir konuşma yapmışım, bugüne geldiğimizde o konuşma ile şu an arasında hiçbir fark yok. Ne kadar yol aldık, ne kadar ileri gittik maalesef tartışılır. Bu münavebeye ve sürece dikkat etmemiz lazım. Sürdürülebilirliğe dikkat etmemiz lazım. Çiftçiyi koruyacağız arkasından vergi ile işi tamamlayacağız anlayışı doğru işler değil diye düşünüyorum.

Nitekim çevre ülkelere baktığımızda, en büyük örnek ortadadır. Rusya ve Ukrayna tek başına yağlı tohumların % 60'ına sahiptir.

Gelişmiş ülkeler, sorunu beraber çözecek ülkelerdir. Rıfat Bey'in de de-
ğindiği gibi çiftçisiyle, sanayicisiyle, üreticisiyle, tüketicisiyle bir arada
olduğumuz devletimizin ilgili Bakanlıkları ile regülasyonu sağladığı,
ne yaptığımızı bildiğimiz tarafların menfaatlerinin geleceğe dâhil sür-
dürülebilir bir konuda birleşerek orta akılda yürüttüğü bir üst kuru-
la gerçekten ihtiyaç duyuyoruz. Biz bu konuyu, bir önceki Tarım ve
Orman Bakanı Sayın Bekir Pakdemirli'ye arz etmiştik. Milli bir yağ
komitesi kurulmalı diye. Gıda komitesinin içinde sadece yağlı tohum-
larla ilgili bir komite kurulmalı diye söylenmişti fakat bir türlü olma-
dı. Umarım bundan sonra olur. Çünkü biz sadece yağlı tohumlar ile
kalmıyoruz. Her ne kadar tüketiciye yağ sunsak da onun dışında küs-
pe dengemiz, hayvancılığa katkımız başta olmak üzere birçok alanda
ülkeye katkı sağlıyoruz. İşin en ilginç tarafı, millet yağ sektöründeki
markaları gördüğünde hep kazanıyor diye bakar. Bugün %92 seviye-
sinde. Yani 1 litre yağı koyduğunuzda bunun en asgari %90'ı ürünün
kendi maliyeti. Gerisi ise işçiliği, sigortası, geri kazanım atık payı gibi
maliyetler. Gerçekten bu sektör yüzde yarım ila bir arasında çalışıyor.
Bunu devletimiz de biliyor. Sektörün karlılığı belli, dolayısıyla sanayici
bu ülkeye hizmet ediyor. Gerçekten de yüksek teknolojiye sahip üre-
tilerimizin hastalanmayacağını garanti edecek en mükemmel şartlar-
da ürün üretiyor. Bunu da en uygun şartlarda hatta zarar ederek tüke-
ticiye sunuyor. Fakat en önemli olanı, hep günü kurtarıyoruz, neden
6-7 aylık stok yapamıyoruz.

İsmail Şen'in ilettiği soruda, sektörün ihtiyaçları nedir sorusuna cevap
olarak, ihtiyaçlardan biri de finansmana erişimdir. Ülkemizin genel
probleminden bir tanesi de bu zaten. Geçen yılda fazlasıyla yaşadık.
Geçen yıl özellikle Rusya – Ukrayna meselesinden dolayı olağanüstü

bir dönemdi. Ancak herkes gayretliydi ve bunun meyvesini aldık. 130-140-150 TL aralığında tüketici, en güzel ürünlere raflarda ulaşabildi. Bu sektörün başarısıydı.

İstendiği zaman, sürdürülebilir doğru planlama ile uzun vadeli sözleşmeli tarımı ülkemiz yapmak zorunda. Sadece yağlı tohum için değil, buğday ve diğer işlerde de yapmak zorundayız ki ülkemizin geleceğini garanti altına alalım. Tabi sorunlar bitmiyor, bitmeyecekte... Ancak biz iyi bir ortak akılla; çiftçisiyle, sanayicisiyle, üreticisiyle devletin başımızda olduğu regülasyonda, güzel kurallar ortaya koyabiliyor olmamız lazım. Günlük düşünmeyi bırakmalıyız diye düşünüyorum.

Başka sorular gelirse onlara da cevap vereyim. Konunun ana taslağını özetlemeye çalıştım. Ben bir kez daha İstanbul Ticaret Borsamıza “Borsa Meydanında Sektörler Konuşuyor” toplantılarına bizi de dâhil ettiği için çok teşekkür ediyorum. Başta Sayın Ali Kopuz ve Ahmet Bülent Kasap Başkanımızın nezdinde bir kez daha herkese teşekkür ediyorum.

Celal Toprak: Sevgili Başkanım çok teşekkür ederim. Gerçekten sizi dinlemek büyük bir keyifti. Bu arada altını çizdiğiniz finansmana erişim noktasında genel olarak bir sorun var. Bu sorunu sanıyorum en üst düzeyde yetkililer duyuyordur. Bu konu sizin burada ifade ettiğiniz gibi çok değişik yerlerde de ifade ediliyor. Biz son dönemde çok sık duymaya başladık ve yazılarımızda da dile getiriyoruz. Çünkü Türkiye’nin yeni yatırımlara, yeni atılımlara geçebilmesi için şirketlerin finansa erişiminin mutlaka çözülmesi gerekiyor. Sektörlerin başarısı içinde şarttır. Ağzınıza sağlık çok teşekkür ediyoruz, sağ olun efendim. Ben, Hakan Bey’e sözü vermek istiyorum. Önemli bir kurumun başında. Trakya Birlik, bir şekilde herkesin mutfağına girmeyi başarmış ya da girme çabasında olan bir kurum. Çok yakından tanıyoruz sizi. Söz sizin Hakan Bey buyurun.

Hakan Çalen
Trakya Birlik Genel Müdürü



Trakya Birlik Genel Müdürü Hakan Çalen

Teşekkür ediyorum Celal Bey. Sayın Başkanım Bülent Bey'e ve İstanbul Ticaret Borsamıza, Türkiye'de yağlık ayçiçek hasatının başladığı böyle önemli günlerde, tam zamanında yapılan bu toplantıyı düzenledikleri için teşekkürlerimi sunuyorum. Tüm katılımcılara ve dinleyenlere de saygılarımı sunuyorum.

Yağlık ayçiçeği ülkemiz için temel gıda anlamında stratejik öneme haiz. Ancak bu stratejik öneme haizken, hak ettiği yeri ve değeri maalesef bulabilmiş değil. Yıllar itibari ile veya konjonktürün getirdiği dönemlerde piyasa koşullarında kendi desteğini kendisi yaratmış. Çiftçimiz için biraz sahipsiz bir ürün. İçinde bulunduğumuz hasat döneminde kendi özelinde sorunlar var. Geçtiğimiz hasat döneminden başlayan, bu yıla da sarkan bir fiyatlama maliyeti problemi var. Sektörün genel olarak yapısal sorunları da mevcut. Bunlara kıymetli Başkanımız Tahir Bey ve Rıfat Bey'de büyük oranda değindiler. Bu konuda da yeni bir makro plana ihtiyaç duyuyoruz.

Rafine ayçiçek yağı sofralarımızda tüm yağlar arasında %75-80'lik payıyla ülkenin yegâne bitkisel yağı. Nasıl ülkemizde yetismeye başlamış?

Buna baktığımızda 1950’li yılların ortalarında, Bulgaristan göçmeni vatandaşlarımızın yanlarında getirdiği tohumlarla üretilmeye başlanmış. Ziraatı Trakya bölgesinde gelişmiş ve yayılmıştır. Daha sonrasında ise devletimizin getirdiği destekleme politikalarıyla da diğer üretim bölgelerimize yayılmıştır. Bu yayılma sürecinde en çok etkili olan ise çiftçiye alım ve fiyat garantisi vermek oldu. Bir ürünün o topraklarda, o coğrafyada ve ülkede üretilmesi için sürdürülebilir üretim çok önemlidir. Trakya Birliğimiz 1966’dan beri bu ülkenin yegâne yağlı tohumu olan yağlık ayçiçeğinin üretilmesinin garantisi olarak faaliyetini göstermektedir. Şu anda da Türkiye’de her 5-6 evden birine giren, pazar liderliğini bir başka kıymetli marka ile paylaşan, ticari ve sanayi faaliyetlerde son derece başarılı bir kurumuz. Bizim tarafımızda konu başlığı olarak çiftçi beklentileri ve ülkemizdeki yağlı tohumlar üretiminden bahsedebiliriz. Bu kısımlar bizim merkezimizde ve faaliyet konumuzla birebir bağlantılı. Çiftçimiz sürdürülebilir, öngörülebilir gelir istiyor. Bunu yağlı tohumlarda, özellikle yağlık ayçiçeğinde istikrarlı bir şekilde sağlamamız gerekiyor. Üreticinin yağlı tohumların üretiminde sattığı üründen elde ettiği gelir ve devletimizin kendilerine takdim ettiği çok kıymetli gelir destekleri var. Bu toplam elde ettiği gelirin diğer ürettiği tarımsal ürünlerle orantılı kılınması gerekiyor. Yani çiftçimiz tarımsal üretim faaliyetini gerçekleştirirken, üretim tercihi ve kararında kendi inisiyatifiyle baş başa. Genel çiftçi eğilimine baktığımız zaman, önceki yılda alternatif ürünler arasındaki elde ettiği gelirin yüksekliğine göre ekime karar veriyor. Bir de tabii coğrafyamızdan, iklimimizden, sulama kaynaklarımızın varlığından kaynaklı kısıtlayıcı etkenler var. Örneğin yağlık ayçiçeğinin Türkiye’deki temel üretim bölgesi Trakya ve ülkede üretilen ayçiçeğinin %50-60’ı yıllara göre değişmekle beraber Trakya’ımızda üretiliyor. Sulama alt yapısı yatırımlarının yetersiz olması sebebiyle Trakya’da çiftçimiz bir yıl buğday bir yıl ayçiçek ekmek zorunda kalıyor. Alternatif ürünlere karşı bir elveriş yok. Bu tespit çerçevesinde her yıl Trakya’ımız yağlık Ayçiçek’te ana üretim

bölgesi olarak faaliyetlerini sürdürmektedir. Bahsettiğimiz gibi çiftçimizin yağlık Ayçiçek üretiminde tüm bölgelerimizde en temel beklentisi alternatif muadil ürünlere göre aynı kazanç seviyesine yaklaşmak ve münavebesini sağlıklı bir şekilde sürdürmektir.

Münavebe şu sebepten de önemli; ülkemizin önemli tarımsal problemlerinden biriside, toprak sağlığını korumamız. Topraktan elde ettiğimiz tarımsal üretimin verimliliğini yükseltmemiz için de doğru bir münavebe, doğru gübreleme ve doğru tarımsal teknikleri uygulamamız gerekiyor. Ancak yeni üretim tercihinde çiftçimiz, kendi iradesiyle baş başa. O sebeple, aynı tarlaya aynı yıl hatta birden fazla dönem üst üste aynı ürünleri ekmek suretiyle toprak sağlığını da kaybeden bir tarımsal yapımız var. Bu manada yağlık ayçiçeği arttırmak noktasında üretim desteklerinin çok önemi var. Hâlihazırda 2006 yılından bu tarihe kadar çiftçimize yağlık ayçiçeği üretiminde fark ödemesi desteği yapılmaktadır. Bu desteğimize baktığımızda, yıllar itibariyle genelde ürün fiyatının %20-25 bandına tekabül ettiğini görüyoruz. Ancak son yıllardaki hızlı fiyat yükselişi sebebiyle, mevcut desteğin şuan %5 seviyelerine gerilediğini görüyoruz. Bu durum çiftçinin toplam satış geliri içerisinde ihmal edebileceği ve ürünü sahaya, piyasaya ve sanayiye aktaracağı o destek beyan sürecini çok dikkate almayacağı bir boyuta gelmiş durumda. Burada fark ödemesi desteğinin %20 seviyelerine ulaştırılması önemli bir durum. Hâlihazırda buğdaya baktığımızda ton başına 1 lira, ayçiçeğine baktığımız da ise 70 kuruş destek var. Ayçiçek buğday paritesi çerçevesinde asgari 1-2 lira seviyesine yaklaşılması gerekiyor. Ayçiçeğinden elde ettiğimiz gelirin dünyadaki karşılığı da budur. 1 lira buğday, 2 lira ayçiçeği fiyat paritesine uygun bir hale taşınması lazım. Hâlihazırdaki dünya fiyatlarına da baktığımızda 220-230 dolar buğday fiyatı, ayçiçekte 450-460 dolar seviyesinde. Bunu mutlaka bizde yurt içinde çiftçimizin yeni üretim maliyetleriyle orantılı bir şekilde parite seviyesine taşımamız ayçiçeği üretimindeki sürdürülebilirli-

ği ve üretim artışını karşılama noktasında önem arz ediyor.

Ülkemizde 3 ana üretim bölgemiz var. Bunun %60'a yakın kısmını Trakya ve Marmara bölgemiz üretiyor. İç Anadolu ve Karadeniz bölgemiz ikinci büyük üretim bölgemiz, Çukurova bölgemiz şu anda hasatın başladığı ve yüzde 50 seviyelerinde devam ettiği bölgemiz. Bu bölgelerde farklı üretim ve verim kapasiteleri var. Trakya'da kuru tarım yapıyoruz ve ortalama verimimiz 170-180 kilo civarında. İç Anadolu bölgemizde çok büyük oranda sulu tarım gerçekleşiyor ve buralarda ortalama verimimiz 350 kilo civarında. Çukurova bölgemizde ise yarı kuru yarı sulu alanda üretim gerçekleştirerek ortalama 250 kg verilerini yakalıyoruz. Tabi bu veri farkları çiftçilerimizin maliyetlerini ve dolayısıyla üründen bekledikleri fiyat seviyelerini de etkiliyor. Buda bizim ülke olarak üzerine odaklanmamız ve tüm bölgelerdeki çiftçilerimizin fiyat beklentilerini karşılayacak bir hibrit modele götürüyor.

Çiftçiye takdim edilecek doğrudan desteklerin seviyesi önemli. Üretici desteklerini yükseltmemiz aynı zamanda tüketicinin lehine olumlu etkilenmesini sağlayacak bir parametre olarak karşımızı çıkıyor. Çünkü özellikle pandemiye takiben Ukrayna-Rusya savaşı döneminde de maalesef raf fiyatından tarlayı, çiftçiyi fiyatlama refleksi gelişti. Tahir başkanımızda işaret etti, özellikle 80'li yıllarda bitkisel yağ, yağlık ayçiçeği-ne olan erişim, üretim zorlukları toplumumuzun bilinçaltına yerleşmiş bir travma. Bu travmayı pandemi sürecinde özellikle Ukrayna-Rusya savaşının başlangıç dönemindeki perakende raf hareketlerinden ve tüketici davranışlarından da maalesef tekrar yaşadık. Yakın geçmişte yaşadığımız bu durumda yağlık ayçiçek ürününü fiyatlama konusunda, "Acaba fiyatlar artar mı? Üretimde ve erişimde bu tahıl koridorunda yaşanan son dönemdeki Rusya'nın çekilmesi ve Ukrayna'nın ikmal kapasitesinde bir zafiyet oluşur mu? Tedarik sıkıntısı olur mu?" gibi sorular şuan yurt içindeki çiftçinin hak ettiği fiyatlandırmanın yapılması

noktasında bir baskı unsuru olarak karşımıza çıkıyor. Ama biz çiftçimize yapılacak olan fiyatlandırmanın raf baskısında kurtarılmasını, buna uygun bir model kurulmasını ve bununda önemli ölçüde çiftçiye yapılacak direkt ürün destekleriyle maliyetlendirilmesi gerektiğini düşünüyoruz. Kurum olarak ülkemizin iç talebini karşılamak noktasında yaklaşık asgari 2,5 milyon ton seviyesinde üretim gerçekleştirmemiz gerekiyor. Geçtiğimiz yıl üretim sezonunda özellikle savaşın başladığı dönem yağlık ayçiçeği üretim dönemine tekabül etmesiyle birlikte, Tarım Bakanlığımız birçok İl Belediyemiz, çiftçi örgütleri, Sivil Toplum Kuruluşları ile birlikte seferberlik ruhuyla ülkede bir üretim kampanyası sağladı. Ülkemiz için ilk defa 2 milyona yaklaşan bir rekor üretim gerçekleştirildi.

Ekim döneminde yarattığımız bu sinerjiyi ve birlikteliği maalesef ki hasat döneminde çiftçimize, “evet sen üret biz devlet ve piyasa olarak bunun gereğini yapacağız” demeliyiz, geçtiğimiz harman döneminden itibaren çiftçimize bunu borçluyuz. Arz-talep dengemizi kuramadığımız noktada, tarladan hasata ve depolanmasına kadar kimlerin bu yüksek mübaayayı, ne şekilde kaldırıp finanse edeceği noktasında ciddi tanımlamalara ve görevlendirmelere ihtiyaç var. Geçtiğimiz hasat döneminde de özellikle ürünün çiftçiden mübayaa edilmesinden tarladan kaldırılmasına ve üretim maliyetlerine göre fiyatlama yapılmasında ciddi sorunlarla karşılaşıldı. Uzun yıllardan sonra ilk defa üretim gerçekleştiren Çorum, Yozgat gibi bölgelerimizde çiftçimizi geçtiğimiz yıl küstürdük ve bu yıl o önemli üretim bölgelerini kaybettik. Geçtiğimiz yıla göre sezon başında %20’ye varan bir 2023 sezon rekoltesi beklentimiz vardı. Yani iki milyon tondan, bir milyon altı yüz bin ton civarlarına gevşeme durumu söz konusu. Bunu Türkiye’de satılan toplam hibrit ayçiçeği tohumundan da teyidini yapıyoruz. Ancak son 15 gündür yaşanan iklim olayları ve aşırı sıcaklar ülkemizin de kış takviminin geç kalmasına sebep oldu. Ülke rekoltesinde ve verimde ciddi

di kaybımız var. Biz bu durumda da ülkemiz için tahmin ettiğimiz bir milyon altı yüz-yedi yüz rekolteyi bir buçuk milyon ton seviyelerine revize ediyoruz. Özellikle Tekirdağ bölgemizde Trakya'nın güneyinde ve Marmara'nın önemli bir kesiminde diğer bölgelerimizdeki arkadaşlarımızla, çiftçi kuruluşlarımızla ve ziraat odalarımızla yaptığımız istişarelerimizde de Karadeniz Bölgemizde bir miktar üretim kaybıyla karşılaşacağımızı görüyoruz. Bu bize sonraki sezonlar için, içinde bulunduğumuz yılda çiftçi fiyatlamamızın önemini hem de sonraki sezonlardaki ülke yeterliliğinin sağlanması noktasındaki açılan mesafemizi kapatma konusunda daha ciddi ve önemli tedbirler almaya sevk edecek. Sonraki sezonları sektör paydaşları devletimizin ilgili kurumları ve Bakanlıklarımız el birliğiyle şimdiden planlamaya başlamamızda büyük fayda var. Çiftçimizin bu yıl için hasatta beklediği yeni üretim maliyetleriyle orantılı buğdayla oluşan paritesine yaklaşıldığı bir fiyatlandırmaya ihtiyacı var. Bu konuda da biz tarımsal birlikler olarak ilgili Bakanlıklarımıza görüşlerimizi aktardık. Bitkisel yağ sanayicileri derneğimiz vasıtası ile sektör paydaşlarımızla da benzer süreçleri hep birlikte istişare ederek bu yılki rekolte düşüşünün önümüzdeki yıllarda devam etmemesi adına ülkemizin stratejik ve kritik olan bu ürününü kendi kendine yeterlilik seviyesine belli bir takvim dahilinde erişilmesi için bazı önlemlere bugünden başlanmasında ortak kararlar alma çalışmalarını sürdürüyoruz. Dedğimiz gibi 2 ana temel nokta var; çiftçiye verilen doğrudan desteklemelerin ürünün özel durumuna has şekilde güncellenmesi ve çiftçimize sürdürebilir gelir düzeyi sağlayacak fiyatlama seviyesinin tüm üretim bölgeleri için gözetilmesi. Bunu oluşturacak gümrük vergisi uygulamalarının sanayicilerimizin, birliklerimizin finansmana erişimi ve hasat dönemindeki arz-talep dengesinin sağlıklı işleyebilmesi için tarife kontenjanının uygulamasının bu yılın özelinde ihtiyaç duyulduğunu konu başlıkları olarak ifade edebilirim.

Celal Toprak: Efendim çok teşekkür ediyoruz. Ağzınıza sağlık. Size ve

diğer konuşmacılarımıza çok sayıda soru var. Elif Attepe ile soruları tek bir başlık altında topladık. Soruları sırasıyla kişilere takdim edeceğim. Özellikle gazeteci arkadaşlarımızın sorularıyla başlamak istiyorum. Soru Tahir Bey'e olacak. Biz yağlı tohumlar ile ilgili 15 yıldır haberler yapıyoruz ve bu haberlerin kökeninde şu var: Türkiye ithalatta en çok payı yağlı tohumlara veriyor. İthalatta yağlı tohumların payı da giderek artıyor. Üretim artıyor ama ithalatta artıyor. Bunun cari açığa çok olumsuz katkıları oluyor şeklinde bir soru var. Bu böyle devam edecek mi? Soru özetle bu şekilde. Bu sorunun bir çözümü var mı? Var ise biz neden uygulamıyoruz? Buyurun efendim sizi dinliyoruz.

KAPANIŞ

Bitkisel Yağ Sanayicileri Derneği Başkanı Tahir Büyükhelvacıgil:

Teşekkür ederim Celal Bey. Sözlerimin başında ifade ettiğim gibi malesef bir fasit daire içerisinde dönüp duruyoruz. Yeteri kadar çözüm üretemiyoruz. Konuşmamın içerisinde de var. Rusya bu meseleyi çözdü. Önceden kendi kendine yetemezken şimdi çok fazla ürün üretir hale geldi. 20-25 yıl öncesinde Arjantin'den bu ülkeye mal geliyordu. Bizim ürettiğimiz ürün Ağustos- Eylül ayından itibaren hasat ediliyor. Şubat – Mart ayından itibaren de Arjantin'den 40-50 bin tonluk gemiler gelip bizim kalan ihtiyaçlarımızı görürdü. Ancak Rusya ve Ukrayna gelişince ihtiyacımızı o ülkelerden karşılar hale geldik. Sözümün başında dediğim gibi bu durum tamamen planlama ile ilgili. Tarım ve Orman Bakanlığı bünyesindeki Bitkisel Üretim Genel Müdürlüğümüzün, çiftçisiyle, sanayicisiyle, birlikleriyle hep birlikte bir ortak akılda birleşebiliyor olması gerek. Böylece %65-70'lerdeki ihtiyaç eksikliğini daha aşağı çekebiliriz. Hatırlarsınız zeytinde hep var yılı yok yılı yaşarız. Şimdi biraz o olmamaya başladı. Hele bu sene iyi bir rekolte yakaladık. Bizde burada sürdürülebilirliği ancak planlama ile aşabiliriz. Bunun düzenlenmesi lazım. Bunun sorunu bizde, kendi içimizde. Çok kıymetli üreticilerimiz Muş ovasında ayçiçek ekimi yaptı. Ancak böyle pasif dairede olduğumuz için oradaki bütün emekleri boşa gitti, inanılmaz zarar etti insanlar. Hepimiz şu soruyu sormamız lazım. Neden bizim ülkemiz birliklerin dışında sözleşmeli tarım yapamıyor? Niçin sanayici sözleşmeli tarım yapamıyor? Sanayici istemez mi bir çiftçiyle anlaşıp sürekli ürünün gelmesini... Çiftçi korkuyor, Hakan Bey de belirtti. Daha önce parite buğdayda yüzde 1- 2'ydi. Destekler yüzde

15-20 oranındaydı. Şimdi yüzde 5'lere kadar düştü. Çiftçinin sürdürülebilirliğini sağlayarak, onun hayat standardını enflasyona ezdirmeden destekleyerek sürdürmemiz gerek. Yoksa bu hep böyle sanal tedbirlerle sürdürülebilir bir şey değil. Bir gün mutlaka bunun acısını yaşayacağız, yaşıyoruz. Mutlaka ortak akılda buluşup, çiftçinin kazanmasını sağlayıp, ekim yerlerinin belirtilmesini ve ne ektiğimizi, ne kadar istediğimizi ve ne yaptığımızı belirliyor olmamız lazım. Ürün çeşitliliğini sağlıyor olabilmemiz lazım.

Soruların içinde vardı. Mesela Aspir ekilebilir bu ülkede. Ayçiçek yağına benzer özellikleri vardır. Kırarç bitkisidir. Çiftçimizin onda karşılaşacağı zorluklar bertaraf edilerek ve desteklenerek Aspir üretimi yapılabilir. Kanola üretimi yapılıyor. Farklı ürünler yiyebiliyor olmamız lazım. Bunların hepsi bir meyve sepeti gibidir. Biz Akdeniz insanıyız. Bizim insanımızın zeytinyağı yemesi çok daha önemlidir. Fakat o hususta da öyle bir elem verici bir durum var ki 20 Cent'lik fon kesintisi. Bugün yemeklik zeytinler dahil sıkılmaya başlandı. Bu çok sıkıntı verici bir durum. Üç beş ay sonra, yemeklik zeytinde dünyada zeytinin cenneti, zeytin bulamayacak bir ülke haline gelmeyelim. O konuda da acil tedbir almalıyız. Teşekkür ediyorum.

Celal Toprak: Başkanım çok güzel konulara değindiniz. Özellikle ortak akıl oluşturma ve kararların ortak verilmesi noktasındaki tecrübe ile bezenmiş önerinizi çok önemli buluyorum. İnşallah bu noktaya geliriz hepimiz. Çünkü çözülemeyecek bir sorun değil bu. Yeterki, burada ortak akıl olsun, ortak akıl doğrultusunda üretilsin sorunun çözümü dediniz. Ağzınıza sağlık. Gerçekten önemli. Hakan Bey, size yönelik soruların bir kısmını Tahir Başkanım da cevapladı ama size daha çok ürün çeşitliliği mümkün mü şeklinde soru var. Kanola ve benzeri ürünlerden bahsediliyor. Bu konuya da değindi Tahir Başkanım. Mehmet Uğurlu, Sebahattin Özkurt, İzzet Erçelen gibi dostları-

mız, bilim insanları ve sektörden insanlar size bu soruyu yöneltmişler. Ürün çeşitliliği, yeni ürünler gündeme getirerek bu yağlı tohumlar meselesindeki sıkıntılar ortadan kalkar mı şeklinde bir soru var. Bunu size yöneltiyorum. Bu arada Dr. Erman Duman'ın bir mesajı var. Oruçoğlu'nda staj yapmış. Trakya birlikte görev yapmış kendisi. Ortak akıl noktasında Afyon Kocatepe Üniversitesinden acaba bir beklentileri, talepleri olur mu? Bizimde bu konuda bir katkımız olur mu ne yapabiliriz görüşmek, konuşmak isteriz şeklinde bir mesajı var. Ayrılan arkadaşımız ona iletceğiz ama diğer katılımcılara iletiyorum. Tahir Başkan raporu gösterecek şimdi. O raporu istiyoruz Başkanım.

Bitkisel Yağ Sanayicileri Derneği Başkanı Tahir Büyükhelvacıgil:

Bu raporu göndereyim ama raporun güncellenmesi gerekiyor. Ben bunu hazırlayan Konya Gıda ve Tarım Üniversitesi tekrar gittim görüş-tüm. Raporun güncellemeye ihtiyacı var diye. Bunu hazırlarken sektörümüzden de üyelerimiz vardı. Yağ Sanayicileri Derneğinin Yönetim Kurulu üyeleri vardı burada bir toplantı yapmıştık. Eğer arzu ederse kardeşim benimle iletişime geçsin. Ancak tekrar söylüyorum bunun güncellenmeye ihtiyacı var ve güncelleyebiliriz. Ayrıca bu raporu PDF formatında hem size hem borsamıza, iletceğim inşallah.

Celal Toprak: Böyle bir köprü görevi görmekten mutlu oluruz. Hakan Başkanım buyurun söz sizin.

Trakya Birlik Genel Müdürü Hakan Çalen

Teşekkürler Celal bey. Çok kıymetli bir soru. Bizim ülke olarak yağlı tohumlar üretimimizi ve ürettiğimiz yağ çeşitliliğini tartışmasız arttırmamız gerekiyor. Tabi burada münavebeye de çok önem veriyoruz kurum olarak. Ziraat biliminin içerisinde olanlar bunu daha iyi değerlendirecektir. Ülke olarak 4'lü 6'lı münavebeyi tartışarak bu münavebe içerisinde yağlı tohumlar bitkilerini doğru şekilde doğru tekrar içerisinde çiftçimize ektirmemiz gerekiyor. Ancak bunu ektirirken de toprak sağlığını ve çiftçimizin de bu alternatif ürünleri ürettiğinde elde ettiği geliri de korumamız gerekiyor. Dönemsel olarak arz-talepten kaynaklanan ekilen ama planlamadan kopuk üretimler maalesef ülkede çok ciddi travmalara sebep oluyor. Ülkedeki yağlı tohumlar üzerine odaklanmış lisanslı depoculuk sisteminin yaygınlaştırılması ve geliştirilmesi lazım. Yağlı tohumlar lisanslı depoculuğu hububattan çok farklı, tohumun kendi özelliğinden ötürü saklama koşulları ve süresi çok daha özel ve kısa. Maalesef kötü tecrübemiz var, ülkede alternatif yağlı tohumlardaki üretimi arttıkça biz aslında taşıyıcı ürüne imkân yaratmış oluyoruz. Özellikle ülkedeki kanola ziraatının mutlaka boya sanayisine gidenle gıdaya gidecek olan kısmını da ayırtmamız ve takip etmemiz gerekiyor. Kanolanın mutlak suretle tarladan ziraatı yapılan hasat edilen üründen değil hibrit tohumu olarak her yıl ekilmesi gerekiyor. Ancak ülkemizde çok büyük oranda hasat edilen üründen tekrar ekildiği için bazı asit değerleri anlamında gıdada risk oluşturuyor. Ülkemizde bu izlenebilirliği gerçekleştirebilmemiz için sözleşmeli hekim tarafını güçlendirmemiz lazım. Çünkü çiftçimiz bunu ekerken alacağı desteği bilmeli. Hasat ettiğinde elde edeceği geliri çok büyük oranda paritelendirmeli ki bu kalıcı olsun. Maalesef ülkemizdeki ikinci bir yağlı tohumu bugüne kadar oturtamamamızın en büyük nedeni yağlık ayçiçeğinde olduğu gibi kurumsal bir alıcının fiyat yapıcı regülasyonunu sağlayıcı bir kurumun çiftçi örgütünün olmamasıdır.

Ülkemizde de örneğin kanola üretiminin 150 bin tonlara 200 bin tonlara çıktığı noktada, fiyatlama dinamiği çiftçi aleyhine gelişmeye başlıyor. Üretim miktarı ürünün hasatı, depolanması ve fiyatlaması uçtan uca kurgulanarak ancak yağlı tohumların üretimine alternatif sağlayıp çiftçimize üretimini yaptırabiliriz. Dünyanın ve ülkemizin artan nüfusu bizi konvansiyonel ürünlere yöneltmek zorunda. Ülkemizin zeytinyağı üretim kapasitesi yeni yeni 400 bin tonların üzerine çıktı. Yurt içi tüketimimiz 170-180 bin ton. Benzer şekilde 90 bin ton hayvansal tereyağı kullanılıyor. Fakat bu ülkenin yaklaşık 1,5 milyon ton kendi yurt içi kullanımında yağa ihtiyacı var bunun da maalesef monoyağ olarak %85'e yakını ayçiçek yağı olarak üretir durumdayız. Alternatif yağlı tohumların üretilmesi noktasında yeni bir makro plana, üretici desteklerine ve bunun alımından finansmanına kadar uçtan uca tanımlanmış bir modele ihtiyaç var. Bu yapılmadan hem alternatif tohumların üretimi hem alternatif yağlara erişim hem de doğabilecek taşıyıcı ile ilgili endişeleri giderici düzenlemelerin ve gıda kontrollerinin daha efektif olmasına ihtiyaç var.

Bir noktayı eksik bıraktık, ülkemiz asgari 1,5 milyon ton yağlık ayçiçeği üretimine kavuşabilir mi? 3 - 5 yıllık bir perspektifte bunu yakalamak son derece mümkün. Ayçiçeğini yapısı gereği az su isteyen, az gübre kullanılan sıcaklıktan etkilenmeyen güçlü bir bitki. Çok az 2 dönemde sulama ile birlikte verim potansiyeli 2'ye katlayabilen bir bitki. Bu sebeple özellikle tarımında uzmanlaşmış bölgelerde tamamlanma derecesi yüksek sulama yatırımlarımız var. Özellikle kapalı devre sulama yatırımlarının ikinci ürüne uygun olan bölgelerimizde tamamlanmasıyla biz Trakya örneğinden bahsedecek olursak ülke ihtiyacının yüzde 75'e yakınına sadece Trakya karşılayabilir konuma yükselir. Aynı zamanda ülkenin çeltik pirinç ihtiyacını da neredeyse tamamını Trakya bölgesi tek başına karşılar. Küresel ısınmanın bu kadar yüksek noktalara ulaştığı dönemde kapalı devre sulama yatırımlarına çok ih-

tiyaç var. Ülkemizin toprağı var, çiftçisi var. Çiftçimizi daha iyi motive edebilirsek, temel tarım ürünlerinin hiç birinde dışa bağımlılığımızın kalmayacağına inancımız tam. Teşekkür ediyorum Celal Bey.

Celal Toprak: Hakan Başkanım çok teşekkür ediyorum. Gerçekten verimli bir konuşmaydı. En çok teşekkür de Bülent Başkana var. Bu konu çok gündemde ve güncel. Böyle gündem olan bir konuda çok önemli konuşmacıları buluşturmanız dolayısıyla hem gazeteci arkadaşlarımızdan hem de sektör içerisindeki kişilerden size teşekkür var. Tahir Bey ve Hakan Bey bu sektörün çok önemli isimleri. Her zaman yaptığımız gibi son sözü size bırakmak istiyorum. Hem eksik kalan bir nokta varsa onu tamamlamanızı hem de önemli bir zeytinyağı üreticisi olarak düşüncülerinizi dinlemek isteriz. Buyurun Başkanım.

Bitkisel Yağ Sanayicileri Derneği Başkanı Tahir Büyükhelvacıgil

Celal Bey, Bülent Başkanım izin verirse ben çok kısa bir ekleme yapmak istiyorum. Kıymetli Celal Bey. Bir hafta önce dernek ve sektör olarak 24 Haziranda genişletilmiş Yönetim Kurulu toplantısı yaptık. O toplantıda karar aldık. Ülkemizin önce ihracat sonra ithalatı söz konusuydu öyle yürüyordu. Vergiler de sıfırdı biliyorsunuz. Biz de bu müracaatı hemen bayramdan sonra ilgili Bakanlığımıza ilettik. Lütfen önce ihracat sonra ithalatı düzeltin, bunu eski haline döndürün diye. Fakat öyle bir hal aldık ki bir anda tahıl koridorunun kapanmasıyla, Rusya'nın hayır demesiyle, arkasından Ukrayna'nın buna uymasıyla, 800 dolarda seyreden yağ 1.015-1.110 dolar oldu. Yani bu tarım ve gıda sektörü o kadar hassas ki, önemli ki biz şimdi o yazıyı tekrar yazdık umarım devletimiz onu hemen karar almaz. Çünkü o mal içeride kalmalı ki biz yağ sıkıntısı çekmeyelim. Yani dünyanın ne kadar hassas dengesi olduğu adına bunu söylemeye çalıştım. O yüzden hakikaten gıda son derece önemli. Biz kendimize yetebilmeliyiz. Mümkün değil her gıdada yetemeyebiliriz fakat ana ihtiyaçlarımızda kendimize yetebilmeyiz. Mutlaka ülke olarak planlayıp bu işi çözmek zorundayız. Anlayışına teşekkür ediyorum saygılar sunuyorum.

Celal Toprak: Başkanım düşüncenize burada herkese olduğu gibi ben de katılıyorum. Birde şunu gözlemliyoruz. Gıda ve tarım ile ilgili kararlar alırken, tek başına sizin kararlarınız da yeterli olmuyor. Dünyanın değişik yerlerindeki gelişmeler mesela Bengal'deki iklim değişikliği sizi farklı etkileyebiliyor. Rusya – Ukrayna savaşı farklı etkileyebiliyor. Onun için biraz önce söylediğiniz şey çok önemli. Kendi kendine hiç değilse temel ürünlerde yetme olayı, önümüzdeki dönemin temel fel-sefesi olacaktır diye düşünüyorum. Ortak akıla bunu da ekleyin bence Sevgili Başkanım. Bülent Başkanım buyurun.

İstanbul Ticaret Borsası Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap

Teşekkür ediyorum. Zeytinyağıyla ilgili birkaç konuya da değinmek isterim. Bu sene zeytin ağaçlarımızdaki rekolte düşük maalesef. Özellikle İspanya’da yaşanan kuraklık nedeniyle İspanya, zeytinyağında önemli alıcı konumunda. Önümüzdeki yılın ihtiyacını da karşılamak için yağ stokluyor. Bu dönemde bizim ürettiğimiz ve üreteceğimiz zeytinyağına sahip çıkmamız lazım. Şu anda oluşan piyasa şartlarıyla da ihraç edilmemesi lazım. Devletin buna önlem alması gerek diye düşünüyorum. Geçenlerde dökme zeytinyağı ihracatına getirilen 20 cent kesinti çok az. Bu rakamlar iç piyasa tarafından karşılanabilir. Bunun yanında dünya pazarında zeytinyağında İspanya’nın pazar lideri olduğunu biliyoruz. Böylesi bir dönemde bizdeki zeytinyağını yurt dışına ambalajlı satma imkanı doğdu. Devletimizin vereceği uzun vadeli desteklerle yurtdışındaki market kanallarına tüm üreticilerimiz kendi markalarıyla girebilir. Biz uzun yıllardan beri dökme olarak yağ satan bir ülkeyiz. Özellikle de İspanya’ya, Yunanistan’a ve İtalya’ya. Bunu değiştirmek için elimize bir fırsat geldi. Bu fırsatı değerlendirmede devlet yetkililerimizin buna bir çözüm önerisi getirmesi gerek diye düşünüyorum.

Celal Toprak: O kadar önemli bir konuyu gündeme getirdiniz ki Başkanım. Türkiye’nin zeytinyağında tarihi bir fırsat yakaladığının altını çizdiniz. Kamuoyu olarak bunun üzerine gitmeliyiz. Bu dönemde kimse yağı elinden ucuza çıkartmamalı. Markalaşmanın tam zamanı.

Bitkisel Yağ Sanayicileri Derneği Başkanı Tahir Büyükhelvacıgil

Celal Bey affınıza sığınarak bir şey daha eklemek istiyorum kıymetli Başkanımı tamamlamak için. Ülke adına da paylaşılmalı. İnanın bunu Kürşat Tüzmen Bey müsteşarken ve 2007 yılı Türk Standartları Enstitüsü aynı zamanda Konya Sanayi Odası Başkanıyken kendisiyle özellikle konuştum. Sayın Müsteşarım, dünyada Amerika tarafından zeytinyağında İtalya ve İspanya damak tadı oluştu. Ne olur öyle bir eylem oluşturun ki özellikle Endonezya, Hindistan, Çin gibi Asya ülkelerinde Türk damak tadı zeytinyağı oluşsun. Zeytinyağı Türkiye'dir. Made in Türkiye'dir. Bunun için 1 milyar dolar mı ayırırsınız 5 milyar dolar mı ayırırsınız bilmiyorum ama bunu yaparsanız biz her yıl en asgari 10 milyar dolar ihracat geliri elde ederiz. İki üç yıl sabrederiz en kötü beş yıl. Ondan sonraki her yıl en az on milyar dolar en asgari bu ülkenin markalı zeytinyağı ihracatı olur. Hakikatten bugün dediğimiz gibi marka olmamızın ve olmuş pazar değil de oluşabilecek daha büyük pazarda Made in Türkiye markasını ve bu sürdürülebilirliği sağlaması lazım diye düşünüyorum. Ondan sonraki yetkili kişi olan Nihat Zeybekçi ile de paylaştık. Sonraki Bakanlarla da paylaştık. Şu anki Bakan Yardımcımız Doğukan Bey konuyu çok iyi biliyor. Defaten onunla da paylaştım. İhracat Genel Müdürlüğü tarafında Ziya Altunyaldız'ı bilirsin Bülent Başkanım. Onun da bu oluşumlarda çok emeği var. Onunla paylaştım ne olursun zeytinyağına sahip çıkın diye. Zeytinyağı ülkemizin önemli bir değeridir. Bunu geliştirelim ve ülkeye en asgari 15-20 milyar dolar geri getirelim diye söylemiştim. Tensiplerinize arz ediyorum. Araya girdiğim için anlayışınıza tekrar teşekkür ediyorum. Saygılarımı sunuyorum.

İstanbul Ticaret Borsası Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap:

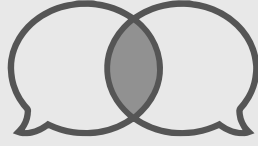
Estağfurullah Tahir Abi. Senin gibi bir duayeni dinlemek her zaman şereftir. Keyif verir. Burada küçük bir ekleme daha yapmak istiyorum. Dökme zeytinyağı ihracatının önü kesilmeli. Maksimum 5 kg'a kadar

ambalajlı zeytinyağı ihracatına izni verilmeli. Bunlar desteklenmeli. Bu desteklerin de en az 3 ila 5 yıl arasında sürmesi gerekir ki yurtdışında Türk zeytinyağı tüketici nezdinde pazar bulsun.

**HUBUBAT SEKTÖRÜNDE
DURUM VE BEKLENTİLER**

TOPLANTISINI
İZLEMEK İÇİN
QR KODU
OKUTABİLİRSİNİZ





BORSA MEYDANINDA
SEKTÖRLER KONUŞUYOR
EYLÜL 2023



HUBUBAT SEKTÖRÜNDE
DURUM VE BEKLENTİLER

TOPLANTI ADI

Borsa Meydanında Sektörler Konuşuyor
Hububat Sektöründe Durum ve Beklentiler

TOPLANTI TARİHİ 21 EYLÜL 2023 / 14.30



AÇILIŞ KONUŞMASI

Ahmet Bülent Kasap, İSTİB Meclis Başkanı

MODERATÖR

Celal Toprak, Güvenilir Ürün Platformu Başkanı

KATILIMCILAR

- **Ahmet Bülent Kasap** İstanbul Ticaret Borsası Meclis Başkanı
- **Ahmet Güldal** Toprak Mahsulleri Ofisi (TMO) Genel Müdürü
- **Özkan Taşpınar** Ulusal Hububat Konseyi Yönetim Kurulu Başkanı
- **Hakkı İsmet Aral** İstanbul Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı
- **Mehmet Reis** Reis Bakliyat Yönetim Kurulu Başkanı

Celal Toprak: İstanbul Ticaret Borsası yine gündem belirlemeye devam ediyor. Bugün tüm dünyanın üzerinde durduğu bir konuyu konuşacağız. TMO Genel Müdürümüz Ahmet Güldal da hak verecektir ki bu konuyu en çok konuşan TMO. TMO Başkanımız bizlere burada önemli bilgiler verecektir. Hem meslektaşlarımız hem de İstanbul Ticaret Borsası üyeleri heyecanla kendisini dinleyecektir. Öncesinde açılış konuşması için sözü İstanbul Ticaret Borsası Meclis Başkanına vermek istiyorum. Buyurun Ahmet Bülent Bey...



Ahmet Bülent Kasap

İstanbul Ticaret Borsası Meclis
Başkanı

İstanbul Ticaret Borsası Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap

Sayın TMO Genel Müdürü, hububat sektörünün önemli kurumlarının ve firmalarının değerli yöneticileri, ekonomi medyamızın saygıdeğer temsilcileri ve kıymetli konuklarımız; hepinizi saygıyla selamlıyorum. 2022 yılının Ocak ayında “Hububat” konusuyla başladığımız Borsa Meydanı toplantılarında bu ay yine aynı konuyu ele alacağız... Hepiniz hoş geldiniz...

Güvenilir Ürün Platformunun katkılarıyla düzenlediğimiz “Borsa Meydanı” toplantılarında gıdanın çeşitli sektörlerinin sorunlarını tartışıyor, çözüm önerilerini dile getiriyoruz. Her toplantımızda bürokrasi, sivil toplum kuruluşları ve sektörün önemli firmalarının temsilcileri görüşlerini dile getiriyorlar. Konuyu her açıdan ele alıyor, tüm paydaşların görüşlerinin bir arada dile getirilmesini sağlamaya çalışıyoruz. Böylece konuya tek bir açıdan bakma tuzağından uzak durmaya, herkesin ve her kesimin destekleyeceği çözüm önerileri üretmeye çalışıyoruz.

Borsa Meydanı toplantılarının bizce önemli bir yönü de konuşulanların ve çözüm önerilerinin ilgili makamlara iletilmesi için toplantı sonrasında gerçekleştirdiğimiz çalışmalardır. Öncelikle, bu toplantılarda konuşulanlar, sorunlar ve çözüm önerileri, dinleyiciler arasında bulunan basın mensuplarımız aracılığıyla geniş kitlelere duyuruluyor. Her toplantımız medyada geniş yer buluyor ve kamuoyuna duyuruluyor. Ayrıca, her toplantımızın sonuçlarını, sorun ve çözüm önerilerini, TOBB kanalıyla ilgili Bakanlıklara iletiyoruz. Bunlarla da yetinmiyor, toplantılarımızın videosunu internet sitemize ekliyor ve içeriği kitap haline getirip ilgililere dağıtıyoruz. Kısacası hem gıda sektörünün sorunlarına çözüm arıyoruz hem de bu sorunların takipçisi oluyor, çözümü için çaba sarf ediyoruz.

Değerli konuklarımız ve katılımcılarımız, hepinizin malumu, artık Türkiye'deki hububat hasadı büyük oranda bitti. Hububatın önemi, dünya üzerindeki insan sayısının artışı, iklim değişikliği ve ekilebilir arazi kayıplarıyla daha da artıyor. Doğa ve insan kaynaklı bu sorunlara savaş ve pandemi de eklendiğinde, hububat, küresel ekonomiden, insanlığın geleceğine kadar her şeyi daha güçlü bir biçimde etkiliyor. Sözümlü ettiğim sorunların her birinin çözümü için yapabileceğimiz çok şey var. Belki savaş ve pandemi gibi sorunları çözmek için sektörün elinden gelen bir şey yoktur. Ama tarımsal üretimin artması, potansiyelimizin maksimum kullanılması, ekilebilir arazilerin korunması ve artırılması için alınacak birçok tedbir ve aksiyon var. Türkiye tarımsal üretimini artırmaya devam ediyor. Ancak az önce de belirttiğim gibi potansiyelini hala yeterince değerlendiremiyor.

Bugün toplantımızda, hububattaki sorunlarımızın çözülmesi, üretimin ve mahsul kalitesinin artırılması için yapılabileceklerin yanında 2023 hasat yılı ile ilgili değerlendirmeleri de ele alacağız. İnşallah sorunların tespiti ve çözüm önerilerinin tartışılması için oluşturduğu-

muz bu platform tüm paydaşlar için faydalı olacaktır. Toplantımıza katılan çok değerli katılımcılara ve dinleyicilerimize bir kez daha şükranlarımı sunuyor, sözü kıymetli bürokratlarımıza ve sektör temsilcilerimize bırakıyorum.

Celal Toprak: Çok teşekkür ederim Başkanım. Bu buluşmalar belirttiğiniz gibi çok faydalı oluyor. Son toplantımız zeytin ve zeytinyağıyla ilgiliydi. Bugün o konuda doğru adımların atılmasında o toplantının ve o toplantıda söz alan başta siz olmak üzere tüm konuşmacıların ciddi katkıları oldu. Ayrıca bu toplantıların kitaplaştırılması da çok değerli. Özellikle ekonomi gazetecisi arkadaşlarımız 2022 toplantıları sonrası basılan kitabı, tarım ve gıda ile ilgili başköşede bulundurulması gereken bir doküman olarak nitelendiriyor. Bu bilgileri sizinle paylaşarak, toplantılarımızın yararının altını çizmek istedim. Başta İstanbul Ticaret Borsası Başkanı Ali Kopuz olmak üzere, Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap ve Yönetim Kurulu Üyelerine tekrar teşekkür ediyorum. Hububat denilince sadece Türkiye’de değil, dünyada akla gelen ilk isimlerden biri de Toprak Mahsulleri Ofisi Genel Müdürümüz Ahmet Güldal. Kendisini dinlemek bizlere bilgilendirici bir takım dokümanlara ulaşma fırsatı sağlayacak. Söz sizin Efendim, buyurun.

Ahmet Güldal

Toprak Mahsulleri Ofisi (TMO)
Genel Müdürü

**Toprak Mahsulleri Ofisi (TMO) Genel Müdürü Ahmet Güldal**

Celal Bey teşekkür ediyorum. Öncelikle değerli Meclis Başkanımıza, değerli Özkan Başkan'a, Mehmet Başkan'a tabii ki Sayın Ali Kopuz'a bu organizasyonu ve çalışmayı yaptığı için teşekkür ediyorum. Geçen sene de bu etkinliğe katılmıştım. Çok yararlı olmuştu.

Elbette hububat ve bakliyatla ilgili bizim en başta ana görevlerimiz var. Bu sene bereketli bir sezon yaşadık. Çok şükür halen devam ediyor. 2023 yılı esasen birçok ürüne çok bereketli geldi. Sadece Toprak Mahsulleri Ofisi'nin görev alanındaki ürünlerde değil, birçok üründe rekolte artışları yaşandı. Tabii şunu söylemekte yarar var. Bundan 3-5 yıl önce bu tür toplantılarda hububat alanlarının gerilemesi riski konuşulurdu. Tarım Bakanlığı'nın bir bürokrati olarak Bakanlık içerisindeki değerlendirmelerde de bu risk sıklıkla dile getirilirdi. Ancak memnuniyetle görüyoruz ki özellikle fiyat politikasındaki değişiklikler, yapılan desteklemelerdeki anlam ve üreticinin tüm süreci benimsemesiyle birlikte 3 yıldan beri ekim alanları artıyor. 6,5 milyon hektarlara düşen bir buğday alanı söz konusuydu. 2023 hasadında bunu gördük ki 7 milyon hektarın üzerinde bir ekim işlemi ve hasat yapıyoruz. 3 milyon

200 bin hektarlık belki de daha üzerinde bir arpa ekim alanında hasat gerçekleştirdik. Burada ekiliş alanlarındaki azalma, yerini buğday öze-
linde ve hububat genelinde ekim artışına bıraktı. Bunu görüyoruz. Bu
en başta tespit etmemiz gereken önemli bir durumdur. Geriye gidiş
bitti yerine ekiliş alanlarındaki artış geldi.

Bu dönemden bahsederseniz; ülkemizde özellikle Mart ayında kurak-
lık riskinin çok ciddi olduğunu dile getirdik. Geçen sene bu dönem-
lerde, yani daha doğrusu Kasım - Aralık - Ocak aylarında Türkiye'yi
2021'deki gibi bir kuraklık riskinin beklediğini hep konuştuk. Bu riskin
önleminin alınması için tedbirler düşünmeye başladık. Biz bu riski ya-
şadık ama Mart ayının ikinci yarısından itibaren başlayan dengeli ve
düzenli yağışlar, hububatta kuraklıktan etkilenen yeşerme durumunu
ortadan kaldırdı. Bu durum çok ciddi bir rekolte artışını beraberinde
getirdi. Hatta bazı yerlerde fazla yağıştan dolayı kalite kaybı da oldu.
Bazı yerlerde hastalık riski oluştu. Özkan Başkan sahada olan biri ola-
rak görmüş olabilir, bu konuda bizlere bilgi verecektir.

Biz de her zaman sahada bulunduk. Özellikle 2023 yılında kuru ve
kıraca ekilen alanlarla, sulu alanlar arasındaki veri farkı son derece
azaldı. Bir başka ifadeyle; kırac alanlarda ekilen buğdayımız, arpa-
mız da sulu alanlarda ekilen kadar verimli oldu. Hasat döneminde,
Türkiye'de hububat ekilen bölgelerin hemen hemen 4'te 3'ünü gezme
fırsatı buldum. Haftanın iki günü Ankara'da, 4-5 günü alım merkez-
lerinde ve arazide oldum. Sivas'ta 500 kilonun altında hasat olmadı.
Ağrı - Kars civarında 450-500 kilonun altında arpa hasadı, 500-550-
600 kilonun altında buğday hasadı olmadı. Bunlar uzun yıllardır gö-
rülmeyen farklar.

Ticarete baktığımızda; birtakım sebeplerden dolayı sektörün bu sene
alım tarafında iştahsız olması, gerek elindeki bir miktar stoku devret-
mesi gerekse finansal erişimde yaşanan güçlükler dolayısıyla piyasanın

yükü büyük ölçüde devletin üzerinde yani Toprak Mahsulleri Ofisi'nde. Ancak TMO 85. yılını kutlayan bir kurum. Kutlamayı da henüz yapamadık. Çünkü bu sene o kadar yoğun geçti ki halen kısmen yoğunluk devam ediyor. TMO bu tecrübesi, personel geleneği ve yapısıyla personel azlığına rağmen rekor bir hububat tedariki yaptı. Bugünkü rakam mısır hariç arpa ve buğdayda 11 milyon 273 bin ton. Altını çizelim ki en yüksek aldığımız ürün mısır hariç. Geçtiğimiz yıllarda TMO, mısır dâhil en yüksek 7-7,5 milyon ton aralığında ürün aldı. Bu sene artık kırılması da güç bir rakamı stoklamış bulunuyoruz. Bu aslında kötü bir şey değil. Keşke ticaret ekseninde de bu alımlar devam etseydi denilebilir. Ancak stok oluşturma ve arz güvenliğindeki devletin gücünü koruma altına alma yönünden önemli görüyorum. İşin olumlu tarafına bakmak gerekiyor. Bu fiyatlandırma ve alımlar, ekim alanlarının artmasını tetikledi. Son günlerde sahadan aldığımız bilgilere göre özellikle 10. Ayda yapılacak ekim işlerinde, üreticilerimiz tarafından önemli oranda buğdaya ve kısmen arpaya yöneliş olacağını öngörüyoruz. Bundan da memnuniyet duyuyoruz. Demek ki bundan sonra arpa ve buğdayla biz 10 milyon hektarların üzerine rahatlıkla çıkacağız.

Biz piyasanın hasat döneminden itibaren alım fiyatlarını açıkladık. 8.250 TL buğdayda, 7.000 TL arpada. Yine 1.000 TL buğdaya, 500 TL de arpaya Tarım Orman Bakanlığı tarafından prim verilecek. Ancak sektörün beklentisini, ticaretin ona göre şekillendiğini dikkate alarak satış dönemimizdeki fiyatlarımızı biz açıklamış olduk. Ona göre ekmeclik 2. grup buğdayda 9.350 TL, arpa da 7.725 TL. Mısırı henüz açıklamadık. Ancak bu günlerde onu da değerlendiriyoruz. Makarnalık buğdayı da 10.200 TL'den satacağımızı, satışa başlayacağımızı açıkladık. Önümüzdeki günlerde piyasanın TMO'dan tedarik etsin veya etmesin bu fiyatların satışa açılan miktarlarını görmüş olacağız.

Değerli dinleyiciler tabi ki stoklarımız oldukça güçlü. Biz bunu yapar-

ken TMO'nun silolarını, depolama tesislerini kullandık. Ayrıca lisanslı depoları boş kapasitelerle TMO'nun randevu sistemi dâhiline alarak, TMO'ya ürün satan üreticilere tavsiye etmiş olduk. Bu uygulama ilk defa yapıldı. Onun dışında 2,5 milyon ton özel sektörden depolar kiralandı. Tabi bunlar da yetmedi. Çok ciddi manada toprak üstü kolejen korumalı, toprakla kapatmalı yığın sahaları oluşturduk. Bunu da gerçekleştirerek Türkiye'nin her yerinde açık yığın sahalarımız oluştu. Türkiye'de bu rekoltenin geleceği anlaşılınca biz Ticaret Bakanlığımız ile beraber Tarım Bakanlığımız koordinasyonunda ilkbahar döneminde hasat öncesinde tedbirler aldık. Malum yüzde 0 olan gümrük vergisi oranlarını 30 Nisan'dan sonraki tarihte yüzde 130'a kadar yükselttik. Yine çeltikte yüzde "0" olarak uygulanan gümrük vergileri, 1 Eylül itibariyle pirinçte yüzde 45'e, çeltikte yüzde 34'e çıkarılarak normale dönmüş oldu. Aynı şekilde bakliyatta gümrük vergileri yüzde 19,3'e dengelendi. Birçok dış ticaret tedbirini aldık. Ticaret rejiminde de değişikliğe gidildi. Makarnada ve bulgurda katı ihracatındaki sınırlamaları gözden geçirdik ve kaldırdık. Temmuz ayının sonu Ağustos ayının başlarında yurt içinde arz fazlası olarak değerlendirdiğimiz makarna, buğday ve mısırdaki üreticilerimiz aleyhine olabilecek fiyat düşüşünü önlemek için Tarım Bakanlığı'nın oluruyla ihracatı başlattık. TMO tarafında biz önünü açmış olduk ve ihracat halen devam ediyor.

Özellikle yurtdışı piyasaların en çok merak ettiği tahıl koridoru ile ilgili gelişmeleri elbette biz de takip ediyoruz. Ben kısa kısa gidiyorum. Sorular olursa elbette cevaplarız. Bu noktada TMO'nun şu ana kadar aktif bir görevi olmadı. Hangi ülkeden ne kadar ürün çıktığını, hangi ülkelere ne kadar oranda ürün girdiğini, ülkemize ne kadar hububat girişi yapıldığını elbette ki takip ediyoruz. Temmuz ayı itibariyle Tahıl Koridoru sona erdi. Şimdi yeniden bir beklenti devam ediyor. Tahıl Koridoru'nun Türkiye'den daha çok ihtiyacı olan ülkeleri ilgilendirdiğini sürekli ifade ediyoruz. Yani ülkemiz için Tahıl Koridoru'nun

açılması elbette önemli ancak daha çok ihtiyaç duyulan, duyan ülkeler için bunun önemi fazla. Türkiye Cumhuriyeti de bu noktada üzerine düşeni başta Sayın Cumhurbaşkanımız tarafından yerine getiriyor. Bu koridorun Afrika ülkelerinin ihtiyacı dikkate alınarak işlenmesini arzu ediyoruz.

Bahsettiğim yurtdışı tedariklerimiz, devir stoklarımız, büyük bir fiziki stoklama yapmamız önümüzdeki günlerde ne zaman ticarete konu olacağı yönünde de soruları beraberinde getiriyor. Biz 2023 yılı satış fiyatlarımızı açıkladık. Ama hangi tarihte hangi ayda başlayacağız diye satış dönemini açıklamamıştık. Muhtemelen Ekim ayı başı itibarıyla veya birkaç güne kadar duyurulabilir. Açıkladığımız satış fiyatlarıyla bazı stoklarımızdaki ürünleri almak isteyenler olursa eğer -buna ihracat da dâhildir- biz stoklarımızı arz etmeyi düşünüyoruz. Bu çalışmalarımızı devam ettiriyoruz.

Bunların dışında Çukurova Bölgesi'nde mısır hasadı hemen hemen tamamlandı. Ancak bizim için önemli olan ikinci ürün mısır hasadı. 15-20 gün sonra İç Anadolu Bölgesi'nde başlayacak. Sonra Güneydoğu'da devam edecek. Yüksek bir mısır rekoltesi bekliyoruz. Mısır fiyatımızı da 6.000 TL olarak açıklamıştık. Bu rakam biraz eleştirildi. Ancak birkaç cümle söylemem lazım, çünkü merak ediliyor; bizim mısır fiyatını 6.000 TL olarak açıkladığımız gün; 5.200-5.300 TL'den üreticilerimiz lisanslı depolara ürün satıyorlardı. Biz 6.000 TL'lik bir TMO alım fiyatını belirledikten sonra da son 20 günde 500 bin civarı alım yaptık. Günde 25-30 bin ton aralığında mısır bize geliyor. Dolayısıyla mısırla ilgili fiyatta üretici tarafından bir kabul söz konusudur. Ancak beklenti biraz daha yüksek onuda biliyoruz. Tabii mısırla ilgili ayrı başlıklarda çok şey konuşulabilir. Birçok arka planı var. Mısırın ekiliş alanlarının artmasının riskleri, olumsuzlukları, üretim dengesinin oluşması, üretim planlamasına mısırın mutlaka göbeğinde olduğunu düşünerek fiyatlandırma ve ekiliş alanları planlaması. Bunları ilgili Bakanlığımızın bölümleri ile de zaman zaman konuşuyoruz. Anlatınca doğru denilen

birçok konu, speküle edildiği zaman devlet niye şu kadar fiyat verdi şeklinde eleştirilere konu olabiliyor. Ama şunu özellikle ve ehemmiyetle söylemek istiyorum ki yapılan her fiyatlandırmanın yapılan her alımın muhakkak bir mantığı vardır. Bir arka plan çalışması güçlü bir şekilde yapılmıştır. Kâğıt üzerinde masa başında kafadan değildir. Muhakkak bir hesaba, muhasebata bir ilerideki projeksiyona göre hesaplanarak yapılmıştır. Bunun altını çizmekte yarar var.

Günümüzde belki borsanın çok gündeminde değil ancak TMO'nun fındıkla ilgili görevi var Karadeniz'de. Bir iki cümle söylemekte yarar var. Bu sene fındık üretiminde bir miktar düşüş mevcut. Sayın Cumhurbaşkanı 82,5 TL Levant kalitede, 84 TL Giresun kalitede fındık fiyatı açıkladı. Bir hafta - on gün önce, bize biraz fındık geldi. Şimdi fiyatlar bizim üzerimize çıktı. Dolayısıyla fındıkta ciddi bir özel sektör alımı söz konusu oldu. Kuru üzümde rekolte az, o da görev alanımızda ki ürünlerden bir tanesi. Her sene bizi uğraştıran ve alım yaptığımız bir ürün Bu sene alımda da rekoltenin azlığından dolayı özel sektör tarafından devlete ihtiyaç kalmayacak şekilde üretici lehine fiyatların şekillendiğini görüyoruz. Bir diğer konu ise şu anda hasadı yeni başlayan çeltik hususunda. Çok yakından takip ediyoruz. Fiyatların üretici lehine seyrettiğini görüyoruz, bundan da memnunuz. Bu noktada da; takibimizi devam ettireceğiz.

Genel olarak şunu söylemekte yarar var. 2023 yılı kurumumuz açısından çok yoğun tempoda geçen bir dönem oldu. Yani bayram tatillerini, hafta sonu cumartesi ve pazar tatillerini en az iki ay süreyle kaldırdığımız, çok yoğun çalışma saatleriyle personelin çalıştığı bir dönem oldu. Ama değdi mi? değdi. Güçlü bir stok oluşturduk. Bundan sonraki aylar için hazırlık yaptık. Türkiye'nin hububatındaki arz güvenliğine; 1 yıl değil, 2 yıl değil, 3 yıl değil belki de daha fazla istikrarlı bir şekilde koruyabilecek ve daha rahat edebileceğimiz yılları öngörmekteyiz. Elbette bu şunu getirmiyor; bu ürünler mutlaka ticarete konu edilecek işleme, sanayiye, ihracata girecek, değerlendirilecek. Ama bundan sonraki

üretimlerin daha kolay planlanması ve daha rahat bir şekilde herhangi bir piyasa pastası oluşturmada, ithalata fazla ihtiyaç kalmadan bir dönemi yönetmeye devam edeceğiz. Malum onu söylemeden geçmemek lazım. 2018’de döviz krizi, 2019’da yaşanan ekonomik sıkıntılar, 2020-2021 pandeminin getirmiş olduğu olumsuzluklar, arz sıkıntıları, tedarik güçlükleri, yine 2021 yılında çok ciddi bir kuraklık dönemi, 15 milyon tona düşen buğday, 4,5 milyon tona düşen arpa rekolteleri ve bunun yerine konması, akabinde geçen sene Ukrayna-Rusya savaşı ile beraber dünyadaki ticaretin aksaması gibi konularda devletimiz çok iyi refleksler verdi. Öngörülerle ülkemizde hiçbir şeyin eksikliğini göstermeden hiçbir fabrikamız, hiçbir işyerimiz durmadan herhangi bir eksiklik çekilmeden geçirdik çok şükür. Bu noktada bir arz sıkıntısı çekmedik. Tedarik sıkıntısı çekmedik. Bu süreçlerde de bir yandan enflasyonla mücadele kapsamında verilen görevler çerçevesinde TMO’ya ciddi iş düştü. Bunları yönettik, yönetmeye devam ediyoruz. Geçen sene de bu sene de bereketi, bolluğu yönetmeye çalışıyoruz. İnşallah bunu da hep birlikte sektörlerle, üreticilerimizle beraber yürütmeye ve yönetmeye devam edeceğiz. Ben bu toplantının bereketli olmasını, hayırlı olmasını diliyorum. Konuşmacıların da görüşlerini çok önemseydiğimi ifade ediyorum. Çok teşekkür ediyorum.

Celal Toprak: Biz teşekkür ederiz efendim. Biraz önce biz konuşurken Chat’ten yazışıyoruz. Arkadaşımızın biri demiş ki TMO’ya güven, geleceğini merak etme. Çok teşekkür ederiz. Her anlamda teşekkür ediyoruz. Bizim içimiz rahat. Arz güvenliği ile ilgili bütün dünyaya yön verdiğiniz için gerçekten teşekkür ediyoruz. İyi ki varsınız diyoruz. Hemen sözü bu konuyu da değerlendirecek olan ve özel sektör anlamında hububatı en iyi bilen isimlerden biri olan Özkan Başkanımıza vermek istiyorum. Buyurun efendim. Söz sizin.



Özkan Taşpınar

Ulusal Hububat Konseyi
Yönetim Kurulu Başkanı

Ulusal Hububat Konseyi Yönetim Kurulu Başkanı Özkan Taşpınar

Sayın Müdürüm, Sayın Başkanım, saygı değer katılımcılar, hepinizi saygıyla ve sevgiyle selamlıyorum.

Ulusal Hububat Konseyi olarak biz yıllardan beridir rekolte tahminleri yürütürüz. Bu yıl, en yüksek tahminimizi gerçekleştirmiş olduk. 2001 yılında 17 milyon ton civarındaki buğday rekolte tahminiz, 2022’de 20 milyon, bu yıl da 21,5 milyon ton ile tamamlanmış durumda. Arpa ürününde de bugüne kadar en yüksek rekolte elde edilmiş oldu. Sayın Genel Müdürümüzün de bahsettiği gibi, 2021 yılında 4,5 milyon ton, geçtiğimiz yıl 8,5 milyon ton, rekolte tahmin edilmişti. Ortalama olarak 8,5 milyon ton civarında bir rekolte elde edilirdi. Bu yıl inşallah 9 milyon ton gibi bir rekolte elde edilmiş olacak. Genel Müdürümüz çok fazla değinmedi ama bu yıl mısırdaki da 8,5 milyon ton gibi bir rekolte tahminimiz bulunmakta.

Diğer taraftan hububat alanları yavaş yavaş artarak devam ediyor. 2021 yılında, 6,9 milyon hektar olan ekim alanından 2022 yılında 7 milyon hektar, bu yıl da 7,3 milyon hektar gibi bir ekim alanına sahip olduk.

Böylelikle verimlerde ve rekolte de belirli bir artış oldu. Ancak Genel Müdürümüzün de bahsettiği üzere ülkemiz, son 63 yılda ikinci defa böylesi bir kuraklık yaşadı. Şubat, Mart, Nisan, Mayıs hatta Haziran ayından sonra gelen yağışlar neredeyse tüm Doğu Anadolu Bölgesini etkiledi. Bu yağışların çok olumlu katkıları oldu. Bu durumun sayesinde de, ekili olan buğday ve arpamız olumlu etkilendi ve istediğimiz rekolteyi gerçekleştirebildik. Bu yıl inşallah 21,5 milyon ton gibi bir rekolte gerçekleşecek. Bu durumun kalıcı olmasını sağlamak gereklidir. Kalıcılığının da sağlanabilmesi için buğday ve arpa ekiminin sulu alanlarda yapılması lazım. Sulu alanlara ekilmesini de biliyorsunuz ki buğday ve arpa, mısır, pamuk, soya fasulyesi, diğer patates, soğan, şeker pancarı ve ayçiçeği ile bağdaştırılıyor. Dolayısıyla genelde getiri bakımından gerilerde kalıyor. Çiftçimiz de hangisinden daha fazla gelir elde ediyorsa o ürüne doğru yöneliyor. En düşük gelir getiren ürün buğday ve arpa oluyordu. Yapılan destekler özellikle son iki yılın fiyatları çiftçimiz tarafından çok olumlu karşılandı. Böylece ekim alanları yavaş yavaş artış gösteriyor. Bu artan ekim alanları kıraç alanlarda değil, sulu alanlarda artıyor. Zaten kıraçta ekilecek olan ürünler belirlidir. O ürünlerin çok fazla dışına çıkılamıyor. Dolayısıyla sulu alanlardaki bir kısım bitkiler az ekilip yerine buğday ve arpa gibi hububat ürünlerinin ekilmesi sayesinde verimimiz de rekoltemiz de yükseliyor.

Sadece yağışa bağlı yüzde 70-80'ninin kıraça ekili olduğu hububattan, sadece yağışa bağlı olarak bir gelir bekliyorsunuz. Yani düzensiz bir gübreleme yapılıyor. Yağmur yağacak diye gübre az atılıyor dolayısıyla verimler düşük oluyor. Daha sonrasında da azot dengesi sağlanamadığı için rekolte ve kalitede ister istemez belirli bir oranda düşüş gerçekleşmiş oluyor.

Bunu tabi sulu alanlarda çiftçimiz ne kadar su verecekse ona göre gübresini kullanmış oluyor, ne kadar verim alacaksa ona göre suyunu, gübresini vermiş oluyor ki, kalitede dengeli oluyor.

Böylelikle sürdürülebilir bir hububat üretimi gerçekleştirilebilir. Bu tabi çok zor bir konu değil. Ancak ülkenin de bir gerçeği var. 23.4 milyon hektarlık bir ekim alanımız bulunuyor. Bu alan dışında çok fazla hareket edemiyoruz. Buğday ektiğiniz zaman mısır ve diğer ürünler azalıyor. Diğerlerini de yurt dışından ithal etmemiz gerekiyor. Tabii suyu çok tüketen bitkiler daha ziyade ithal edilsin, az su tüketen bitkiler ülkemizde üretilsin gibi Bakanlığımızın almış olduğu bir karar var. Böylelikle hiç değilse bir kısım planlama gerçekleşmiş oluyor ve hububatın önü açılmış oluyor. Destekler de bu şekilde devam ettirilirse bu yıl da ekim alanlarında artış bekliyoruz. Özellikle mısır ekim alanlarında biraz buğdaya kayma olacağını düşünüyoruz. Daha fazla buğday ve arpa gibi ülkemizin ihtiyacı olan az su tüketen bitkilerin ülkemizde üretilmesini sağlamış olacağız. Bu durumun devamlılığının sağlanması için ürününü Toprak Mahsulleri Ofisine getiren çiftçi için geçtiğimiz yıl ve bu yıl buğday ürününe destek verildi. Bu yıl, nereye satış yapıldıysa aynı şekilde 1 TL destek verildi. Arpa için tonuna 500 TL destek verilmişti. Yulaf, Triticale ve Çavdar'a verilmemişti. Bitkisel Üretim Genel Müdürümüzden aldığımız bilgiye göre, bu yıl bu ürünlerin de destekleme kapsamına alınacağı belirtildi. Bu hususu çoğu arkadaşımız bilmeyebilir. Arpanın tonuna uygulanan 500 TL'lik destek, Yulaf, Triticale ve Çavdar'a da verilecek. Desteklerin aynı şekilde devam etmesini istiyoruz.

Diğer taraftan dünya piyasalarıyla orantılı bir fiyat politikamızın olması lazım. Bu konuda Toprak Mahsulleri Ofisi elinden geleni yapıyor. Çok fazla elinde ürün olduğu zaman bir kısmını ihraç edebiliyor. Eksik olduğu zaman yine regüle edebilmek için yurt dışından ithalatını gerçekleştiriyor. Dolayısıyla fiyatları belirli bir dengede tutuyor. Tabi bu dengelerin üreticinin cebine girecek şekilde gerçekleşmesi sürdürülebilir bir buğday ve arpa üretiminin sağlanması için önemli. Bunun daha sağlıklı yapılabilmesi için nadasa bırakılan 3,5 milyon hektarlık

bir alanımızın belirli bir kısmının sulanmasını sağlamalıyız. İki yılda bir 200 kg verim alınan, buğday nadası yönetimi ile sulanan kıraç alanlardan bir yılda neredeyse 1 tona kadar verim alabilme şansımız oluyor. Böylelikle siz oradaki katma değeri on katına kadar çıkarmış oluyorsunuz. Mevcut alanların rantabl bir şekilde sulanabilmesi için denize boşu boşuna akan suların bu alanlara döndürülmesi, yer altı suyuna takviye yapılması, yer altı suyu ile sulanan bölgelerin de yine yer altının sağlıklı bir şekilde belirli bir şekilde tutulması sayesinde de sürdürülebilir bir sulu tarım gerçekleşmiş olur. Tabi bu sulanamayan alanlarımızın hiç değilse 3,5 milyon hektarın 1-2 milyon hektarlık kısmının sulanması demek. Türkiye'nin yurt dışından 1 kg dahi olsa herhangi bir ithalat yapmasına gerek kalmaması demektir. O sebeple bu konuyu çok önemli buluyorum. Tabi eskisi gibi değil. Önceleri bir dağın öteki tarafını delip geçme işlemi yirmi yıl sürüyordu. Şimdi yirmi yıllar neredeyse bir yıla kadar düştü. Artık hiçbir şey eskisi gibi değil. Sonuç olarak denize akan başıboş suların mutlaka faydalı bir şekilde kullanılması gerekiyor.

Bir TARSİM (Tarım Sigortaları Havuzu) gerçeğimiz var. Biliyorsunuz çiftçinin gelirini dengelemek için gelir kaybı sigortası adında bir sigorta çıkarıldı. Fakat bunu tam manasıyla çiftçilerimiz bilmiyor. Belirli bir pilot bölgeler seçildi. Bu bölgelerdeki uygulanan yöntemin tüm Türkiye genelinde uygulanması ve zorunlu hale getirilmesi gerekiyor. Bunun ÇKS'ye (Çiftçi Kayıt Sistemi) kayıtlı çiftçilerin tamamına yaptırılması önemlidir. Aynı zamanda, dörtlü münavebe sistemi uygulanarak bir yıl çiftçimiz şeker pancarı, ayçiçeği gibi endüstriyel bir bitki ekiyorsa, sonraki yıl bir yıl mısır, buğday, buğdaygil yem bitkileri, baklagil ya da baklagil yem bitkileri ekmeli. Hiç değilse sürekli mısır eken bir çiftçi dört yılda bire düşürür. Böylelikle yüzde 100 ekilen mısır, yüzde 25'e düşmüş olur. Aynı şekilde buğday o tarlaya hiç ekilmiyorsa dört yılda bir zorunlu hale gelmiş gibi olur. Bu durum sürdürülebilirlik açısından

dört yılda bir baklagil bitkisinin ekilmesi anlamına gelir. Biliyorsunuz Soya Fasulyesi'nin yüzde 94'ünü ithal ediyoruz. Soya Fasulyesi sadece Çukurova, Çarşamba Ovası veya Edirne'deki küçük alanlar ile sınırlı değil. İç Anadolu ve Güney Doğu Anadolu Bölgesi gibi çok geniş alanlarda üretilebilecek bir bitki. Tabii bu "Havza Bazlı Destekleme" metotları ile sağlanıyor. Bunların da mutlaka uygulanması gerekir. Dört yılda bir, havanın serbest azotunu baklagil bitkisiyle toprağa fiske ettiriyorsunuz. Sürdürülebilirlik açısından da bu önemlidir. Mısır gibi çok fazla su tüketen bir bitkiyi, dört yılda bir ekmiş oluyorsunuz. Su zengini bir ülke de değiliz. Dolayısıyla suyumuzun dengeli bir şekilde kullanılmasını sağlamış oluyorsunuz. Devlet hiç değilse dört yıllık bir münavebede çiftçinin ekeceği ürünü alacak olursa, hangi ürünü ne kadar ekeceğini de başlangıcında bilmiş olur.

Organik madde konusu var. Topraklarımızda organik madde miktarı yüzde 0,8 seviyesinde, yani yüzde 1 bile değil. Bu, Avrupa'da, Amerika'da yüzde 5 seviyesinde. Bizde hiç değilse yüzde 2-3'e çıkarılması çok önemli. Çünkü üç kez sulama yapılan bir alanı iki kez sulayarak kurtarabiliriz. Dolayısıyla gübre kullanımında, azotlu 100 kg kullanıyorsanız bunu 50-60 kg'ye düşürebilme şansına sahip olmuş olursunuz. Bu masrafların azaltılması bakımından organik madde seferberliği gibi bir seferberlik mutlaka uygulanması gerekir.

Biliyorsunuz genelde tarımda çok yoğun bir şekilde elektrik kullanılıyor. Elektrik enerjisinin çiftçimiz tarafından daha rahat elde edilmesi, yenilenebilir enerji kaynaklarını daha ucuz bir şekilde yaptırması için teşvik edilmesi ürün fiyatlarına olumlu bir katkı sağlayacaktır. Mazot ve gübrenin mutlaka bir katkısı var ancak özellikle elektrik enerjisinin daha uygun bir fiyata elde edilmesi, ürün fiyatlarında da önemli bir ucuzlamayı sağlamış olacaktır.

Bunların yanında en son olarak şunu vurgulamak gerekir. Ekmek ve gıdada kesinlikle israfın önlenmesi ile alakalı bir seferberlik ilan et-

mek gerekir. Şimdi biz, 20 milyon tondan bahsediyoruz. Bu 17 milyon tona düştüğü zaman 3 milyon tonunu iç tüketimimizi karşılamak için ithal ediyoruz. Fakat ekmekte en az yüzde 10 israfın önlenmesi demek, bizim neredeyse 2 milyon ton buğdayımızı kullanmamamız demektir. Yani 20 milyon tonun içerisinde bizim tohum olarak kullandığımız miktar neredeyse 1 milyon 600 ila 1 milyon 800 bin ton civarında. Yine 1,5 – 2 milyon ton civarında kalitesiz buğdayı hayvan yemi olarak kullanıyoruz. Bunlardan da yine belirli kısmında israfın önlenmesi, daha az hububata ihtiyaç duymak demektir. Her şeyden önce su, gıda ve ekmek israfını mutlaka önlemeliyiz. Hepinize teşekkür ediyor, saygılarımı sunuyorum. Bu toplantının hayırlara vesile olmasını diliyorum.

Celal Toprak: Çok teşekkür ediyoruz. Ağzınıza sağlık. Sözü Sevgili Mehmet Reis'e vermeden önce bir konu var. Genel Müdürümüz Ahmet Güldal'a bir soruyla tevdi etmek istiyorum. Üyelerimizin de soruları oluyor. Bir şehir efsanesi var, bu kadar çok buğday ithal etmeli miyiz diye. Makarna ihraç etmek için buğday ithal ediyoruz. Bunu iyi bir şey olarak değerlendiriyorum. Siz nasıl değerlendirirsiniz. Bu konuya bir nokta koyar mısınız?

TMO Genel Müdürü Ahmet Güldal

Tabi ki makarna satmak için buğday ithal ediyoruz. Un satmak için de buğday ithal ediyoruz. Herkes biliyor. Dâhilde işleme rejimi kapsamında bir prosedür devam ediyor. Yöntemini önce ithalat sonra ihracat olarak çevirsek de, bu kapsamda yapılabiliyor. Ama az önceki konuşmam da da bahsettiğim gibi, bu şekilde 20-21 milyon ton üretimler yaptığımız sürece Türkiye'nin kendi ihtiyacı için bir ithalata ihtiyacı söz konusu değildir. Bizim tükettiğimize kendi üretimimiz rahatlıkla yetebilmektedir. Ama bu çok söylenir. Türkiye un ihracatında dünyada ilk sırada, makarna ihracatında da İtalya'dan sonra ikincidir. Dolayısıyla yurtiçindeki ürettiğimiz buğday, makarnalık olsun, ekmeçlik olsun ihracatın tamamına da yetmeyeceği için, firmalarımız dış tedarik yöntemiyle alırlar. Un yaparlar, makarna yaparlar. İrmik, bisküvi vb. ürünleri yurtdışına pazarlarlar. Bundan da Türkiye'nin ortalama bir buçuk milyar dolarlık civarında bir ihracat geliri söz konusu olur. Bir soru vardı, "Bu dönem ithalat yaptınız mı?" diye. Biz Mart ayından sonra ithalat bağlantısı yapmadık. Mart ayına kadar Türkiye'nin kuraklık riski yaşayan bir ülke olarak; 2021'deki gibi bir kuraklık riskini bertaraf etmek için tedarikçi olmaya çalıştık ama yağışlarla beraber bu riskin yavaş yavaş azaldığını gördükçe biz ithalat bağlantılarımızı kaldırdık. Burası önemli; TMO olağanüstü hal stoku miktarınca devir stokuyla 2023 yılı hasat dönemine girdi. Yani elimizde zorunlu bulundurmamız gereken bir miktar buğdayla veya hangi ürünler olarak tutulması gerekiyorsa o kadar miktarlarda devir stokuyla girdik. Yani dedikleri gibi bazen TMO ithalatla depolarını ve silolarını doldurdu. Yer kalmadı. Yurt içinde üreticiden mal almamak için işte bahane arıyor gibi iddiaların aslı yoktur. Haliyle TMO'nun yurtiçinde aldığı alabildiği ürünlerde de herhangi bir sınır koymadığını, halen de almaya devam ettiğini ifade etmek isterim. 2 ay sonra da bize ürün satmak isteyen, 3 ay sonra da satmak isteyen

olursa ürünü iyiye alacağız. Son söz, Türkiye yurtiçi üretimde kendine yeterlidir. Arz güvenliği konusunda sorun gözükmemektedir. Buğday özelinde söylüyorum özellikle. Öyle anlaşılсын. İthalat tamamen Türkiye'nin ihracattaki gücünü devam ettirmesi için özel sektör dâhilinde yapılmaktadır.

Celal Toprak: Çok teşekkür ediyorum efendim. Bu parantezi de açıp kapayarak kafalardaki soru işaretlerini gidermiş olalım. Verdiğiniz bilgiler için tekrar teşekkür ederim. Özkan Başkan inovatif gelişmelere de göndermeler yapmıştı sevgili Mehmet Reis. Siz de sanıyorum o konulara ilişkinde bilgiler aktaracaksınız bizlere. Ancak sizin mikrofonunuzda bir sorun var. O arada Hakkı İsmet Bey'in vereceği mesajları dinleyelim. Sonrasında sözü size vereceğim. Sevgili İsmet Başkanım söz sizde efendim buyurun.



Hakkı İsmet Aral

İstanbul Ticaret Borsası Yönetim
Kurulu Başkan Yardımcısı

İstanbul Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Hakkı İsmet Aral

Sayın Başkanım, Sayın TMO Genel Müdürü, Sayın Ulusal Hububat Konseyi Başkanı, Sayın Reis Bakliyat Yönetim Kurulu Başkanı, STK'larımızın, Özel Sektörümüzün ve Medyamızın saygıdeğer temsilcileri, sizleri şahsım ve İstanbul Ticaret Borsası Yönetim Kurulu adına saygıyla selamlıyorum. Sözlerimin Başında, Yönetim Kurulu Başkanımız Sayın Ali Kopuz'un selamlarını iletmek istiyorum. Kendisi şu anda Müşterek Meslek Komiteleri Toplantımızı idare ettiği için maalesef aramızda olamadı.

Bugün birbirinden değerli katılımcılarla “**Hububatta Sektöründe Durum ve Beklentiler**” başlığıyla hububat sektöründeki güncel tabloyu, sıkıntıları ve çözüm önerilerini konuşacağız.

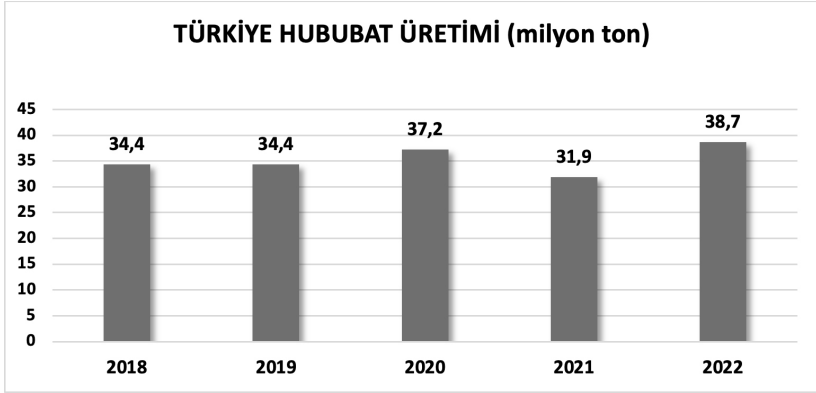
Konu hububat gibi tüm dünyayı ilgilendiren stratejik bir ürün yelpaze-si olunca, ben de müsaadenizle genel bir giriş yapmak istiyorum.

Öncelikle kısaca hububatın insanlık ve uygarlığımız için önemine dikkat çekmek istiyorum. Hububat, “tarımı” ve dolayısıyla “tarihi” başla-

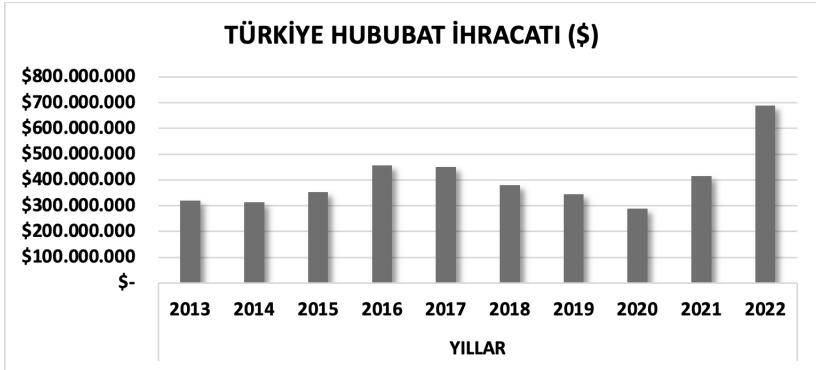
tan üründür. Anadolu'da buğday, Uzakdoğu'da pirinç, sonraları Kuzey Afrika ve Amerika kıtasında üretilen mısır buralardaki uygarlıkların tohumu ve ana besin maddeleri olmuştur. Sadece doğadaki bitkisel ürünleri toplamakla yetinmeyen insan, tarım yapmaya başlayınca yerleşik hayata geçmiş, önce şehirleşmeye sonra da devletleşip uygarlıklar inşa etmeye başlamıştır. Kısaca uygarlığımızın temelinde tarım ve hububatlar vardır. Bugün geldiğimiz noktada hububat insanlığın geleceğini de belirleyecek bir noktadadır. Eğer artan insan nüfusunu besleyemezsek, bildiğimiz anlamda uygarlığımız tehlikeye girer. İşte bu nedenle, FAO gibi küresel organizasyonlardan devletlere, belediyelerden bizim gibi mesleki kurumlara kadar herkes gıda sorununa çözümler üretmek için çabılıyor.

Türkiye'nin gıdada çok büyük potansiyeli olduğu hepimizin malumu... Ülkemiz 2023 yılında muhtemelen yaklaşık 50 milyar dolarlık bir tarım hasılası elde edecek. İnşallah bunun yarısı kadarlık bir ihracat rakamına da imza atacağız. Buna mukabil, 16 milyar dolarlık bir ithalat da yapmış olacağız. Bunun önemli bir kısmı da bugünkü konumuz olan buğday ithalatından geliyor.

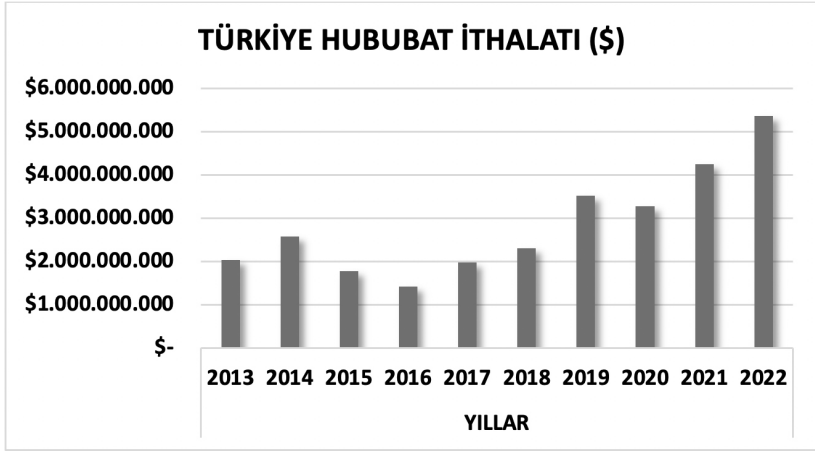
Türkiye'nin Hububat Üretimi (Son 5-10 yıl)



Türkiye'nin Hububat İhracatı (Son 10 yıl)

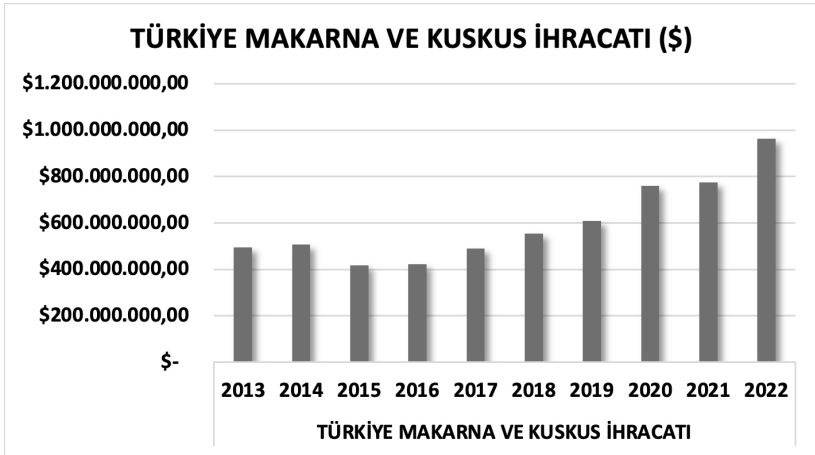


Türkiye'nin Hububat İthalatı (Son 10 yıl)



Elbette buğday ithalatının önemli bir kısmı, un veya makarna olarak ihracat kaydıyla yapılıyor.

Türkiye'nin Makarna ve Kuskus İhracatı (Son 10 yıl)



Son iki veri karşılaştırıldığında hububat ithalatı ile makarna ve kuskus ihracatı arasındaki ilişki açık olarak görülüyor.

Bununla birlikte, gönül ister ki biz bunu kendi üretimimizle yapalım, daha fazla katma değer elde edelim. Zira ülkemizin ithalatını her hasat sezonu sezon tedrici olarak en azından iki-üç milyar dolar azaltabilme potansiyelimiz olduğunu biliyoruz. Bu sebeple, ülkenin tarımını geliştirmek suretiyle, ithalatı azaltıp ihracatı arttırıcı yönde politikaları ortaya koymalıyız.

Bu hedefe ulaşmak için, bir taraftan tarımsal potansiyelimize ulaşmak için üretimi artırıcı çalışmalar yaparken, diğer taraftan da gıdada kendi markalarımızı dünyanın önde gelen markaları haline getirmek için çaba göstermeliyiz. Çünkü başta da ifade ettiğim gibi, böyle bir potansiyelimiz var. Bu konuda hem devletimizin hem sektörümüzün yoğun gayretlerini biliyoruz. İşbirliği ve koordinasyon içinde çalışırsak bu hedeflere daha hızlı ulaşabileceğimizi düşünüyorum.

Türkiye'deki tarımsal hasılamızı artırmak ve Türk ürünlerinin küresel pazarda bilinirliğini artırmak ülkemizin zenginliğini artıracak çok önemli hedeflerdir. Hele ki dünya pandemiden savaşa, iklim değişikliğinden gıda kayıp ve israfına kadar sorunlarla baş etmeye çalışırken. Tabii bu sorunlar hem dünyanın hem de bizim sorunumuz. 2020 yılında başlayan salgının artçı etkileri azalarak da olsa devam ederken, 24 Şubat 2022'da patlak veren Rusya-Ukrayna Savaşı ile global bir gıda krizi başladı. Bu sorun sürerken, eş zamanlı olarak enerji krizi ve buna bağlı gübre krizi sorunu büyüttü, girdi maliyetleri olağanüstü arttı. Son yıllarda etkilerini daha net biçimde görmeye başladığımız küresel iklim değişikliği sorunu da tarımsal üretimi etkileyen faktörlerden. Küresel iklim değişikliği bir taraftan tarımda verimliliği etkilerken, diğer

taraftan da tarımsal arazilerin azalmasına yol açıyor. Ayrıca tarımsal ürünlerin üretildiği bölgelerin de değişmesine yol açıyor. Orta iklim kuşağı kaygı verici bir hızla yarı tropikal bölgelere dönüşüyor. Bu da ürün deseninde kaymalara yol açıyor.

Dünya nüfusunun en azından 2050 yılına kadar artacağı ve 10 milyara ulaşacağı öngörülüyor.

Öte yandan sanayileşen ülkelerde refah artışıyla bir başka sorun hızla büyüyor: Gıda israfı. Sanayileşmemiş ülkelerdeki teknolojik imkânların azlığı dolayısıyla daha fazla olan gıda kaybı, sanayileşmiş ülkelerde refah nedeniyle daha büyük olan gıda israfıyla birleşiyor ve dünya gıda üretiminin neredeyse üçte birine mal oluyor.

Gördüğünüz gibi sorunumuz sadece tarımsal destekler, girdi maliyetleri, ürünlere değer katmak ve pazarlama ile sınırlı değil. Hububat insanlığın hayat memmat meselesidir. Bu nedenle burada yaptığımız toplantının önemi zannedildiğinden çok fazladır. Umarım toplantımızın hububat sektöründeki sorunların çözümü için küçük de olsa bir katkısı olur. Bu düşüncelerle hepinizi saygıyla selamlıyorum.

Celal Toprak: İsmet Başkanım, çok teşekkür ederiz. Verdiğiniz mesajlar bizim için önemliydi. Mehmet Bey'in ses sorunu devam ediyor. Bu arada Özkan Başkan'a dönmek istiyorum. Ahmet Güldal'ın değerlendirmelerini nasıl buldunuz? Kendimizi rahat hissedebilir miyiz? Siz nasıl görüyorsunuz olayı? Bu günlerde herkesin açlık tehlikesi ile karşı karşıya kalmak gibi bir endişe içinde olduğu dönemden geçiyoruz. Türkiye bu süreci belki de dünyanın en rahat geçiren ülkelerinden biri. Siz nasıl görüyorsunuz, bu konudaki alınan önlemleri doğru buluyor musunuz? Özel sektör tarafından konuya nasıl bakılıyor? Biraz dinleyelim sizi efendim.

Ulusal Hububat Konseyi Yönetim Kurulu Başkanı Özkan Taşpınar

Siz biraz önce bahsetmiştiniz. Sayın Genel Müdürümün duruşu yetiyor. Ben sadece Türkiye’de takip ediliyor biliyordum ama dünyada da demek ki takip ediliyormuş. Pandemi dönemi gibi bir süreçten geçtik. 2020 - 2021 yıllarında büyük bir buğday kıtlığı vardı. Son derece bir verim düşüklüğü yaşamıştık. Pandemide bütün ülkeler sorun yaşarken bizim ülkemizde bir gram da olsa buğday, arpa ve yemle alakalı herhangi bir problem yaşanmadı.

Biliyorsunuz yakın coğrafyamızda bir savaş durumu var. Dünya kendi kendine büyük bir sıkıntıya girdi ama ülkemizde herhangi bir sıkıntı olmadı. Bu yıl yine kuraklık olacak dendi ancak bir yıl öncesinden tedbirini alarak gidiyoruz. Ocak – Şubat aylarında Bursa Karacabey’de bir toplantı düzenlendik. Genel Müdürümüz de bizim misafirimizdi. Orada herkes kıtlıktan bahsediyordu. O zamana kadar herhangi bir kuraklık olmamış, üretim süreci normal seyrinde devam ediyordu. Konuşmacı olarak da Genel Müdürümüzle katılımcıları bilgilendirmeye çalışmıştık. Şuan ise bir tarımsal bir kuraklık yok. Tabi karın düşmesi ve yer altı sularının çekilmesi gibi bir kuraklık var ama tarımsal bir kuraklık yaşanmadı. Bundan sonraki süreçte yağışlar devam ederse herhangi bir sıkıntı olmayacağını dile getirmiştik. O sürece gelene kadar Sayın Genel Müdürümüz tedbirleri zaten almıştı. Sonraki süreçte herhangi bir problem olmadı. Bizim harmanımız başladığı sıralarda ülke genelinde çiftçimiz, tüccarımız, sanayicimiz ve Toprak Mahsulleri Ofisi’mizin stoklarında 8 - 9 milyon ton civarında bir stok vardı. Bu yıl da 21,5 milyon ton civarında rekoltemiz var. Toplamda ülkemizde bu yıl içerisinde 30 milyon ton civarında bir buğday rekoltesi elde edilmiş olacak. Biraz önce Genel Müdürümüz bahsetti, sıkıntılı bir süreç yaşamamız halinde bile bize en az 2 - 3 yıl yetecek bir stokumuz mevcut. O sebeple herhangi bir problem yaşayacağımızı düşünmüyorum.

Biraz önce gelen bir soruda ne kadar buğday ithal ediyoruz tarzında bir soru vardı. Genel Müdürümüz bahsetti ama ben de değinmek istiyorum. 100 milyon nüfusa yetecek şekilde 20 milyon ton civarında bir iç tüketim talebimiz mevcut. Bu 100 milyon tonun içerisine komşu ülkelere yardım ettiğimiz rakamlar da dahil. Yine yurt dışından misafir ettiğimiz 5 milyon ve üzeri mülteci veya turist misafirimize bakmak kaydıyla. Fakat nasıl yurt dışından bir demir - çelik getiriyorsunuz burada işliyorsunuz bir malzeme yapıp onu yurt dışına ihraç ediyorsunuz, aynı şekilde bizde buğdayı makarnalık veya ekmeklik olarak burada işleyip yurt dışına ihraç ediyoruz. 7 - 8 milyon ton civarında bir ithalat yapıyordu. Yine bundan elde edilen 5 - 5,5 milyon ton gibi bir mamul madde yurt dışına ihraç edilmiş oluyor.

Celal Toprak: Efendim tam o konuyla ilgili bir soru var. Madem konuyu açtınız, soruyu cevaplamanızı isteriz. Soruyu soran arkadaşımız, acaba makarnalık buğdayı biz üretsek, ithal etmesek olmaz mı? Diye soruyor. Üyelerimizden Ali Garipoğlu'nun sorusu. Ne cevap vermek istersiniz? Buyurun efendim.

Ulusal Hububat Konseyi Yönetim Kurulu Başkanı Özkan Taşpınar

Kendimiz durum buğdayı üretimini gerçekleştiriyoruz. Yeterli miktarda da var. Bunu Genel Müdürümüz net bir şekilde de biliyor. Kendisinin cevap vermesi daha uygun olur ama ben şu şekilde cevap vermek istiyorum. Biz durum buğdayını yeterince üretiyoruz. Hatta bir kısmının un fabrikalarında kullanılabiliriz. Bir kısım makarna fabrikalarımız da, unluk buğdaydan kullanabiliriz. Aslında bizim ülkemizde yeteri miktarda bir durum buğdayı mevcut. Yani iç tüketimimize rahatlıkla yetecek şekilde mevcut. Bazen durum buğdayını biraz daha yüksek fiyatlı diye çiftçimiz tercih ediyor, fazla üretim yapıyor. Yani fazlalığımız olduğu zamanlar dahi oluyor. Konuyu Sayın Genel Müdürümüzün daha net bir şekilde açıklayacağını düşünüyorum. Teşekkür ediyorum.

Celal Toprak: Sn. Genel Müdürüm Ahmet Güldal, bu konuda ekleyeceğiniz var mı?

Toprak Mahsulleri Ofisi (TMO) Genel Müdürü Ahmet Güldal

Özkan Başkan'ın da ifade ettiği gibi, makarnalık buğdayda Türkiye'nin ciddi miktarda üretimi var. Hatta bu sene için en az 1 milyon ton arz fazlamız mevcut. O sebeptendir ki biz Ağustos ayı sonuna doğru, makarnalık buğday ihracatına izin verdik. Şu anda halen devam ediyor. Arz fazlası miktarımızı dikkate alarak onun döviz olarak ülkeye girmesi için müsaade ettik. Şunu da söylemekte yarar var. Makarnalık buğdayda bizim ithalatımız çok fazla değildir. Sınırlıdır. Yurt dışı piyasası eğer yurtiçinin altına düşerse makarnalık buğday çok fazla olmaz. O zaman tercih ediyor sektör. Değerli soru sahibi arkadaşımız Ali Bey'e teşekkür ediyorum. Makarnalık buğdayda Türkiye'nin arz fazlası vardır. İthalata ihtiyacı yoktur. Şu anda da bir buçuk ayda 700 bin ton civarında bir makarnalık buğday ihracatı gerçekleşmiştir.

Celal Toprak: Efendim tekrardan teşekkür ediyoruz. Mehmet Reis sesiniz ve görüntünüz çok güzel. Buyurun söz sizin.

Mehmet Reis
Reis Bakliyat Yönetim
Kurulu Başkanı



Reis Bakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Reis

Çok kıymetli Hazirun, sizleri saygıyla selamlıyorum. Tarım alanlarımız azalıyor. 1990-2022 yılları arasında yaklaşık bir Belçika kadar tarım alanımız maalesef kullanım dışı kalmış durumda. Bu rakam da yaklaşık 3 milyon 551 bin olarak devletin açıkladığı resmi rakamdır. Bu durum da verimliliği doğrudan etkiliyor. Özellikle pandemi tarımsal üretimde sürdürebilirliğin önemi bizlere gösterdi. Diğer taraftan; Rusya-Ukrayna savaşı ve özellikle Türkiye'nin de içinde bulunduğu küresel iklim değişikliği bizim çok daha fazla dikkat etmemiz gerektiğini de ortaya koyuyor.

Konya'nın yüz ölçümü 3 milyon 887 bin. Yaklaşık Konya kadar bir tarımsal alandan bahsediyoruz. Ülkemizde 1990 yılında ekili alan 27 milyon hektarken, yüzde 14 azalarak 2022 yılında 23 milyon hektara düştü. Yani yaklaşık 3 milyon 900 bin hektar tarım arazisi üretim dışında kaldı. Ülke olarak Hollanda'ya baktığımız zaman, Hollanda'nın yüz ölçümü 4 milyon 154 bin hektar. Bir Hollanda'ya yakın ekilebilir alanımız 1990'dan 2022 yılına kadar azaldı. Sayın Genel Müdürümüz söylediği gibi son 3-4 yıl içinde bir artış olmasına rağmen. Dolayı-

sıyla, tahıl ve diğer bitkisel ürünler alanlarında azalması söz konusu. 1990'da 18 milyon hektar ekiliyken, 2022 yılında bu rakam 16 milyon hektara düştü. Bir başka ifadeyle; yaklaşık 2 milyon hektarlık tahıl ve bitkisel ürün ekilen alanlar üretim dışında kaldı. Bu da yaklaşık yüzde 12,5'e tekabül ediyor. Bu daralmanın yanında ülkemiz iklim özellikleri nedeniyle kuraklık ve çölleşme tehdidi altında. Erozyon bu tehditleri daha çok artırıyor. Tüm bu faktörler, tarım için elverişli toprakların hızlı kaybına neden oluyor. Dolayısıyla tarım alanlarını kollamak, ekilebilir alanları genişletmek ve tarımsal faaliyetleri teşvik etmek, büyük önem taşıyor. Tarım ve Orman Bakanlığı'nın 5 Nisanda yürürlüğe giren kanunla, atıl durumundaki tarım alanlarını üretime kazandırması tarımsal üretim için önemli bir potansiyel sunuyor. İsmet Başkan'ın da söylediği üzere, Türkiye'nin çok önemli bir potansiyeli var. Türkiye coğrafi olarak avantajlı bir ülke konumunda. Biz ülke olarak bunu değerlendirebilirsek, dünyanın hem önemli bir tedarikçisi hem de ihracatçı limanlarından biri oluruz. Bunu yaklaşık 50 yıla yakın deneyimimle söylüyorum.

Topraklarımızda nicelik ve nitelik olarak kayıplarımız oluyor ancak tüm dünyada bu durum yaşanıyor. Bu bir doğal süreç olarak görülse de maalesef insan eliyle oluyor. Tarımsal ürünlerin kalitesi ve üretimde sürdürülebilirlik bu toprağın nitelikli olması için kritik önem taşıyor. Ülkemizin bereketli toprakları var. Ancak biz bunu tarım ilaçlarıyla, kimyasal gübrelerle, yanlış sulama uygulamalarıyla bilinçsiz ve aşırı kullanıyoruz. Bu yanıltan dönmezsek organik madde tarafından toprakların fakirleşmesine sebep olacağız. Bunula beraber biyoçeşitliliği de olumsuz etkileyeceğiz. Avrupa Birliği'nin bu konudaki yaklaşımı oldukça dikkat çekici. Yeşil mutabakat ve çiftlikten çatala stratejisiyle Avrupa Birliği hem toprağın hem de gezegenin sürdürülebilirliğini korumayı hedefliyor. Bu stratejik planın amacı, tarım kimyasallarının ve antibiyotik kullanımının azaltılması, organik tarımın teşvik edilmesi ve biyoçeşitliliğin korunmasıdır.

Su varlığımızın da azaldığını ifade ettim. Gıdanın 2/3 sulu tarımla üretiliyor. Ülkemizde toplam su tüketiminin yüzde 74'ü tarımsal sulamada kullanılıyor. Bu nedenle gıda güvenliği için su en önemli ihtiyaç. Su yoksa hayatta yok. Temiz su alanlarımız ve göllerimiz kuraklık tehlikesiyle karşı karşıya. Uzmanlar küresel ısınma, vahşi sulama, evsel ve sanayi atıklar gibi nedenlerle tatlı su kaynaklarımızın hızla yok olduğunu söylüyor. Denizlerimizde biyoçeşitlilik azalıyor. 1970'lerde 30 civarında ekonomik değere sahip balık türünün yüzde 3 ila 4'lere kadar düştüğü ifade ediliyor. Dünyanın nazar boncuğu olarak adlandırılan Meke gölünün eski görünümü kalmadı. Eber gölü kuruma tehlikesiyle karşı karşıya. Aşırı kullanım sonucu yeraltı sularının seviyeleri düşüyor. Konya Teknik Üniversitesi'nin yayınladığı rapora göre; Konya bölgesinde 600, Sivas bölgesinde 450 obruk oluştu. Tarım alanlarının, ekilebilir arazilerin ve su varlıklarının sürekli olarak azalması gıda güvenliği, ekonomik dengeler ve ekolojik sürdürülebilirlik açısından ciddi riskler barındırıyor. Bu nedenle tarım alanlarının korunması, sürdürülebilir tarım uygulamalarının teşvik edilmesi ve doğru arazi kullanımı politikalarının hayata geçirilmesi büyük önem taşıyor.

İnsanın beslenme ve su gibi temel ihtiyaçlarının karşılanması, kaynaklarının sürdürülebilir bir şekilde korunmasına ve yönetilmesine bağlı. Ancak ne yazık ki ülkemizde tarım arazileri nicelik ve nitelik olarak azalmış durumda. Tarım topraklarımızı en iyi şekilde değerlendirebiliriz. Çünkü bizim Mezopotamya gibi bereketli toprakların halen daha emanetçisiyiz, halen daha onu koruyoruz ve atalarımızın bize emanet ettiğini bu ürünleri gelecek nesillere emanet edecek şekilde korumamız gerekiyor. Türkiye'de GAP projesinin kurulduğu zamanları hatırlıyorum. Sadece Türkiye'nin değil, dünyanın önemli projelerindendi. Ancak kurulduğu andan itibaren orada fazla sulamayla topraktaki tuzla nitrat oranının çoğalmasından dolayı bazı bölgelerinde verimsizlik olduğunu bizzat kendim gidip şahit oldum.

Ekilebilir alanlar azalırken diğer taraftan üretim artıyor. Neden? Dekar başına alınan verim artıyor. TÜİK'in verilerine göre 1990'dan 2022 yılları arasında tahıllardaki ekili alan yüzde 18 azaldı ve toplam ekili alanlar 112 milyon dekar geriledi. Üretim ise yüzde 28 artarak 30 milyon 200 bin tondan, 38 milyon 600 tona çıktı. Bu rakamın yaklaşık 40 milyon tona ulaşacağı düşüncesindeyim. Şayet buğday Sayın Genel Müdürümüz de anlattı; buğday ekilen alanlar, 94 milyon dekardan yüzde 30 azalma ile 2022 yılında 66 milyon dekar düşmüş durumda. Üretim ise 2023 yılında 20 milyon tondan yüzde 5 artışla 21 milyona çıktı. Ancak burada dekar başına alınan verimlilik, 1990 yılında 212 kg iken yüzde 41 artışla 2022 yılında 298 kg'a kadar çıkmış ki, Türkiye'nin bazı bölgelerinde bu rakam 400-500 hatta 600 kg'a kadar çıktı. Çarpıcı örnek olarak 1990 yılında ekilen çeltikten bir örnek vermek istiyorum. 530 bin dekardan yüzde 127 artışla 2022 yılında 1 milyon 205 bin dekar artış oldu. Yani üretim 230 bin tondan yüzde 313 artışla 950 bin tona çıktı. Dekar başına alınan verim 1990 yılında 434 kg iken teknoloji ve tohum desteğiyle yüzde 82 arttı ve 2022 yılında 788 kg olarak gerçekleşti. Bununla beraber 1990'larda ithal edilen ürün miktarı ise şuan 5'te 1'e kadar indi. 1990 yılına göre 2022'de kuru baklagillere baktığımız zaman ekili alan yüzde 55 azaldı ve 9 milyon 50 bin dekar düştü. Üretim ise yüzde 35 azalarak 1 milyon 310 bin tona geriledi. 1990-2022 arasında tahıllardaki ekili alan biraz önce söyledim yüzde 18 azalırken, üretimde yüzde 28 artış oldu. Tüm bu rakamlar dekar başına alınan verimin işaretidir. Dekar başına verim artışında teknolojik gelişmelere ve tohum kalitesine bağlıdır.

Stratejik ve kritik tarım ürünü olarak belirlenen tahıl ve baklagil ürünlerinin üretimindeki payının azalmasında nedeni, yüksek ihracat üstünlüğü olan meyveciliğe yapılıyor olmasıdır. Son derece önemli bir konudur. Bu konuyla ilgili muhakkak çalışılması gerektiğine inanıyorum. Bu şekilde giderse hububat ve bakliyat ekim alanları daha

çok daralacak onunda altını çizmek istiyorum. Tarım alanlarını tapulaştırarak, kullanılacak bölgeleri sulayarak, ekilebilir alanlarda tarım faaliyetlerini artırarak hem iç ihtiyacımızı karşılarız, hem de ihracata yönelik daha fazla üretim sağlarız. Topraklarımızın ve doğal kaynaklarımızın korunması ve sürdürülebilir şekilde kullanılması hem çevresel hem de ekonomik zorunluluktur. Bu konuda atılacak adımlar ülkemizin tarım potansiyelinin en üst düzeyde kullanılmasını sağlayacaktır. Kırsalda yaşayan nüfus yaşıyor ve gençler şehirlere göç ediyor. Az önce söylediğim gibi bizim toprağımız tohumumuz olursa en önemli şey ülkemizde çalışan işçinin veya ekecek üreticinin olmasıdır. Türkiye'nin tarımsal ve kırsal yapısı hızla değişiyor. Kırsal nüfustaki azalma ve şehirlere göçün artması, tarım sektöründeki yaş ortalamasının yükselmesi ve gençlerin bu sektöre olan ilgisizliği ülkenin tarım potansiyeli için bir risk oluşturuyor. Bu her ülke için geçerlidir. Ülkemizde kırsalda yaşayan nüfusun azalması, çiftçi yaş ortalamasının yükselmesi tarımsal üretimimizi etkilemektedir. 1990 yılında Türkiye nüfusunun yüzde 41'i kırsalda yaşarken, 2022 yılında kırsalda yaşayan nüfus oranı sadece yüzde 6,6'dır. Tabi 2012'de bazı yasal tanımlarla değişiklikler yapıldı. Eğer bu dikkate alınmasaydı yüzde 15-20 oranında kırsalda kalan bir nüfus olduğunu söyleyebiliriz. Çok düşük bir oran. Dünya ortalaması yüzde 45 ila 50 civarındadır. Yine TÜİK tarafından açıklanan 'Çiftçi Kayıt Sistemi'ndeki rakamlara baktığımızda ciddi bir düşüş yaşanıyor. 2002 yılında 3 milyon'a yakın çiftçi sayısı, 2022 de 2 milyon 171'e geriledi. Buda aynı şekilde tarım sektöründe istihdam edilen kişi sayısında da azalmayı gösteriyor. Genç nüfusun kırsalda tutunabilmesi ve tarımsal üretime teşvik edilebilmesi için tarım liselerinin ve üniversitelerin kurulması, tarımın teknoloji ile buluşması ve genç girişimcilerin desteklenmesi gerekiyor. Türkiye'nin tarımsal potansiyelini koruyabilmesi ve geliştirebilmesi için kırsal nüfusu koruma ve genç nüfusu bu sektöre yönlendirme politikalarına ağırlık verilmesi gerekiyor. Tarımda teknolojiyi kullanarak ailesinden kalma araziye de-

ğerlendirmek isteyen gençlerimiz olduğunu görüyorum. Yaklaşık 56 üniversiteye konuşmacı olarak gittim. Gittiğim üniversitelerde okuyan çocuklarla yaptığım mülakatlarda, soru-cevaplarda bunu duydum. Bu konuyu tarımımız açısından umut verici olarak görüyorum.

1994 yılında Türkiye’de ilk defa tüm siyasi parti liderleri, İstanbul Valisi ve dönemin Belediye Başkanı olan Sayın Cumhurbaşkanımız ile birlikte tarımda ülkenin göç olgusunu ortaya koyabilmek için bir çalıştay düzenlemiştik. Orada söylediklerimiz bugün halen daha geçerliliğini koruyor. O gün biz, tarım alanlarını azaldıkça bölgedeki insanların göç ettiklerini söyledik. Göç edildiği zaman toprak ve insanların arasında ayrım olunca artık tarımda da bazı sıkıntıların yaşanabileceğini söyledik.

Diğer bir konu az önce ifade edildi, Dünya Bankası’nın tahminlerine göre, 2050 yılına kadar dünya nüfusunun 10 milyar civarında olacağı öngörülüyor. Şimdiden yaklaşık yüzde 70 daha fazla gıda üretilmesi gerekmektedir. Bu tarım sektörü için büyük bir zorluk ancak aynı zamanda fırsatları beraberinde getiriyor. Bugün ihracatta; unda 1. maddede 2. sıradayız. Bunu da dışarıdan buğday alarak gerçekleştiriyoruz. Bu buğdayı üretecek kapasitemiz var. Neden? Şöyle açıklayayım; 1990 yılında Türkiye’de o dönem 20 milyon ton buğday üretildi. Bugün 21,5 milyon tona çıkmış durumda. Şöyle bir düşünmemiz lazım, 20 milyon ton buğday üretildiği zaman nüfusumuz 56 milyon. Bugün 85-90 milyon yaklaşık yüzde 50’nin üzerinde ciddi bir artış var. Bu yüzden tarım sektöründeki üretimin nüfusa paralel bir şekilde artışının sürdürülmesi gerekiyor. Bunun altını çizmek istiyorum, bizdeki var olan potansiyeli değerlendirmek açısından bunları ifade ediyorum.

Türkiye’nin tarım ve hayvancılık politikalarında son dönemde yapmış olduğu bu değişiklikler ve girişimler uluslararası arenada güçlü tedarikçi olma yolunda atılmış önemli bir adımdır. Çünkü dünyada yüzde

70 daha fazla gıda üretilmesi gerekecekse bu tarım sektörümüz için zorluk da olsa aynı zamanda büyük bir fırsatı da beraberinde getiriyor. Sizlerin de olduğu bir toplantıda Sayın Vahit Kirişçi konuştuğunda ben bir ümit doğdu demiştim. Bu sektörde bilfiil kendi işimde 43 senemi doldurdum. Şuanda orta vadeli programda tarım arazi varlığının korunması ve etkin kullanımı konusunda sulama alt yapısının güçlendirilmesi özellikle stratejik ürünlerde kendi kendine yeterlilik oranının artırılması hedeflenen bu programın uygulanmasıyla, ülkemiz tarımı ivme kazanacak. Üzülerek söylüyorum bazı yetkililer kendi kendine yeterliliği şehir efsanesi olarak kabul ediyor. Bakın şimdi orta vadeli programda bunu gösteriyor; yılında Cumhurbaşkanlığı tarafından özellikle hububat, bakliyat ve yağlı tohumlar gibi ürünler tarımsal üretimde stratejik ve kritik ürün olarak kabul ediliyor. Bu nokta çok önem arz ediyor. Siz de hatırlıyorsunuz Celal Başkan, yaklaşık 30-35 senedir biz bunları dile getiriyoruz. Sizler de bu konu ile ilgili yazdınız. Biz bu konuda kendi kendine yeterliliğin önemini, özellikle buğdayın, hububatın, bakliyatın ve yağlı tohumların stratejik ürün olduğunu hep dile getirdik. Nitekim pandemide bunu bir kere daha hatırlamış olduk.

Son olarak Tarım ve Orman Bakanlığı tarafından hazırlanan “Tarımsal Üretim Planlamasına Yönelik Usul ve Esasları Düzenlemeye Yönelik Yönetmelik” 15 Eylül 2023’te Resmi Gazete de yayınlanarak yürürlüğe girdi. Burada en önemli nokta benim yıllardır anlattığım ve üzerinde durduğum küresel iklim değişikliği ve göçtür. FAO, 2014 yılının temasını aile çiftçiliği, 2017 yılının temasını da göç olarak belirledi. Biz bunu Türkiye’de 1994’te dile getirdik.

Diğer taraftan tarımda sayım ve güncel verilerle tarımsal üretimin planlanması tarım politikalarının devamlılığını sağlamak açısından son derece önemlidir. Üretim planlamamızı yapmadan; Neye ihtiyacı var ülkemizin? Neyi satabiliriz? Bunları tespit etmeli. Az evvel Sayın Genel Müdürümüz de söyledi, bugün biz neyle övünüyoruz, buğdayda bizim stoklarımızın olduğunu söylüyoruz. İç tüketimi, güvenlik

stokları diye belirlenen stokları, ihracat potansiyelini eğer bunu üretim olarak biz gerçekleştiresek bizim ihracat kısıtlamamıza gerek kalmayacak. Çünkü ekonomimiz dövizle endeksli, dövizle ihtiyacımız var. Bizim petrol yataklarımız yok. Maden ocaklarımız diğer ülkelere göre az seviyede. Bizim önümüzdeki dönemde yayınlanan bu planlama modelinin başarılı bir şekilde hayata geçmesiyle Türkiye benim yıllardır özlediğim hem kendi nüfusunu beslemede yeterli hale gelebilir, pek çok üründe yeterli olsa da -meyve sebze olarak söylemiyorum- hububatta, bakliyatla çok sınırlı üründe söylüyorum. Biz eğer bu programı uygulayabilirsek hem uluslararası gıda pazarında daha etkin olacağız hem de rekabetçi bir konuma geleceğiz. Tarım politikaları sadece gıda arzını korumakla kalmıyor, aynı zamanda istihdam yaratma, ekonomik kalkınma için önemli bir potansiyel barındırıyor. Bu uygulanacak olan tarım politikaları çok ciddi bir potansiyel barınmakla beraber ülke olarak bunu başarabileceğimizi söylüyorum.

Son cümle olarak, tarım artık sadece kırdaki kırsalda yaşayanlar için değil, tüm ülke için önemli bir hale geldi. Ana stratejimiz tarımsal üretimi güçlendirmek için tarım alanlarını ve su varlıklarımızı korumaktır. Teknolojiyi etkin bir biçimde kullanarak gençlerimizi teşvik etmektir. Ben bugüne kadar kendi bildiklerimi ülkemizin tarımı ve ekonomisi açısından elimden geldiği kadar söylemek istiyorum. Kimseye akıl vermek gibi bir derdim yok. Sadece tecrübem ile bunu ortaya koyuyorum. Bu toplantının hayırlara vesile olmasını diliyorum. Gerçekleştiren başta İstanbul Ticaret Borsamız olmak üzere herkese çok teşekkür ediyorum. Hepinize Saygılar sunuyorum.

Celal Toprak: Çok teşekkürler Mehmet Reis. Verdiğiniz bilgiler için de ayrıca teşekkür ediyorum. Her zamanki gibi bize yine bilgiye doyurdunuz. Ben tüm konuşmacılarımıza teşekkür ediyorum. Kapanış konuşmasını yapmak üzere sözü Ahmet Bülent Başkan'a veriyorum.

KAPANIŞ

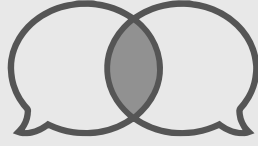
İstanbul Ticaret Borsası Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap

Değerli konuklarımız, İstanbul Ticaret Borsası adına; kıymetli katılımlarından dolayı TMO Genel Müdürü Ahmet Güldal’a, Ulusal Hububat Konseyi Başkanı Özkan Taşpınar’a Reis Bakliyat Yönetimi Kurulu Başkanı Mehmet Reişe, İSTİB Başkan Yardımcımız Hakkı İsmet Aral’a ve Moderatörümüz Güvenilir Ürün Platformu Başkanı Gazeteci Celal Toprak’a bir kez daha teşekkür ederim.

Ayrıca emeği geçen herkese ve dinleyicilerimize de şükranlarımı sunuyorum. İnsanlığın temel gıda maddesi olan hububatla ilgili tüm konuşmacılarımız çok önemli noktalara değindiler. Bu toplantımızın da diğer toplantılarımız gibi faydalı geçtiği düşüncesindeyim. Herkese teşekkür ediyorum.

**TÜM YÖNLERİYLE
TÜRKİYE SÜT SEKTÖRÜ**
TOPLANTISINI
İZLEMEK İÇİN
QR KODU
OKUTABİLİRSİNİZ





BORSA MEYDANINDA

SEKTÖRLER KONUŞUYOR

EKİM 2023



**TÜM YÖNLERİYLE
TÜRKİYE SÜT SEKTÖRÜ**



İSTANBUL TİCARET BORSASI

ISTANBUL COMMODITY EXCHANGE 1924

TOPLANTI ADI

Borsa Meydanında Sektörler Konuşuyor
Tüm Yönleriyle Türkiye Süt Sektörü

TOPLANTI TARİHİ 27 EKİM 2023 / 14.30



AÇILIŞ KONUŞMASI

Ahmet Bülent Kasap, İSTİB Meclis Başkanı

MODERATÖR

Celal Toprak, Güvenilir Ürün Platformu Başkanı

KATILIMCILAR

- **Ahmet Bülent Kasap** İstanbul Ticaret Borsası Meclis Başkanı
- **Ahmet Özden** Tarım ve Orman Bakanlığı Hayvancılık Genel Müdürlüğü Proje Geliştirme ve Altyapı Daire Başkanı
- **Teoman Durukan** Ulusal Süt Konseyi Temsilcisi
- **Recep Salih Al** İstanbul Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Sayman Üyesi
- **Zülküf Kopuz** İstanbul Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Üyesi

Celal Toprak: Bugün yine çok önemli bir toplantıyı başlatmış olacağım. Her zaman olduğu gibi İstanbul Ticaret Borsası Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap'a açılış konuşmalarını yapmak için sözü vermek istiyorum. Buyurun Başkanım, söz sizin.



Ahmet Bülent Kasap

İstanbul Ticaret Borsası Meclis
Başkanı

İstanbul Ticaret Borsası Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap

Süt sektörünün önemli kurumlarının ve firmalarının değerli yöneticileri, ekonomi medyamızın saygıdeğer temsilcileri ve kıymetli konuklarımız; hepinizi saygıyla selamlıyorum...

Yakında iki yılı dolduracak Borsa Meydanı toplantılarımızda bu ay “Süt Ürünlerini” ele alacağız. Hepiniz hoş geldiniz...

İstanbul Ticaret Borsasının Güvenilir Ürün Platformunun katkılarıyla düzenlediği bu toplantılar, gerçekten ses getiren somut çözüm önerilerinin gündeme geldiği önemli toplantılar haline geldi. Borsa Meydanı toplantılarımızın en önemli yanı, sektörün tüm paydaşlarına sorun ve çözüm önerilerini dile getirme imkânının sunulduğu bir platform olmasıdır. Hem bürokrasi, hem sivil toplum kuruluşları ve hem de sektörün önemli firmalarının temsilcileri aynı yerde görüşlerini dile getiriyorlar. Toplantılarımızın bir başka önemli yönü ise izleyicilerimiz. Ekonomi basınımızın değerli temsilcilerinin yanında, sektörün aktörleri, bilim insanları ve öğrenciler de toplantılarımıza katılıyor. Değerli izleyicilerimizin sordukları sorular ise hem sorunların daha

iyi anlaşılmasına hem de yeni çözüm önerilerinin oluşmasına katkıda bulunuyor.

Borsa Meydanı toplantılarının asıl işlevi toplantının bitişinden sonra başlıyor. Öncelikle değerli basın mensubu katılımcılarımız konuyu kamuoyuna duyurarak gündem oluşturuyorlar. Daha sonra İstanbul Ticaret Borsası olarak bizler, toplantıda konuşulanları özetliyor, sorun ve çözüm önerilerini madde madde ilgili makamlara iletiyoruz. Son olarak tarihe not düşmek amacıyla, toplantı videosunu yayınlıyor, e-kitap ve basılı kitap olarak hazırlıyor ve ilgili makamlara, sektörel derneklere, üniversitelere ve basın dünyasına gönderiyoruz. Kısacası, gıda sektörünün sorunlarını ve çözüm önerilerini tespit için çabamız bu toplantılarla sınırlı kalmıyor. Sorunların takipçisi oluyor, çözümü için çaba sarf ediyoruz.

Bugün toplantımızda, süt sektörümüzün sorunlarını her açıdan ele almaya çalışacağız. Tarım ve Orman Bakanlığı Hayvancılık Genel Müdürlüğü Proje Geliştirme ve Altyapı Daire Başkanı Ahmet Özden, süt sektörüyle ilgili devletimizin çalışmaları hakkında bilgi verecek. Ulusal Süt Konseyini temsilen katılan Sayın Teoman Durukan Bey, süt sektöründe dış ticaretle ilgili görüşlerini bizlerle paylaşacak. Borsamız Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Sayın Recep Salih Al Bey, ülkemizdeki peynir varlığı hakkında konuşacak. Yine Borsamızın Yönetim Kurulu Üyelerinden Sayın Zülküf Kopuz Bey ise Süt Sektöründe İnovasyon konusunda deneyimlerine dayanan önemli bilgiler paylaşacak.

Toplantımıza katılan çok değerli katılımcılara ve dinleyicilerimize bir kez daha şükranlarımı sunuyorum, sözü kıymetli bürokratlarımıza ve sektör temsilcilerimize bırakıyorum.

Celal Toprak: Başkanım çok teşekkür ederiz.

Elif Aşlamacı Attepe: Sayın Ahmet Özden Bey ile devam edelim. Buyurunuz Ahmet Bey.



Ahmet Özden

Tarım ve Orman Bakanlığı
Hayvancılık Genel Müdürlüğü Proje
Geliştirme ve Altyapı Daire Başkanı

Tarım ve Orman Bakanlığı Hayvancılık Genel Müdürlüğü Proje Geliştirme ve Altyapı Daire Başkanı Ahmet Özden

Değerli Başkanım, değerli katılımcılar hoş geldiniz. Bu toplantıda, Tarım ve Orman Bakanlığı olarak Süt Sektörü ile ilgili yaptığımız çalışmaları, politikaları, sizinle paylaşmak bizim için de çok değerli olacak. Biraz daha sektöre kendimizi anlatabilmek adına bu tür program ve toplantılara katılımlar bizim için çok faydalı oluyor. Böylece sektörümüzü de bilgilendirmiş oluyoruz.

Bakanlık olarak hayvancılık alanında şu an daha çok verimlilik ve kalite odaklı politikalara yoğunlaşıyoruz. Bu husus süt sektörü için de geçerlidir. Hem kalite hem de verimlilik politikaları bizim esas aldığımız konu. Bakanlık olarak çiğ süt üretiminde birim hayvandan ne kadar daha fazla ürün alabiliriz? Aldığımız ürünlerin kalitesini ne kadar arttırabiliriz? Bu doğrultuda çalışmalar yürütüyoruz. Önümüzdeki dönemde de Sayın Bakanımızın, Bakan Yardımcılarımızın da talimatlarıyla uygulamaya koyacağımız belirli çalışmalar olacak. Örneğin, çiğ sütte bir Eylem Planı hazırlığımız var. Sayın Bakanımızdan da olurlarını aldık. Diğer taraftan; işletme altyapılarımızın güçlendirilmesi için

projeler üretiyoruz. Burada arzın ve sürdürülebilirliğin sağlanması açısından uygulayacağımız temel esaslar olacak. Altyapıların güçlendirilmesi, sektör paydaşlarının hammadde tedarikinde sektör ihtiyaçlarına daha çok cevap vermesini sağlayacak projelerin hayata geçirilmesi için çalışıyoruz. Ayrıca ürün kalitesinin de artırılmasını önemsiyoruz. Ürünlerle ilişkin protein, yağ ve mikrobiyal kalite yönünden yapılacak çalışmalara Bakanlıkça destek veriyoruz. Sütün soğuk zincire girmesi ve daha sağlıklı bir biçimde hammadde olarak sektöre aktarılması da Bakanlığımızın öncelik verdiği politikalardan biridir. Bir başka Eylem Planımızda Hastalıktan Ari İşletmelerle ilgili. Burada da 2024 - 2025 yıllarını kapsayacak şekilde hem damızlık hayvan varlığımızın yurt içinde karşılanması hem de buralarda üretilen ürün miktarının artırılması, daha nitelikli ürün elde edilmesinin sağlanması önceliğimiz. Bu nedenle, damızlık hayvanda ülkemizin tamamen yerli olarak tedarik imkânlarını sağlaması için Hastalıktan Ari İşletmeleri öncelikleyeceğiz. Bu işletmelerin kurulması ve devamlılığının sağlanması açısından belirli destek programlarımız olacak.

Süt sektörüne genel olarak bakıldığında, Bakanlığımız her dönemde piyasa koşullarını gözeterek üreticimizin yanında oluyor. 2022 yılında, sektörümüze 4,7 milyar TL destek verildi. 2023 yılının ilk 6 aylık döneminde de süt üreticilerimize yaklaşık 2,5 milyar TL'lik bir kaynak aktarıldı. Yakın zamanda da bu yılki diğer 3 aylık dönem desteklerini sektördeki üreticilerimize aktaracağız. Onların da destekleme ödemelerini yapacağız.

Süt sektörümüz, birazda genel olarak özetlemek istiyorum. Türkiye'de 2023 yılının ilk 8 aylık döneminde sanayiye aktarılan sütte yüzde 3'lük bir artışımız oldu. Ülkemiz süt üretiminde dünyada 9. sırada, Avrupa'da Fransa ve Almanya'dan sonra 3. sıradadır. Bundan sonraki hedefimiz aynı üretim potansiyeliyle daha çok süt proteini ve süt yağı

elde edebilmek. Ürünlerin katma değerinden ülkemizin faydalanmasını sağlamak. Bu yönde ilk çalışmamızı 2021’de Aksaray, Çanakkale, Burdur illerinde başlattık. Analiz Desteği Uygulamasına geçtik. Analiz sonrası süt içeriğine göre, yetiştiricilerimize artı pirim ödedik. Bunu 2022’de uygulamaya aldık ve şu anda 81 ilde uygulamaya devam ediyoruz. Süt yağını, proteinini, kalitesini arttıran yetiştiricilerimiz devletten ilave belirli prim bedellerinde destekleme alıp kullanabiliyorlar. Bu uygulamamızı 2024 yılında da devam ettireceğiz. Şu an için söyleyeceklerim bunlar. İleride yine sorular olursa, katkı sağlarım. Teşekkür ediyorum.

Elif Aşlamacı Attepe: Çok teşekkür ediyoruz Ahmet Bey. Teoman Durukan Bey ile devam etmek istiyorum. Merhabalar Teoman Bey, Ulusal Süt Konseyi adına buradasınız. Buyurunuz sizi dinliyoruz.

Teoman Durukan
Ulusal Süt Konseyi Temsilcisi



Ulusal Süt Konseyi Temsilcisi Teoman Durukan

Sayın Başkanlarımıza teşekkür ediyorum. Ben İhracatçılar Birliğinde görev almam hasebiyle süt sektörünün ihracata bakış açısı üzerine bir sunum gerçekleştirmek istiyorum.

Öncelikle süt neyi ifade ediyor o konuyu ele almak istiyorum. Yine burada Ahmet Bey'in söylediklerinin doğruluğu üzerine tespitlerim olacak. Ülkemizde 100 gr inek sütünden 65 kilokalori enerji 4,7 karbonat, 3,8 yağ ve 3,3 protein elde ediyoruz. Ahmet Bey'in bahsettiği üzere, dünya sıralamasında süt miktarı olarak ilk 10 ülkeden biriyiz ancak kalite açısından bakıldığında birkaç basamak geriye düşüyoruz. Çünkü şöyle bir algı var dünyada; ABD'de de süt içilir, Avrupada yenilir. Bu şundan kaynaklanıyor; ülkelerin coğrafi ve kültürel alışkanlıkları gereği Avrupada daha çok peynir yapılıyor, ABD'de de ise daha çok içilmek için ya da kahvaltıda Mısır gevreği (Corn flakes) gibi katkı maddesi olarak kullanılıyor. Ülkemizde tüketim biraz daha yoğurt, ayran ve peynir ağırlıklı olduğu için protein bazlı ırklar önem arz ediyor. Sütün kültürümüzde bir de anlamı var. Bu nedenle, Uluslararası Süt Konseyi olarak "süt nesillerin devamıdır" anlayışını benimsiyoruz. Süt,

bütün proteinlerin kaynağıdır gibi bir anlayışımız mevcut. Süt bir birikim, kültür ve berekettir aslında.

Dünyada üretilen süt 910 milyon ton. Ülkemiz 22 milyon ton ile dünyada 8. sırada, Avrupada da 3. sırada yer alıyor. Kalite açısından bakıldığında zaman 4-5 basamak geri düşüyoruz. Katıldığımız Dünya Süt Federasyonu toplantılarında ülkemiz bu konuda sürekli eleştirilen ülkeler arasında. Yıllar itibarı ile 2023'ü ben almadım ama Ahmet Bey'in söylediği gibi bir artış söz konusu. Bakanlığımıza burada teşekkür ediyoruz. Son 10 yıllık süreçte hem kalitede hem de miktarsal anlamda çok ciddi gelişmeler var. Süt ürünleri ihracatına bakıldığında 2020 sonrası çok güzel bir trend yakaladık. Ancak 2023'te ihracatımız 8 aylık verilerden hareketle yapılan yıllık tahmine göre 390 milyon ton olarak gerçekleşeceğini tahmin ediyoruz. Bunun ana sebebi; geçmiş dönemde süt tozu ihracatının yasaklanması. Biraz sonra kalem bazında da verileri paylaşacağım.

İhracatımızın ürün paylarına baktığımızda yüzde 33'lük payla peynir ilk sırada yer alıyor. Süt tozunda yüzde 27'lik bir payımız var. Ancak süt tozunun Bakanlığımızın yönlendirmesi ile regülasyon aracı olarak kullanıldığı dönemler var. Tamamen komodite bir ürün. Dünya piyasalarında biraz değerinin altında satmak zorunda kaldığımız bir ürün. Standart bir ürün olmadığından fırsat ürünü durumuna düştüğü içinde traderlar ya da kullanıcılar tarafından her zaman ucuza alınmak istenen bir ürün. Yüzde 10'luk paydan bahsediyoruz. Peynir altı suyundan üretilen bir tozudur. Yüzde 13'lük kısmı dondurma, yüzde 18'lik kısmı da diğer ürünler.

Bölgesel olarak ihracat paylarına baktığımız zaman en başta gelen pazarımız yüzde 14'le Irak. Türkiye'den en fazla süt ve süt ürünleri ithalatı yapan ülke Irak'tır. İkinci sırada yüzde 13'le Mısır'ı görüyoruz. Mısır'ın aldığı ürünler genelde süt tozu ve peynir altı suyu tozudur. Nihai ürün-

leri pek tercih etmiyorlar. Cezayir yüzde 11’le keza öyle. Birleşik Arap Emirlikleri yüzde 6, ABD yüzde 5’le diğer ülkeleri takip ediyor. Yaklaşık 57 ülkeye ihracat yapıyoruz. Ürün bazında yıllık tonaj olarak bakıldığında 45.000 ton peynir ihraç ediyoruz. Süt ürünleri ihracatımızda çok güzel bir trendle gidiyorduk ancak 2023’te gözle görülür bir azalma var. Bunun sebebi de az önce söylediğim gibi süt tozunun yasaklı hale getirilmesidir. Ürün bazında ihracatımızda bir numarayı peynir ve yağsız süt tozu paylaşıyordu. Fakat 2023 yılında yağsız süt tozu ihracatında yüzde 95’lik bir azalma mevcut. Ülkeler sıralamasında daha çok Avrupa’nın doğusunda kalan yerde yer alıyoruz. Son birkaç yıldır Uzakdoğu pazarımız gerçekten hareketlendi. Bunda Çin’in çok büyük faktörü var. Çin, geçtiğimiz yıl ülkemize ithalat izni vermeye başladı. Dolayısıyla Çin’e ihracatımız yeni başladı. Peynir 45.000 tonda, yağsız süt tozumuz 45.000 tonda, peynir altı suyu tozumuzda 40 bin tonda. 2023’te biraz önce bahsettiğim konuların rakamsal değerleri 160 bin tondan maalesef 85 bin tonun altına düştü. Yüzde 45’lik bir azalma var. Bunun ana sebebi de yağsız süt tozu ve peynir altı suyu tozundaki dramatik düşüş. Peynirde biraz piyasamızı koruyabiliyoruz. Bu arada yurt dışında da peynir fiyatları ciddi miktarda yükseldi. Bizde, ülkemiz olarak kg başı değerimizi yüzde 11 oranında artırdık. İhracatın süt ürünlerindeki enflasyonu zaman zaman tetiklediğine dair bir kanı var ancak biz sanayiciler ihracatımızı yaparken genel giderlerimizden bunu karşıladığımızı ve ihracatın piyasaya bir zam olarak yansımadığını belirtmek istiyoruz. Çünkü sonuçta Türkiye’de sütü üreten işletmelerin yüzde 70’i aile işletmeleri. Sunumun ileriki safhalarında da belirteceğim; biz o süt üreten işletmeleri, aileleri yerinde yani köyde tutmak zorundayız. Bunun başka bir yolu yok.

Üretim giderek azalıyor. Bir konteyner peynir için yaklaşık 253 ton süt gerekiyor. Bu 253 ton sütte 12.000 sağmal inekten elde edilebiliyor. Arkasında çok büyük bir döngü var. 12 bin inek, aile başı işletmele-

ri düşünüldüğünde 12 bin aileye tekabül ediyor. O konteynerin ihraç edilebilmesi için 12 bin aile işletmesi o gün o sütü sağlamak durumunda. Ayrıca süt üretiminin artmasıyla erkek buzağı elde edimi de artacağı için ihracatta yapılacak artışın, et ithalata ya da canlı kasaplık et ithalatını da engelleyeceğini düşünüyoruz. Onun dışında bu aile işletmelerinin köylerinde kalmasının birçok ekonomik ve sosyolojik etkilerinin olduğu da bir gerçek.

Dünya hacmine baktığımız zaman; dünyada süt ve süt mamullerinde 86 milyar dolarlık bir ihracat/ithalat gerçekleştiriliyor. Ülkemiz bu ticaretten yaklaşık 400 milyon dolarla binde 5 gibi bir pay alabiliyor. Ülkemizin içinde bulunduğu süt pazarına bakıldığında, 15 milyar dolarlık bir piyasa var. Sektöründe ortalama ihracatı yüzde 22,5 civarlarındadır. Firmalarımızın kapasiteleri içerisinde çok düşük rakamlara tekabül ediyor. Üretimimizi, ihracatımıza yönlendiremiyoruz. Bu konu gerçekten ciddi. Ulusal Süt Konseyi ve İhracatçılar Birliği olarak sektör paydaşlarımıza ve yöneticilerimize ihracatın faydalarını tam anlatamadık.

Ülkemizde son 10 yılda endüstriyel süt üretimi başladı ancak mandıra mantığı halen devam ediyor. Dolayısıyla ulusal piyasalara çıktığımız zaman sürdürülebilirliği ve kaliteyi biraz geriden takip ettiğimizi itiraf etmek durumundayız. Hem hijyen açısından hem de kalite açısından Avrupa Birliği'nde hatta ABD'de bulunmayan tesislerimiz var. Bu tesislerimizin sayısının bir an önce artırılması gerekiyor. İhracata konu çeşitlilikte ve kalitede ürün üretiyoruz. Dünyada üretimi yapılan 4.500 çeşit peynir var. Her bölgenin, köyün ve yörenin ayrı bir damak tadıyla ürettiği peynir var. Fakat dünya ticaretinde Edam, Gauda ve Çedar çok ciddi yüzdeyi kaplıyor. Maalesef ülkemizde bu ürünlerin üretimi yok. Ancak çok lezzetli ve kaliteli geleneksel ürünlerimiz var. Geleneksel ürünlerimize yeni pazarlar oluşturmak durumundayız. Ül-

kemizin en büyük başarısı Labne peyniridir. Uluslararası pazarda da bu ürün “Turkish Labne” olarak anılır. Bir İtalya’nın permasını gibi, Turkish Labne’de dünyada kendinden bahsettirmeye başladı. Bu konuyu çok fazla işlememiz gerekiyor.

Bir başka konu ise süt kalitesiyle birlikte ürün kalitesinin sağlanması ve bunun korunması gerekir. Ürüne özgü ambalajın ve sunum çeşitlerinin olmaması gibi şeyler sektörümüzün çok büyük bir eksiği. Burada, bölgesel coğrafi işaretlemeler ve diğer pazar alan materyallerini kullanmak durumundayız. Sektörümüzü maalesef doğru yönlendirmiyoruz. Burada bir eleştirimiz olacak yüksek müsaadenizle. Bizler Tarım ve Orman Bakanlığı ve Ticaret Bakanlığı arasında iş yapan sanayi kuruluşlarıyız. Koordinasyon eksiliğimiz oluyor. Sektörel problemlimizi paylaştığımız zaman, iş maalesef Ticaret Bakanlığı ve Tarım ve Orman Bakanlığı arasında kalıyor. Daha önce bu konu hakkında bir Komite oluşturulsun diye teşebbüs yapıldı. Bizim tavsiyemiz; problemleri hem daha doğru ele alabilmek hem de çözüme gidebilmek adına Ulusal Süt Konseyi veya başka bir kurumla koordinasyon kurulunun oluşturulmasının çok faydalı olacağını düşünüyoruz.

Sunumumu sonlandırırken şunu söylemek istiyorum; hayvanlar ve insanlar âleminde protein yiyenler maalesef ot ve diğer ürünleri tüketenleri yönetiyorlar. Baktığımız zaman gelişmiş ülkelerdeki süt proteini tüketimi ile gelişmemiş ülkeler arasında çok ciddi farklar var. Proteini korurken aynı zamanda geliştirmemiz de gerekiyor. Sağlıklı nesiller için süt proteininin çok önemli olduğunu tekrar etmek istiyorum. Herkese çok teşekkür ederim. Sorulacak soruları cevaplamaktan mutluluk duyarım.

Celal Toprak: Çok verimli ve yararlı bir sunumdu. Süt Sektörü, herkesin ilgisini çeken ve tıpkı zeytinyağı gibi popülerliği yüksek bir sektördür. Çünkü süt, sofraların vazgeçilmezi peynirin hammaddesidir.

Peynirle de bağlantılı olduğu için reytingi çok yüksek. Sunum için teşekkür ederiz. Bu arada Labne Peyniriyle ilgili söylediklerinizi biz Anuga fuarında özellikle gördük. Mozeralla peyniri konusundaki başarınızın da altını özellikle çizmek isterim. Gerçekten önemli bir başarı hikâyeniz var. Bu hikâyeyi de sizinle karşılaştığımızda dinlemek isterim.

Peynir denilince en çok sevilen isimlerden biri de Recep Salih Al. Kendisi peynir hakkında her konuya vakıf. Özellikle peynirin markalaşmasına katkıları olmuş iş insanı ve Ticaret Borsasının önemli isimlerinde biri. Kendisiyle WorldFood fuarında peynirle ilgili söyleşi yaptık. Peyniri konuştuğumuz için en çok reyting yapan söyleşilerimizden de biri oldu. Onunda altını çizmek isterim. Sizi dinliyoruz Recep Salih Al. Buyurun söz sizin.

Recep Salih Al

İstanbul Ticaret Borsası Yönetim
Kurulu Sayman Üyesi

**İstanbul Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Recep Salih Al**

Celal Bey, çok teşekkür ediyorum. Sevgili Başkanım ve kıymetli katılımcılar hepinizi saygıyla selamlıyorum. Ahmet Bey ve Teoman Bey çok güzel ve faydalı bir sunum yaptı. Her ikisine de teşekkür ederim.

Ben bu toplantıda ülkemizde geleneksel yöntemlerle üretilen peynirlerden ve peynir sektöründen bahsetmek istiyorum. Ülkemiz kahvaltılık kültüründe önemli bir yere sahip. Peynir, modern süt işleme tesislerinde üretilmekle beraber mandıra tabir edilen geleneksel yöntemlerle de üretiliyor. Ülkemizdeki peynirlerin yüzde 96'sını inek peyniri oluşturuyor. Bunun yanında koyun, keçi ve çok az olmakla birlikte manda sütünden de peynirler tüketiliyor. Türkiye'de 200'e yakın peynir çeşidi mevcut. Bu peynir türlerinin bazıları ulusumuza mal olmuş peynirlerdir. Ezine Peyniri, Trakya Kaşarı, Erzincan Tulumu, İzmir Tulumu bu peynirlere örnek olarak verilebilir. Bu peynirler ülkemizin her noktasında satılan sofralarımızı zenginleştiren, damaklarımızı lezzetlendiren ürünlerdir. Bunların karışımı olan ve sezonda imal edilen paçal olarak adlandırılan ürünlerde üretiliyor. Sezonda imal edilmesinin sebebi koyun, keçi ve inek sütünün karışımından yapılması ve olgunlaşmaya dayalı olarak üretilmesidir.

Teoman Bey'in de ifade ettiği üzere; Türkiye'de üretilen 22 milyon ton sütün 19-20 milyonu inek sütü. Geriye kalanını paçal peynirler oluşturuyor. Bu peynirler coğrafyamıza has peynirler. Hatta Erzincan Tulumu, fabrikaya gitmeden imal edilen kendi doğal sıcaklığında mayalanıp terleme haline getirildikten sonra işletmelerde tulum haline getirilen ve bidonlara basılan peynirlerdir. Bu peynirlerin en önemli özelliği olgunlaşmaya dayalı olmasıdır. En az 6 ila 8 ay, yerine ve türüne göre de 1 ila 1,5 yıla kadar olgunlaşması beklenir. Bu ürünler coğrafyamızın en popüler peynirleridir. Ekonominin ve fiyat istikrarının sorunlu olduğu dönemlerde tüketicinin kaliteli peynirlere ulaşması biraz zor oluyor. Talep olmayınca da üretim miktarı düşüyor. Bu değerlerimizi kaybetmeden gelecek nesillere aktarmamız gereklidir. Bu nedenle, ülkemizin coğrafyasından kaynaklanan karakteristik özellikleri de dikkate alarak, üretim teknolojilerini de geliştirerek, eski ve yeni teknolojileri bir arada tutarak, yeni ürünleri üretmemiz önem arz ediyor. Ayrıca fuar, festival, ikram tanıtımları, kamu spotu, afiş, broşür, geleneksel ürün ve satış standının kurulması gibi tanıtım faaliyetleriyle ürünleri ulusal ve uluslararası pazarlarda tüketiciyle buluşturmamız lazım. Bunu sağlarsak ürünlerin üretimi artar ve markalaşma yolunda daha çok mesafe kat ederiz.

Teoman Bey, "Turkish Labne" örneğinden bahsetti. Bu konuda kat ettiğimiz mesafe gurur vericidir. Ancak Avrupa'nın başlıca peynir türleri yıllara mal olmuş ve belirli yerlere gelmiş ürünlerdir. Etkin bir pazarlama ağı kurarak bu ürünleri tüm dünyaya duyurmuşlardır. Bizim bu konuda biraz eksikimiz var. Türkiye coğrafyasında kendi kalitemize güvenen biri olarak az önce saydığım Trakya Kaşarı ve Ezine Peyniri gibi ürünleri daha etkin pazarlamalıyız.

Ezine Peynirimiz Çanakkale'ye ait ve coğrafi işaret tescili olan bir üründür. Paçal tabir edilen karışık sütlerden yapılan bir peynir. Mevsi-

mine göre yüzde 40 keçi sütü, yüzde 40-45 oranında koyun sütü ve en fazla yüzde 20 oranında inek sütü içerir. Olgunlaşmaya dayalı bir peynirdir. Türkiye’de lezzetli bir peynir olarak tanınıyor. Bunu tüm dünyaya tanıtıp, pazarlamanın yollarını aramamız lazım. Çok kaliteli bir koyun sütümüz var. Açık besi yaptığımız sürece de coğrafyanın verdiği bu lezzet ve kalite devam edecektir. Kapalı besiye geçilirse bu lezzeti ve kaliteyi kaybetme ihtimalimiz var. Bu nedenle bu lezzetleri koruyarak gelecek nesillere aktarmamız gereklidir.

Aynı şekilde Trakya Bölgesi’nde 20-30 yıl önce koyun sütü üretimine bağlı olarak eski kaşar peynirinin üretimi fazlaydı. Ancak bölgedeki koyun sütü miktarı azaldıkça eski kaşar denilen peynir üretimi daha çok Çanakkale ve Balıkesir’in bulunduğu bölgelere doğru kaydı. Bundan birkaç yıl sonra oradaki koyun sütü miktarı da azalış gösterecektir. Bu nedenle süt üreticilerine sağlanan destekler artırılmalıdır. Katılımcımız Teoman Bey, süt çiftliklerinin ve ailelerinin çok önemli olduğunu, insanların köylerinde mutlu bir şekilde hayvancılık yapması gerektiğine değindi. Bende aynı şekilde katılıyorum. Bunun yolunun da sütçülük ve hayvancılıkla uğraşan kişilerin gelirlerini korumaktan geçtiğine inanıyorum.

Celal Toprak: Çok teşekkür ederiz çok sağ olun. Yine peynir ile ilgili bilgilendirdiniz bizi.

Zülcüf Bey, esasen peynirin coğrafi işaretler ile ilgili bölümünde. Bize yöresel peynirler konusunda enteresan bilgiler verecektir, heyecanla bekliyorum şeklinde yazmış Elif Hanım.

Zülcüf Bey, bu konuya ilişkin sizden beklentimiz oluştu. Hem de son dönemde “Ezine Peyniri” Avrupa Komisyonunda coğrafi işaret alma başarısı gösterdi. O konuya ilişkin söyleyecekleriniz olursa dinlemek isteriz.

Ayrıca en çok sokak sütü sorulmuş. Ben, hem Teoman Bey hem de Recep Bey'den de konuyla ilişkin görüşlerini almaya çalışacağım. Ahmet Bey'de bu konuda son noktayı koyar diye düşünüyorum. Sonuçta karar onların. Bu yüzden başarısız buluyorum kendimi. Söz sizin efendim buyurun.

Zülküf Kopuz
İSTİB Yönetim Kurulu Üyesi



İSTİB Yönetim Kurulu Üyesi Zülküf Kopuz

Çok teşekkür ederim. Değerli İstanbul Ticaret Borsası Meclis Başkanı Sayın Ahmet Bülent Kasap’ı, Güvenilir Ürün Platformu Başkanı Sayın Celal Toprak’ı, Tarım ve Orman Bakanlığı Hayvancılık Genel Müdürlüğü Proje Geliştirme ve Altyapı Daire Başkanı Sayın Ahmet Özden’i, Ulusal Süt Konseyi Temsilcisi Sayın Teoman Durukan’ı ve İstanbul Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Sayın Recep Salih Al’ı ve diğer bizi dinleyen katılımcılarımızı saygı ve muhabbetle selamlıyorum.

Borsamız ve Güvenilir Ürün Platformu öncülüğünde düzenlenen ve geleneksel hale gelen ‘Borsa Meydanında Sektörler Konuşuyor Toplantıları’nda bugün “Süt Sektörü”nü ele aldık. Gerçekten çok faydalı bir toplantı gerçekleştiriyoruz. Katılımcılar çok değerli bilgiler paylaştı. Bende inovasyon konusuna değineceğim.

Coğrafi işaretler konusunda önemli bir yol aldık. Ancak daha fazlasını yapmamız gerekiyor. Teoman Bey’inde ifade ettiği, “Turkish Labne” dışında uluslararası piyasalarda tanınan ürünümüz yok. Gerçekten çok

kıymetli ve değerli ürünlerimiz var. Örneğin; Gündoğdu Gıda olarak 2012 yılında bir Bohça Peyniri (poucheese) yaptık. 1897 yılından beri İngiltere’de düzenlenen International Cheese Awards adlı yarışmada bu ürünle 2015 yılında inovasyon dalında altın madalya aldık. Fakat bu ürünü ülkemizde istediğimiz gibi tüketiciye ulaştıramadık.

Bizim ürünlerimiz iç piyasada tüketiliyor. Yine Teoman Bey’in bahsettiği üzere “Cheddar”, “Gouda” ve “Edam” yurt dışında en çok satılan ürünler. Fakat bizdeki ürünler daha ziyade kahvaltıda tüketilen ürünler. Bizim bu konuda ciddi inovasyona ve çalışmalara ihtiyacımız var. “Turkish Labne” gibi ürünler oluşturmamız gerekiyor. Bu konuda devletimiz, sivil toplum örgütlerimiz ve özel sektör ile beraber düşünüp bir ürün oluşturmamız lazım. Böylelikle katma değerli ürünleri ihraç ederek ülkemize fayda sağlayabiliriz.

Süt tozu ile ilgili fiyata endeksli sürekli sürdürülebilir ticarete ve üretime ihtiyacımız var. Tabi bu da bireysel olarak yapılabilecek bir şey değil. Devletimiz, sivil toplum örgütlerimiz ve bu gibi platformlar ile beraber anlatılıp başarıya ulaşabileceğimize inanıyorum. Bu noktada da başarılı çalışmalar oluyor fakat daha da başarılı olacağımıza inanıyorum. Sadece hep birlikte hareket etmeye ihtiyacımız var. Bu konuda Ulusal Süt Konseyine çok iş düşüyor. Az önce ifade ettiğim gibi de Tarım ve Orman Bakanlığı’nın sektörü desteklemesi gerekiyor. Bir markanın oluşması gerçekten kolay bir iş değil. “Turkish Labne” örneklerini artırmak için desteklerin artırılması gereklidir. Yani sütün, aile çiftçiliğinden başlayıp ürün haline gelene kadar üretimin her noktasında desteklenmesi gerekiyor. Bu desteği yalnızca maddi destek olarak algılamayın. Gerçekten manevi desteğe de ihtiyacı var. Bizim insanımız manevi destekle de başarıya ulaşabiliyor. Sözlerime burada son verirken hepinize dinlediğiniz için teşekkür ediyorum.

Celal Toprak: Çok sağ olun. Çok sayıda soru var. Sevgili Özgür Çilek, Murat Doğu ve Yasemin Tosun'un sorularını birleştirerek yöneltmek istiyorum. Sorular şunlar; Sokak sütü hakkında ne düşünüyorsunuz? Coğrafi işaretler konusunda nasıl adım atmalıyız? Neden peynir ülkesi olamıyor ve markalaşamıyoruz? Teoman Bey buyurun.

KAPANIŞ

Ulusal Süt Konseyi Temsilcisi Teoman Durukan

Söz almak istiyorum. Öncelikle Zülküf abiyi, Bey olarak hitap etmek istemiyorum, meslektaşız ve abimiz. Bahsettiği Bohça Peyniri gerçekten çok önemli ve evime sık sık alıyorum. Hatta aile büyüklerimize, 80 yaşında anneanneme, 95 yaşında babaanneme götürdüğümde tekrar tekrar istiyorlar. İnovasyon diye bir kitap yazılacaksa başlığı konulması gereken bir resim, bir lezzet. Gerçekten tebrik ediyorum sizi. Bütün katılımcılara denemelerini şiddetle tavsiye ederim.

Benim sizlere güzel bir haberim de var. Bizim ihracatçılar birliği kapsamında 2 yıl önce kurduğumuz bir Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi (UR-GE) birimi kümeleşme grubumuz var. Orada 14 firmamızla birlikte hareket ediyoruz. Bu çerçevede birçok yerde fuara gidiyoruz. Bu çalışmalar biraz markadan bağımsız olarak devam ediyor. Ülke ve ürün adına yoğunlaşıyoruz. Bu anlamda 8 ay önce Japonya’da bir fuara katılım gerçekleştirdik ve hemen sonrasında Japon Peynir Federasyonu’na ülkemizi üye yaptık. Kasım ayının 5’inde Türkiye’de beş yıldızlı restoranlarda görev almış bir şefimiz de peynir tabakları hazırlamak ve peynirlerimizi sunmak üzere Japonya’ya gidiyor. Büyük bir festival var. Bu organizasyonu İhracatçılar Birliği’yle yaptık. Yine markadan bağımsız Ezine ve Kars Peynirimizi oraya götürüyoruz. Mağaralarda yapılan küflenmiş peynirlerimizi götürüyoruz. Sektörde olmama rağmen ilk defa gördüğüm “Kırmızı Küf Peyniri”ni götürüyoruz. İnşallah Japonya’da güzel bir şov yapacağız. Bu peynirlerimizi tattıracağız.

Uzakdoğu bizim için çok önemli ve yeni bir pazar. Ben, burada devlet yetkililerimizden şunu rica ediyorum; Uzakdoğu ile yapılacak serbest ticaret anlaşmalarında süt ve süt mamullerine de yer verelim. Örneğin; Güney Kore ile serbest ticaret anlaşmamız var. Güney Kore, ABD ve Avrupa'dan yüzde 12'yle ithalat yapabilirken, Türkiye'den yüzde 38'le ithalat yapıyor. Bizim birde Güney Kore ile serbest ticaret anlaşmamız var.

Murat Doğu Bey'in "Süt yağına göre fiyatlandırma" sorusuna isterse-niz Zülküf abi cevap versin. Kendisi o konu hakkında daha iyi bilgi sahibidir sözü ona bırakayım.

Celal Toprak: O konuyla ilgili Zülküf Bey'den görüşlerini alacağız. Ancak Recep Bey, bu toplantının başlığı süt sektörü ve dolayısıyla peynir olduğu için katılımcılardan öneriler geliyor. Bir dahaki toplantıyı Borsada peyniri de tadarak yapalım diye. Bu talebi değerlendirmenizi isterler. Bunu size ileterek söz size bırakıyorum.

İstanbul Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Recep Salih Al

Memnuniyetle bu talebi karşılız Celal Bey. Teoman Bey, Japonya konusuna değindi. Gerçekten çok sevindim. Ülkemizin coğrafyasına yakışan fermente ürünleri Japonya'ya tanıştırmak ve ticaret hacmimizi artırmak önemli bir adım olacaktır. Bizim geleneksel yöntemlerle üretilen sadece süt, tuz ve mayadan oluşan peynirlerimizi uluslararası vitrinlere taşımamız lazım. Çünkü bu ürünler bu ülkenin değerleri.

Sokak sütüyle ilgili olarak da sürekli damak yanılmaz diyoruz. Sütte soğuk zincir kırılmadıktan sonra sorun olacağını düşünmüyorum. İstanbul ve çevresinde süt besi çiftlikleri mevcut. Soğuk zincire dikkat edilerek markalı ve Bakanlık izinli olarak satılıyorlar. Yağ oranı düşük değilse vatandaşlarımız süttten tatmin olabilirler. Tabii hijyen konusunda dikkat edilmelidir. Nereden ve hangi markanın alındığına dikkat edilerek tüketmelidir. Ben, sokak sütlerinin de piyasada var olması gerektiğine inanıyorum.

Celal Toprak

Zülküf Bey, Teoman Bey tarafından size bir pas atıldı. Söz almak ister misiniz?

İstanbul Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Üyesi Zülküf Kopuz

Proteine ve yağa göre fiyatlandırmadan bahsedildi. Sütün içerisinde kıymetli olan süt proteininin ve süt yağının normalde 3,5'in altında olmaması gerekir. Türkiye'de süt yağı sezona göre değişmekle beraber şu an 3,2-3,3 civarında. Talebimiz bunun yükselmesi. Fakat buna göre bir fiyatlandırma yok. Şu an biz buna göre bir alım yapmıyoruz. Genel itibarıyla çiftlik veya yağ oranı yüksek sütlere biraz farklı fiyat verilebiliyor ancak tam manasıyla bu paritelerle 3,6 olursa bu fiyattan alırsınız, 3,7 olursa bu fiyattan alırsınız gibi durumla sanayici hareket etmiyor. Kısmen yapmak ile beraber tam manalı değil. Bu belirsizlik ortadan kalkarsa çok daha etkili olur. Ben de aslında bunun taraftarıyım. Protein ve yağ oranına göre fiyatlandırılıp alınsa çok daha iyi olur. Sütte şu an talep fazla olduğu için sanayici yağ ve proteinle çok fazla ilgilenemiyor. Teşekkür ediyorum.

Celal Toprak: Teşekkür efendim çok sağ olun. Armağan Hayırlı'nın bir sorusu var. Hayvancılıkla ilgili Teknik Meslek Liseleri ile ilgili sanıyorum. Çanakkale'de böyle bir çalışma var. Organize Sanayi Bölgesi içinde diye biliyorum. Belki Ahmet Bey'in de ilgisi vardır o konuda. Hem onu hem de diğer konuları değerlendirmesi için sözü Ahmet Özden'e bırakmak istiyorum. Efendim, biz ne zaman peynirde dünya şampiyonu olacağız. Böyle zor bir soruyla başlayalım.

Tarım ve Orman Bakanlığı Hayvancılık Genel Müdürlüğü Proje Geliştirme ve Altyapı Daire Başkanı Ahmet Özden

Teşekkür ediyorum bütün katılımcılara, soru soran arkadaşlara, çok değerli soruları vardı. Görüşleri içinde herkese teşekkür ediyorum.

Japonya organizasyonu için ben de çok memnun kaldım. Teoman Bey'in bahsettiği uluslararası platformda peynirlerimizin tanıtılması ile ilgili bölüm için konuşmamın da ilk başında da bahsetmiştim. Bakanlık olarak 2024-2025 yıllarını kapsayan Çiğ Süt Eylem Planımız olacak. Özellikle coğrafi işaret almış peynirlerimizin yurt dışında daha çok pazarlanması, pazarlara açılması bu eylem planının bir parçası. Bununla ilgili hem Türkiye İhracatçılar Meclisi hem Ticaret Bakanlığı, hem Tarım ve Orman Bakanlığı, hem de Avrupa Birliği Dış İlişkiler Genel Müdürlüğü ortak hareket edecek. Bakanlık olarak da bu peynirlerimizin daha çok uluslararası fuarlarda tanıtılması ile ilgili organizasyonları yapmak, bu organizasyonlara katılmak istiyoruz.

Şunu artık kabul etmemiz gerekiyor. Ürün iyiye ve uluslararası pazarda satabiliyorsanız sektörü daha çok gelişir, daha çok ivme kazanır. Belki de o zaman biz burada destekleri ya da devletin üreticiye katacaklarını değil de sektörün gelişimini konuşacağız. Daha çok kendi kendine yürüyen bir sektör haline geleceğiz. Bu kapsamda da eylem planımızın içinde fuarlara katılım sağlanması, işbirliği yapılması Ticaret Bakanlığı'yla beraber Tarım ve Orman Bakanlığı'nın öncelikli konularından biri.

Diğer husus ise sokak sütü meselesiydi. Recep Bey, aslında çok iyi özetledi konuyu. Bizim buradaki amacımız Recep Bey'in dediği gibi soğuk zincir kırılmadan "Arz Güvenliği Tebliği" kapsamında dolum tesislerine ve Ari İşletmelere giden sütler paketlenip büyük şehirlerimizde pazarlansın. İnsanlar yine bu damak tadından mahrum

kalmasın, çünkü bunu da aşamıyoruz. Yasaklarla da aşılabilecek bir konu değil. Bir kapsamda soğuk zincirin kırılmadan bu sütlerin de tüketicilere ulaştırılması gerekiyor.

Yine bir diğer meselemiz serbest ticaret antlaşmalarında özellikle, Uzakdoğu ülkelerindeki limitlerin düşürülmesi konusuydu. Bu konuda biz Sayın Bakanımızın tüm ikili görüşmelerinde konuyu gündeme getirmesini Genel Müdürlük olarak teklif ediyoruz. İhracatımız ne kadar artarsa sektörümüz aslında ilk başta belirttiğim gibi o kadar çok gelişecek ve ilerleyecek. Bu konuda da hem dış temsilciliklerden Bakanlığımıza yapılan ziyaretlerde hem de bizim kendi bürokratlarımızın yurt dışına yaptıkları seyahatlerde süt ve süt ürünü ihracatının gündeme getirilmesi ilgili ülkelerle karşılıklı pazarlıkların yapılması konusunda bilgi notlarımızı iletiyoruz. Yalnız şunu da belirteyim. Teoman Bey ilk başta biraz bahsettiği üzere 2023 yılında ihracatımız önemli miktarda düştü. Tahminlere göre sektör 2023 yılını 350 milyon dolarlar civarında bir ihracatla kapatacak. Burada tabii sadece süt tozuna getirilen kota uygulaması tek etken değil. 2022 yılının başlarında dünya piyasalarında 4.600 dolar seviyesinde olan süt tozu fiyatları birkaç ay öncesine kadar 2.300-2.400 dolar seviyesine kadar düştü. Çok müthiş bir düşüş yaşandı. Dış piyasalarda yaşanan bu düşüş ihracatımızı çok önemli noktada etkiledi. Biz de ihracatta belirli kotalar uyguluyoruz. 2022 yılının başından beri uyguluyoruz. Oradaki fiyat artışlarında müthiş bir ihracat oldu. İhracata bağlı içeride belirli sıkıntılar oluştu. Belirli bir kota sistemi geldi. Dışarıda da fiyatlar çok yüksek gidince aslında verilen kotalar şu anda dolmuyor, doldurulamıyor. İhracat rakamlarında Bakanlık tarafından belirlenen kotalara ulaşılmadı zaten. Çünkü bir fiyat uyumsuzluğu oluştu. Dışarıdaki fiyatlarla içerideki maliyet fiyatları arasında büyük farklar var. Bu yüzden ihracatımızın düşmesinin bir nedeni de yaşanan fiyat farklılıkları. Sadece kota uygulaması değil.

Bakanlık olarak tüketicileri de korumakla mükellefiz. Tereyağı ihracatını tamamen açamıyoruz. Tereyağı fiyatları ülkemizde her gün artıyor. Belirli bir miktarın ülkemizde kalması üreticinin de, tüketicinin de korunması açısından Bakanlığın temel politikaları içerisinde. İnşallah 2024 yılında dünya fiyatları da bizim fiyatlarımız seviyesine gelir. İhracatta daha ivmeli, daha iyi bir yıl geçiririz. En azından 2022 ve 2023 yılının üstüne çıkacağımız ihracat rakamlarına ulaşırız. Dünya-daki fiyat dalgalanmaları bizim iç piyasamızda çok etkili ve belirleyici oluyor. İç piyasadaki ihracatı da etkiliyor.

Ben de biraz soru-cevap bölümüne baktım ve desteklerin yetersiz olduğu yazıyordu. İlk başta da bahsettiğim gibi biz desteklemeleri birim fiyatları belirlerken hem bütçe hem de piyasa koşullarına bakıyoruz. Ulusal Süt Konseyi belirli bir maliyet yayınlıyor. Açıkladığı tavsiye fiyatı var. Piyasayı sürekli izliyoruz. Buna göre birim fiyatları desteklenecek kalemleri belirliyor ve ona göre fiyat açıklıyoruz. Bakanlığımız yaklaşık 10 milyon ton süt için geçen yıl 4,7 milyar TL destekleme ödemesi yaptı. Bu yılın ilk 6 aylık döneminde de 2,5 milyar TL'ye yakın bir destek üreticilerimize ödendi. Ödediğimiz rakamlarda da ilk 6 ayları kıyasladığımızda da geçen yıla göre yüzde 3 ila 3,5 arasında bir artış yaşandı. Piyasa koşullarına, bütçe imkânlarına göre destekleme miktarlarımızı, kalemlerimizi revize ediyoruz. Varsa bir soru daha alabiliriz.

Celal Toprak: Çok teşekkür ederiz efendim. Sanırım destek veya teşviklerle ilgili Bakanlıkta bir sadeleştirme çalışması yapılıyor. Yanlış biliyorsam düzeltin beni lütfen. İnşallah o sadeleştirmeden sonra da Bakanlıktaki yeni destek politikası ile ilgili hem medyanın hem de iş insanlarının katılımıyla bir buluşma gerçekleştiririz. Biz Tarım ve Orman Bakanlığını seviyoruz çünkü başka şansımız olmadığını biliyoruz.

Tarım ve Orman Bakanlığı Hayvancılık Genel Müdürlüğü Proje Geliştirme ve Altyapı Daire Başkanı Ahmet Özden

Desteklemelerin sadeleşmesi ile ilgili bir çalışmamız var. Biz buna desteklerin etkinleştirilmesi diyoruz. Daha çok üreticimiz desteklemeye ulaşsın, tek başvuruyla faydalanan kişi sayısını arttırabilelim istiyoruz. Çok destek daha az kaleme olsun istiyoruz. Daha çok kişiye hitap edebilelim desteklemelerde. Bakanlık, özel sektör, üretici ve sanayici bir bütün zaten. Birlikte hareket etmezsek masanın ayaklarından bir tanesi eksik kalır. Her türlü talepte, öngöründe sizin fikirleriniz bizim için çok değerli...

Celal Toprak: Çok teşekkür ediyoruz efendim. Çok sağ olun. Ağzınıza sağlık. Bu arada Ali Garipoğlu'nun çok önemli bir önerisi var. Bakanlık stajyerlik konusunda özel sektör işletmelerini uyaramaz mı? Öneride bulunamaz mı? Bu konuda Ali Bey, medya olarak işbirliği yapmaya hazırız diyor. Çok sayıda işletme stajyerliğe sıcak bakıyor. Bakmayanlar konusunda da birlikte işbirliği yapabiliriz. Onların kapılarının açılması noktasında her şeyi devletten beklememe mantığıyla hareket ederek biz de kendi çapımızda bir şeyler yapabiliriz bu konuda diye düşünüyorum. Efendim, çok teşekkür ediyorum hepinize, çok sağ olun. Son söz Bülent Kasap'ın, Başkanım size cevizle ilgili toplantıyı ne zaman yapacağınız diye bir soru var. O soruyu cevaplayarak son sözü size bırakıyorum efendim. Buyurun.

Ulusal Süt Konseyi Temsilcisi Teoman Durukan

Ahmet Bey'den bir ricam olacak; şuan Ticaret Bakanlığı, Japonya ile Serbest Ticaret Antlaşması müzakerelerini yürütüyor. Bizde oralar-da organizasyonlar yapıyoruz. Sütün dâhil edilmesini tekrardan rica ediyoruz.

Tarım ve Orman Bakanlığı Hayvancılık Genel Müdürlüğü Proje Geliştirme ve Altyapı Daire Başkanı Ahmet Özden

Tamam. Gerekli görüşmeyi biz de yaparız. Gerekiyorsa yazışmalarımızı da yaparız. Her türlü desteği vermeye zaten hazırız. Biz de önümüz-deki hafta Ticaret Bakanlığı yetkilileriyle de bir araya gelip bu konuları konuşmak istiyoruz.

Celal Toprak: Çok soru var bu arada. Çetin Ünsalan, tarım üretim planlamasıyla ilgili hayvancılığın yol haritası ile ilgili sorular sormuş. Bu tabi başlı başına bir toplantı konusu. Yani demek ki sizinle daha çok bir arada olmamız daha çok sizi dinlememiz, daha çok size soru sormamız gerekiyor sonucunu çıkardım buradan. Biliyoruz çok işiniz var ama bizi de ihmal etmeyin.

Tarım ve Orman Bakanlığı Hayvancılık Genel Müdürlüğü Proje Geliştirme ve Altyapı Daire Başkanı Ahmet Özden

Baştan da söyledim. Yaptığımız çalışmaları hem sektöre hem yetiştiricilere, üreticilere anlatmamız lazım. Bu bağlamda bizim bu platformlarda olmamız, konuşmamız, yaptıklarımızı anlatmamız, sizlerin görüşlerini, sektörün görüşlerini almamız bizim için de çok değerli oluyor. Az önce dediğiniz gibi üretim planlaması, sözleşmeli üretim... Bunlar başlı başına, uzun uzuna ayrıca konuşmamız gereken konular. Onlarla da ilgili yine başka platformlarda karşılaşp orada da konuşuyoruz.

Celal Toprak: Sinem Hanım, sizin sorunuzu da daha sonraki toplantılara bırakalım. Ali Garipoğlu sizinle de mutlaka görüşelim. Bülent Başkanım buyurun söz sizin.

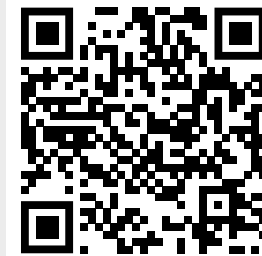
İstanbul Ticaret Borsası Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap

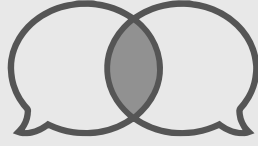
Değerli konuklarımız, İstanbul Ticaret Borsası adına; kıymetli katılımlarından dolayı Tarım ve Orman Bakanlığı Hayvancılık Genel Müdürlüğü Proje Geliştirme ve Altyapı Daire Başkanı Ahmet Özden'e, Ulusal Süt Konseyi Temsilcisi Sayın Teoman Durukan'a, İSTİB Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Sayın Recep Salih Al'a, İSTİB Yönetim Kurulu Üyesi Sayın Zülküf Kopuz'a ve Moderatörümüz Güvenilir Ürün Platformu Başkanı Gazeteci Celal Toprak'a bir kez daha teşekkür ederim.

Tabii toplantımızın arka planında emeği geçen herkese ve dinleyicilerimize de şükranlarımı sunuyorum. Hepinizi saygıyla selamlıyorum.

Celal Toprak: Geçtiğimiz günlerde Güvenilir Ürün Zirvesi gerçekleştirdik. O zirvede konuşulan konulardan biri de Borsa Meydanında Sektörler Konuşuyor toplantılarıyla. Toplantılarımız giderek geniş kitlelere ulaşıyor. Bu noktada emeği geçen herkese teşekkür ediyorum.

**CEVİZ VE BADEMDE
SORUNLAR VE
ÇÖZÜMLER
TOPLANTISINI
İZLEMEK İÇİN
QR KODU
OKUTABİLİRSİNİZ**





BORSA MEYDANINDA

SEKTÖRLER KONUŞUYOR

KASIM 2023



**CEVİZ VE BADEMDE
SORUNLAR VE ÇÖZÜMLER**



İSTANBUL TİCARET BORSASI

ISTANBUL COMMODITY EXCHANGE 1924

TOPLANTI ADI

Borsa Meydanında Sektörler Konuşuyor
Ceviz ve Bademde Sorunlar ve Çözümler

TOPLANTI TARİHİ 23 KASIM 2023 / 14.30



AÇILIŞ KONUŞMASI

Ahmet Bülent Kasap, İSTİB Meclis Başkanı

MODERATÖR

Celal Toprak, Güvenilir Ürün Platformu Başkanı

KATILIMCILAR

- **Ahmet Bülent Kasap** İstanbul Ticaret Borsası Meclis Başkanı
- **İhsan Emirlioğlu** Tarım ve Orman Bakanlığı Bitkisel Üretim Genel Müdür Yardımcısı
- **Mehmet Sena Yıldırım** Kâhta Sert Kabuklu Meyve Üreticileri Birliği Başkanı
- **Ömer Ergüder** Ceviz Üreticileri Derneği Başkanı
- **Tayfun Erpek** Doğu Manisa Ceviz ve Badem Üreticileri Tarımsal Kalkınma Kooperatifi Başkanı

Celal Toprak: Yine bir “Borsa Meydanında Sektörler Konuşuyor” toplantısıyla bir araya geliyoruz. Bugün ceviz ve bademi konuşacağız. Meslektaşlarımız ve sektörün önemli isimleri de aramızda. Bülent Başkan ile bir araya geldiğimizde ceviz ve badem konusunda da bir toplantı düzenleyelim diye hayalimiz vardı. Bugüne kısmet oldu. Bu nedenle öncelikle İstanbul Ticaret Borsası Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap’a bu organizasyon için çok teşekkür ederim. Ayrıca Güvenilir Ürün Platformuna ve Elif Aşlamacı Attepe’ye teşekkürlerimi sunuyorum. Çünkü ceviz ve bademi ilk defa kamuoyuna açık bir şekilde konuşacağız. Sözü açılış konuşması için İSTİB Meclis Başkanı Bülent Kasap’a veriyorum. Buyurun.



Ahmet Bülent Kasap

İstanbul Ticaret Borsası Meclis
Başkanı

İstanbul Ticaret Borsası Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap

Ceviz ve badem sektörünün önemli kurumlarının değerli yöneticileri, ekonomi medyamızın saygıdeğer temsilcileri ve kıymetli konuklarımız; hepinizi saygıyla selamlıyorum. Gıda sektörünün sesi haline gelen Borsa Meydanı toplantılarımızda bu ay ceviz ve badem üretimi ve ticaretini ele alacağız.

İstanbul Ticaret Borsasının Güvenilir Ürün Platformunun katkılarıyla düzenlediği Borsa Meydanı toplantılarımız, gıda sektörü açısından gerçekten önemli toplantılar haline geldi. Borsa Meydanında üretim, ticaret ve bürokrasi temsilcileri bir araya gelerek sorunları çok boyutlu olarak ele alıyorlar. Toplantılarımızı takip eden ekonomi medyası temsilcileri ise sordukları sorularla konunun ayrıntılı olarak ele alınmasına katkıda bulunuyorlar. Değerli medya temsilcilerimizin katkısı bununla da sınırlı kalmıyor, aynı zamanda toplantımızın kamuoyuna ulaşmasını da sağlıyorlar.

Biz İstanbul Ticaret Borsası olarak toplantı sonucunu rapor haline getirip ilgili makamlara iletilmesi için çatı kurumumuz Türkiye Odalar

Borsalar Birliğine iletiyoruz. Ayrıca hem video, hem de kitap olarak yayınlıyoruz. Kitabımızı her toplantı için e-kitap, her yıl için de basılı olarak yayınlıyor ve ilgili makamlara, sektörel derneklere, üniversitelere ve basın dünyasına gönderiyoruz. Yani burada bir, iki saat süren bu etkinliğin hazırlıkları haftalar önce başlıyor ve aylar sonra tamamlanıyor.

Bugün toplantımızda, ceviz ve badem gibi katma değeri yüksek iki önemli tarımsal ürünün sorunlarını ele alacak, çözüm önerileri üretmeye çalışacağız. Sayın Tarım ve Orman Bakanlığı Bitkisel Üretim Genel Müdür Yardımcısı İhsan Emiralioğlu, devletimizin ceviz ve badem konusundaki çalışmaları hakkında bilgi verecek. Kâhta Sert Kabuklu Meyve Üreticileri Birliği Başkanı Mehmet Sena Yıldırım, Ceviz Üreticileri Derneği Başkanı Ömer Ergüder ve Doğu Manisa Ceviz ve Badem Üreticileri Tarımsal Kalkınma Kooperatifi Başkanı Tayfun Erpek ise üretimden ticarete kadar sektörün sorunlarını ele alacaklar.

Sektörün bir temsilcisi olarak, çok kısa bir biçimde ben de konuyla ilgili görüşlerimi paylaşmak istiyorum. Kişisel olarak, serbest piyasa ve küresel serbest ticaretin doğurduğu rekabet ortamının herkes için faydalı olduğuna inanıyorum. Yüksek gümrük duvarları ile milli üretimi korursunuz ama aynı zamanda güçsüzleştirirsiniz. İmtiyazla, gümrük duvarlarıyla ve ithalat vergileriyle küresel pazarda şansı olabilecek, güçlü bir sektör oluşturamazsınız. Daha da beteri, rekabetten uzak kalan her insan gibi şirketler de sektörler de ataletle kapılır, zayıflar sonunda yok olur. Bu söylediklerimin istisnası savunma, bilişim ve gıda gibi stratejik sektörlerdir.

Ceviz ve bademde Çin ve ABD gibi büyük üreticiler, bizim üretim maliyetimizin altında satış fiyatları belirleyebiliyorlar. Peki, bunu nasıl yapıyorlar? Öncelikle, üretimlerini büyük ölçekte, ileri teknoloji ve bilimsel yöntemler kullanarak gerçekleştirdikleri için bizimle kıyaslan-

diğında daha düşük maliyetle satabiliyorlar. İkinci olarak küresel pazar hâkimiyetlerini güçlendirmek için rekabet edilemeyecek fiyatlarla mal satıp diğer ülkelerin ulusal üretimlerini düşürmeyi hedefliyorlar. Ulusal üretimi düşürdükten sonra ise fiyatlarını artıracaklar.

Devletimiz, ceviz ve bademde ithalat vergisini artırarak, sektörümüzün sesine kulak vermiş ve ulusal üretimimizi koruyan önemli bir adımı atmıştır. Yani devletimiz üstüne düşeni yapmıştır. Şimdi de bizler, sektör olarak, ataletle kapılmadan harekete geçmeli ve üretim tekniklerimizi geliştirme, ürünümüzü daha katma değerli hale getirme, ileri teknoloji kullanma gibi adımları atmalı, üretim maliyetlerimizi düşürmeli, kalitemizi artırmalı ve daha rekabetçi hale gelmeliyiz.

Toplantımıza katılan çok değerli katılımcılara ve dinleyicilerimize bir kez daha şükranlarımı sunuyor, sözü kıymetli bürokratımıza ve sektör temsilcilerimize bırakıyorum.

Celal Toprak: Güzel bir giriş oldu. Teşekkür ederiz. Ceviz ve badem en çok merak edilen iki ürün. Bu işi iyi bilen isimlerden biri de Tarım ve Orman Bakanlığı Bitkisel Üretim Genel Müdür Yardımcısı İhsan Emiralioğlu. Ona söz vereceğim. Bizim tanıtımları gördükten sonra Kastamonu'dan arkadaşlarımız aradı ve İhsan Bey'i iyi dinleyin dediler. Kendisi, Tarım Bakanlığı için çok önemli isimlerden biridir. Biz de dikkatle şimdi kendisini dinleyeceğiz. Heyecanlıyız açıkçası İhsan Bey ne diyecek diye. Beklentiyi biraz yükseltmiş oldum. İhsan Bey, buyurun.

İhsan Emiralioglu

Tarım ve Orman Bakanlığı Bitkisel
Üretim Genel Müdür Yardımcısı



Tarım ve Orman Bakanlığı Bitkisel Üretim Genel Müdür Yardımcısı İhsan Emiralioglu

Celal Bey işimi zorlaştırdınız, teşekkür ederim. Öncelikle bu toplantı için İstanbul Ticaret Borsasına teşekkür ederim. Böyle bir toplantıya katılmaktan gerçekten mutlu oldum. Normalde toplantıya; Tarım Bakanlığı'nı temsilen Genel Müdürümüz katılacaktı. Gerekli hazırlıklar da kendisinin katılımı üzerine yapılmıştı. Bakan Bey'in programı nedeniyle başka bir toplantıda olacak. Öncelikle kendisinin selamlarını iletiyorum. Toplantısı bittiğinde aramıza dâhil olacak. Genel Müdürümüz gelene kadar onun yerine size hem sunumu gerçekleştirmek, hem de sorularınızı alıp not almak için toplantıya katılmış oldum. Ceviz ve badem ile ilgili genel bilgileri içeren bir sunumumuz var.

Ceviz, ülkemiz açısından Anadolu'nun kadim bitki ve ürünlerinden bir tanesidir. Cevizin gıda sektöründe kullanımı çok yaygındır. Sağlık açısından da son derece faydalı bir üründür. Sayıt Mehmet Şan bir sunumunda; 'ceviz özel bir üründür ve sadece taze olarak tüketilmelidir' diyor. Bu anlamda ceviz, gerçekten bizim kadim kültürümüzden gelen bir meyve.

FAO'nun 2021 verilerine göre; dünyada ceviz üretim alanı 1,1 milyon hektar. Toplamda 3,5 milyon tonluk bir üretim var. Dünyada en çok cevizi, Çin ve ABD gibi ülkeler üretiyor. Çin üretimde birinci, ABD ikinci, İran üçüncü ve Türkiye dördüncü sıradadır. Türkiye zaten genelde ilk 4 ülke arasında yer alıyor. Ancak buna rağmen ceviz tüketimimiz nedeniyle yeterliliğimiz yüzde 100'ün altında. Bu nedenle ithalatçı bir ülkeyiz. Son yıllarda Bakanlığın da konuya verdiği önemle birlikte ceviz dikim alanlarımızda artış var. 2018'den bugüne 1.117.000 dekardan, 1.600.000 dekara çıkan bir meyve alanımız mevcut. Üretimimiz de 2018'de 215.000 ton iken; şu an 335.000 tona ulaştı. Bu seneki tahminlerimiz de 398.000 ton. Yani bu sene, 400.000 tona yakın bir rekolte bekliyoruz. Ancak çiftçi kayıt sistemine kayıtlılık oranımız biraz düşük.

TÜİK'in açıkladığı verilere göre; cevizde kişi başı tüketimimiz 4,3 kilogram, yeterliliğimiz ise yüzde 84. 2018 yılından bugüne yeterlilik oranımız da bir artış var. 2018 yılında yanlış hatırlamıyorsam yüzde 74-75'lerde olan yeterlilik, bugün geldiğimiz noktada yeni kurulan meyve bahçeleri ve üretim sayesinde yüzde 85'lere çıktı. Cevizle ilgili Bakanlık olarak yeterliliğin kısa süre içerisinde yüzde 100'e ulaşacağını ve Türkiye'nin ihracatçı olacağını düşünüyoruz. Aynı şekilde bademle ilgili de bu yönde bir kanaatimiz var.

Cevizin ülkemizde bitkisel üretim değeri 2021 rakamlarına göre; 8 milyar TL'dir. Güncel rakamlar açıklanmadı henüz ancak çok daha yüksek rakamlar bizi bekliyor. En çok ceviz üreten illerimiz arasında Kahramanmaraş birinci sırada geliyor. Ben de Kahramanmaraş'ta 6 yıl görev yaptığım için Kahramanmaraş Bölgesini çok iyi bilirim. Yörenin "Maraş18" diye tanınan bir ceviz çeşidi var. Bu ceviz çeşidi, hem rehası hem tadı hem de yağ oranı bakımından tercih ediliyor. "Eski kalaycı" diye tabir edilen bir ceviz. Kahramanmaraş'ın ardın-

dan Bursa, Mersin ve Denizli gibi illerimiz geliyor. Özellikle Denizli'ye de dikkat çekmek istiyorum. Denizli ve Trakya bölgesindeki bazı illerimizde, yeni genç meyve bahçelerinin olduğunu biliyoruz. Buradaki üretim de önümüzdeki yıllar içerisinde hızla artacaktır. Kahramanmaraş ilinin üretimde yüzde 6'lık bir payı var. Diğer illerinde yüzde 4-5 arasında. Diğer illerimizin üretimi toplam üretimin yüzde 65'i. Yani biz buradan şunu anlıyoruz ki cevizin ülkemizin geneline yayılmış bir üretim potansiyeli mevcut.

Ceviz konusunda henüz kendi kendimize yeter bir ülke değiliz. Bu nedenle cevizde ithalat yapıyoruz. 2018'de 61.000 ton ithalatımız varken, 2023 yılının ilk 9 ayında kabuklu ve kabuksuz toplam 49.000 – 50.000 ton civarında bir ithalatımız söz konusudur. Buradan üretimimiz artarken ithalatımızın da düştüğünü görüyoruz. En çok ithalat yaptığımız ilk üç ülke Şili, ABD ve Çin'dir. Ticaret Bakanlığı'nın cevizde (yüzde 15'lik bir vergi + 416 \$) tonluk bir ek mali yükümlülük uygulaması var. Yine kabuksuz cevizde de (yüzde 15 vergi + 1099 \$) tonluk bir ek mali yükümlülüğü mevcut. Bunlar üreticilerimizin korunmasına yönelik alınan tedbirler. Bu uygulamanın biraz geciktiğine dair eleştiriler olabilir ancak en hızlı bir şekilde yapılmaya çalışıldığından emin olun.

Cevizde ithalatçı olmamıza rağmen bir miktarda ceviz ihraç ediyoruz. Bunun ticari bir takım sebepleri var. 2023'ün ilk 9 ayında kabuklu ve kabuksuz olarak toplamda 3.000 tonluk ihracatımız gerçekleşti. Bir önceki yılda 3.300 ton civarındaydı.

Piyasada oluşan fiyatlardan bağımsız olarak resmi ceviz fiyatlarına değinecek olursak: Kasım ayının ilk haftası İtalya'dan alınan rakamlarda ceviz fiyatları 2,46 kg/dolar civarında seyrediyor. ABD'de ise iç cevizin fiyatı 4-9 kg/dolar civarında. Türkiye'de ise cevizin 2022 yılı fiyat ortalaması 39.94 TL/kg iken 2023 yılında da 67-68 TL/kg. Gaziantep

Ticaret Borsası verilerine göre de yaklaşık 88 TL'den işlem görmüş. Cevizin kalitesine ve üretim şartlarına göre bu fiyatlar reel piyasada daha yüksek fiyatlanabilir.

Cevizde ürün bazında özel bir desteğimiz yok. Bütün tarım ürünlerine uygulanan mazot ve gübre desteği cevizde de veriliyor. Bir de sertifikalı fidan kullanım desteğimiz var. Ceviz üreticilerini, ceviz bahçelerinin kurulumunda en çok teşvik ettiğimiz ve en çok faydalandıkları destekleme türü. 2005-2022 yılları arasında 528.000 dekarlık destekli olarak bahçe tesis edilmiş. Günümüzde Türkiye'deki ceviz bahçelerinin alanı 1,6 milyon dekar civarında olduğu düşünülürse neredeyse 1/3'ü Bakanlığın verdiği sertifikalı fidan kullanım desteğiyle kurulmuş. Bu da önemli bir rakam olarak dikkat çekiyor. Diğer taraftan organik tarım, iyi tarım ve organik gübre desteğimiz var. Tüm meyve gruplarında olduğu gibi ceviz üreticilerimiz de bu desteklerden yararlanıyorlar.

Cevizdeki en büyük sorun ise ilkbaharda yaşanan geç donları nedeniyle bazı yıllarda rekoltenin çok düşük seyretmesi ve üreticilerimizin bundan çok zarar görmesi. Bu noktada TARSİM sigortasını üreticilerimize tavsiye ediyoruz. Bu konuda en önemli kriter bölgeye göre doğru çeşitle bahçe tesis edilmesi. Doğru çeşit seçimi konusunda ilçe müdürlüklerimiz üreticileri yönlendirmeye çalışıyorlar. Bakanlığa bağlı Tarımsal Araştırmalar Politikalar Genel Müdürlüğümüz her yıl bir bölgede ceviz çalıştay düzenliyor. Böylece tarafları bir araya getiriyor. Akademisyenler, üreticiler, birlikler ve kamu kurumları birlikte bölgede üretilmesi gereken en doğru çeşidin hangisi olduğuna karar veriyor. Cevizle ilgili genel durum tespiti anlamında ana hatlarıyla söyleyeceklerim bunlar, teşekkür ederim.

Celal Toprak: Çok teşekkür ederiz efendim. Bademle ilgili devam etmek ister misiniz?

Tarım ve Orman Bakanlığı Bitkisel Üretim Genel Müdür Yardımcısı İhsan Emiralioğlu

Badem deyince ilk aklımıza gelen yer her zaman Adıyaman'dır. Adıyaman son yıllarda gerçekten badem konusunda bir başarı hikâyesi yazdı. 2012 – 2018 yılları arasında Maraş'ta görevli olduğum için bu hikâyeye aslında gözümüzün önünde gerçekleşti. Bizde Maraş'ta Adıyaman'ı gözlemleyip, gelişmeye çalışıyorduk. Adıyaman'ın badem konusunda kat ettiği mesafe her türlü takdire şayan.

Mutlaka bu işin bir emektarı vardır. O da belli ki Mehmet Bey. Ben kendisini şimdi tanıma fırsatı buldum. Kendisine de emeklerinden dolayı teşekkür ediyorum. İthalatçı olduğumuz bir üründe Adıyaman'ın bu denli başarı göstermesi gerçekten örnek bir davranıştır.

Kâhta Sert Kabuklu Meyve Üreticileri Birliği Başkanı Mehmet Sena Yıldırım: Teşekkür ederim Genel Müdürüm.

Tarım ve Orman Bakanlığı Bitkisel Üretim Genel Müdür Yardımcısı İhsan Emiralioğlu: Bademde dünyadaki toplam üretim alanı 2,28 milyon hektar, üretimde 4 milyon tondur. Rakamlar ceviz üretiminden fazla olsa da birbirine yakındır. Ceviz üretiminde Çin ilk sıradayken, bademde ABD açık ara önde. Amerika badem konusunda gerçekten büyük bir dev. Ardından İspanya ve Avustralya geliyor. Türkiye ise üretim sıralamasında kendine belli bir sıralama edinmiş durumda. Ancak badem tüketimimiz de bir kuruyemiş çeşidi olarak çok fazla.

En çok badem ithalatı yapan ülkelerin başında Hindistan ve Çin geliyor. Türkiye burada dördüncü sırada ve 22.000 ton civarında bir badem ithalatı gerçekleştiriyor. Kabuklu bademde yine İspanya ve Almanya ilk sıralarda bulunuyor. Türkiye kabuklu bademden çok kabuksuz badem ithal ediyor. Bu nedenle ithalatta ilk 10 ülke arasında yer almıyoruz. İhracatta ise ABD en çok üretim yapan ülke olarak bi-

rinci sıradadır. Türkiye’de ise 8.000 ton civarında bir badem ihracatı söz konusu. Türkiye, 2018 yılında 100.000 tonluk bir ceviz üretimin-den, bugün 190.000 tonluk üretime ulaşmış durumda. Yani son beş yılda üretim neredeyse ikiye katlanmış durumda.

Biliyorsunuz ki bir üretim planlaması konusu var. Yoğun bir şekilde bu konuya çalışıyoruz. Üretim planlaması noktasında da meyve tür-lerini gelecek projeksiyonları anlamında izlememiz lazım. İhracatta da bir tıkanma söz konusu. Onun için badem ve cevizi yeni kuru-lan bahçeleri beraber izlememiz gerekiyor. Hızla üretimimiz artıyor. Yeni pazarlar bulup artık biz ithalatçı olmaktan ihracatçı olmaya doğru gitmeliyiz. İnşallah böyle olur temennimiz bu yönde.

Türkiye’de badem üretimi az önce ifade ettiğim gibi 190.000 ton ci-varında. 2023’de de benzer bir rakam bekliyoruz. Çiftçi kayıt siste-mine kayıtlı 33.944 badem üreticimiz var. Kişi başı 2,5 kg tüketimle yeterlilik derecemiz yüzde 82. TÜİK’in açıkladığı rakamlara göre; 2017-2018 yıllarında yüzde 70 olan bademdeki yeterlilik derecesi şu an yüzde 82’lere çıkmış durumunda. Burada da ülkesel yeterlilik an-lamında olumluya doğru bir gidiş var. Bizim ümidimiz bu ürünlerde en kısa süre içerisinde ihracatçı olabilmek. Tabi bunun için üretim maliyetlerini düşürüp ucuza mal etmemiz gerekiyor. Bunu da paran-tez içerisinde söylemekte yarar var. Adıyaman burada bahsettiğim gibi Mehmet Sena Bey’in katkılarıyla birlikte birinci sırada yer alıyor. Mersin ve Antalya’nın da geçmişten beri devam eden bir üretimleri mevcut. Urfa ve Çanakkale’de son dönemde üretim artışı noktasında yeni bahçe tesisi kuran yerler. Ancak şu anki ülkesel üretimimizin yaklaşık yüzde 33-34’lük kısmını Adıyaman ve Mersin illeri karşılı-yor. Ceviz gibi ülkesel yaygınlığını çok fazla yok. Badem, cevize göre daha fazla lokalize olmuş.

Türkiye bademde kendi kendine yeterliliği olmayan ithalatçı bir ülkedir. 28.000 – 30.000 ton civarında bir ithalatımız söz konusu. En çok ürünü, üretici olan ABD’den ithal ediyoruz. Daha sonra İran, Avustalya ve İspanya gibi ülkeler geliyor. Şu an güncel vergi oranlarına göre; bademde (%15 + 580 \$ / ton), kabuksuz bademde de (%15 + 942 \$ / ton) bir ek mali yükümlülük var. Türkiye’nin ticari kurallar çerçevesinde bir miktar badem ihracatı da söz konusudur. İhracatın artması konusunda ümitliyiz. Badem fiyatlarına baktığımızda; dünyada şu an badem fiyatları 1,82 \$ / kg civarında, iç bademin fiyatı da 6 \$ / kg civarındadır. Türkiye’de ise badem fiyatları 60 TL / kg, iç badem fiyatları da 183-184 TL/ kg civarında seyrediyor.

Bademde biz benzer şekilde destekleri veriyoruz. Burada da yine sertifikalı fidan desteği, badem üreticilerimizin yeni badem bahçelerinin tesis edilmesinde önde gelen desteklerimizden bir tanesi 311.000 dekar civarında yeni badem bahçesi tesis etmişiz. Bu da badem üretimi açısından ciddi bir rakam. Bu desteklerimize gene üretim planlaması sürecinde de, meyvecilikte uygun alanlara yapılan meyve bahçelerinde devam edeceğiz. 632.000 dekar toplam alanın, 311.000 dekarı bizim verdiğimiz sertifikalı fidan desteklemesi ile yapılmış. Burada hemen hemen yarı yarıya bir oran söz konusudur.

Sonuç olarak; Badem, Türkiye’de genetik olarak Anadolu’nun en eski en kadim meyvelerinden bir tanesi. En çok Ege, Akdeniz ve Doğu Anadolu bölgelerinde yetiştiriliyor. Son zamanlarda yurt dışından gelen adaptasyon kabiliyeti yüksek çeşitlerle birlikte ekim alanı ülke geneline doğru yayılıyor. Karadeniz’in kıyı kesimleri hariç hemen hemen tüm bölgelerimizde rahatlıkla badem yetiştirilebiliyor. Üreticilerimizin kuracakları bahçelerde çeşit seçimi noktasında pazar değeri olan ve iklim şartlarından etkilenmeyecek doğru çeşitleri seçmeleri gerekiyor. Bakanlık olarak ceviz ve badem üreticilerimize ürünlerin

dona karşı hassasiyetleri nedeniyle mutlaka TARSİM Sigortası yaptır-
malarını tavsiye ediyoruz. Beni dinlediğiniz için çok teşekkür ediyor-
um. Sağ olun.

Celal Toprak: İhsan Bey biz çok teşekkür ediyoruz. Merak ediyorsu-
nuzdur, Mehmet Sena Yıldırım ne söyleyecek diye, epey merak uyan-
dırdık. Gerçekten son dönemde Adıyaman'da bir başarı hikâyesi yazıl-
dı. Bu başarı hikâyesinde emeği olanlardan ve başrolü oynayanlardan
biride Mehmet Sena Yıldırım'dır. Dinliyoruz efendim sizi.

Mehmet Sena Yıldırım

Kâhta Sert Kabuklu Meyve Üreticileri
Birliği Başkanı

**Kâhta Sert Kabuklu Meyve Üreticileri Birliği Başkanı Mehmet Sena Yıldırım**

Teşekkür ediyorum çok sağ olun. Sayın Genel Müdürümüz bazı rakamlar ve tablolar ürerinden sürece değindi. Bende o tablolara özet şekilde değineceğim. Öncelikle hepinize çok teşekkür ediyorum.

Bizim hikâyemiz 2009 yılında başladı ve 14 senede neredeyse bademi hiç olmayan bir il, Türkiye'nin birinci sırasına yerleşti. Bu birincilik hem alan bazlı hem üretim bazlı hem de teknoloji ve ekipman bakımından da gerçekleşti. Adıyaman'ı birinci sıraya yerleştiren ilçe de Kâhta ilçesi zaten. Adıyaman'daki mevcut bahçelerin yüzde 50'sinden fazlası bu ilçede bulunduğu için, Kâhta bunun öncülüğünü yapıyor. Birliğimiz de Kâhta ilçesinde bulunuyor. 2014 yılında Bakanlığımızın izniyle birliğimizi kurduk ve devam ettiriyoruz. Biz kısaca bademin bir ilin kaderi olduğunu söylüyoruz. Ciddi bir istihdam alanı oluşturdu ve gelir kaynağı yarattı. Böylece nüfusu kırsalda tutmanın da yolu açıldı. Şehirlere göç azaldı.

**Tablo: Yıllara Göre Badem İthalatı Gümrük Vergileri Tablosu
(Referans Fiyat 6.900 USD)**

Yıl	Gümrük Belgesi % +Ek Mali Yükümlülük	Toplam Ödenen Vergi TON/USD
2002	44,10%	3,042,9
2003-2017	43,20%	2980,8
2018	15%	1,035
2019	%0 (Veri yok)	
2020	15%	1,035
2021	2%	138 +818(EMY)=956
2022	%2(BAE %1)	138 + 818(EMY)=956
2023	%2(BAE %1)	138 + 818 (EMY)=956

Hemen rakamlara değinecek olursak; 2002 yılının resmi rakamlarında badem ithalatı gümrük vergisi yüzde 44,1 iken, 2003 yılında yüzde 43,2'ye düşüyor ve 2017 yılına kadar bu şekilde devam ediyor. 2013'te Adıyaman yoğun bir şekilde bahçeleşmeye geçti ve 2017'de ilk ürünü aldı. Maalesef ilk ürün alındığında ithalat gümrük vergisi yüzde 43,2'den, yüzde 15'e düşüyor. Yani, badem tam altın çağını yaşamaya başlamışken ithalat gümrük vergileri düşüyor. 2021 yılına kadar vergiler bu şekilde devam etti. 2021'de ise yüzde 2'ye düşürüldü. 818 dolarlık da ek mali yükümlülük getirildi. Bir başka deyişle; vergi ve ek mali yükümlülüklerin toplamı 956 dolar oldu. Yani 3.000 dolarlardan 965 dolara düşürüldü.

Bizi asıl zorlayan durum üretimde rekabetçi değiliz. Çünkü bahçeleri kurarken ciddi bir maliyet yükü altına giriyoruz. Bankaların kredileri konusunda Ziraat Bankası bizleri çok zorluyor. Zaten badem üretiyorsanız hiç vermiyor. Diyor ki; 'Sen neyle ödeyeceksin?' Verse dahi vadeyi de uzatmıyordu. Özel bankalarında sanki hepsi birbiriyle anlaşmış gibi hangi ay alırsanız alın 10. ayda ödeme şartı koyuyor. Yani hasattan 1 ay sonra üretici bademini satmak zorunda kalıyor. Dolayısıyla elinde tutamıyor. Bu problemleri de yaşıyoruz. Ayriyeten yüklü bir şekilde borçla badem üretimine başladığımızdan dolayı düşük vergilerle de sınıdığınız zaman başarı oranı düşüyor. Adıyaman'da özellikle Kâh-

ta'da badem alanları her yıl 6-7 bin dekar artıyorken; 2021 yılında duruyor. 2022 ve 2023 yılından sonra toplam bin dekar dahi artış sağlanmadı. Bu da vergilerin üreticiyi ne kadar etkilediğinin göstergesi. Bu tabloyu sizinle ve Sayın Genel Müdürümüz ile ayrıca gönderebilirim. Şimdi burada bir de Birleşik Arap Emirliklerine halen daha yüzde 2 uygulanıyor olması durumu var. Bakanlığımızın vergileri arttırmasıyla birlikte hasattan 2 ay sonra vergiler yüzde 15'e ek mali yükümlülükte 942 dolara yükseltilmiştir. Yine BAE gibi birkaç ülkede bu vergilendirmelerden muaf tutulmuştur. Zaten menşei üzerinden ürünün vergilendirilebilmesi için gümrük müdürlüklerine Bakanlıklar üzerinden yazı yazdırmaya çalışıyoruz. Çünkü ABD'den ve BAE üzerinden gelen badem yüzde 1 vergi ile Türkiye'ye girmesin istiyoruz. Eğer bunu da başarabilirsek bir yol alabiliriz. Çünkü badem için yapılan gümrük vergilerindeki artış üreticinin fiyatlarına hiç yansımadı.

Türkiye'deki kabuklu ve kabuksuz badem fiyatlarını yaklaşık olarak değerlendiriyoruz. Yani üst limit olarak verilmiştir. Yani kabuklu bademin şuan 40 TL maliyeti vardır. Ortalama üreticinin sattığı fiyat ise 50 TL'dir. Yani 10 ton üreten bir üretici, 400 bin lira masrafa karşılık 500 bin lira kazanacaktır. Yani 100 bin lira artışı olacak. 100 bin liraya geçimini nasıl sağlar? Badem bahçesine bakmaya nasıl devam etsin? Tabloyu ben kısaca anlattım. Sanırım tablo ile ilgili burada dokümanda hazırlamıştım. Not olarak verileri Gümrük Bakanlığı sitesinden ekran görüntüsü olarak dökümünü gerçekleştirdim.

Tablo: Türkiye Badem Üretimi (TÜİK Verileri)

Yıllar	Üretim (bin ton)	İthalat (bin ton)	İhracat (bin ton)
2010-2011	54	-	-
2011-2012	69	-	-
2012-2013	69	-	-
2013-2014	82	-	-
2014-2015	73	-	-
2015-2016	80	21	13
2016-2017	85	36	19
2017-2018	90	49	21
2018-2019	100	50	29
2019-2020	150	59	19

Bu tabloya baktığımız zaman, önemle belirtmek istediğim konu var. TÜİK verilerine göre; 2010-2011 yılları arasında Türkiye’de 54.000 ton badem üretimi gerçekleştirilmiş. Ancak ithalat ve ihracat verilerini bulamadım. 2015-2016 yıllarında ise Türkiye’de 80.000 ton badem üretimi yapılmıştır. Aynı zamanda 21.000 ton ithalat gerçekleştirilmiştir. Sayın Genel Müdürüm bizim bu tabloya bir üretici olarak itirazımız var. Sizin tablonuzda da buna benzer rakamlar mevcuttu. 2022 yılına bakarsınız 150.000 ton badem üretimi, 59.000 ton badem ithalatı yapmışız. 19 bin ton da ihracatımız mevcut. Bizim üretimimiz kabuklu bademdir ve bu durum istatistiklerde belirtilmemiştir. Oysa dünya üzerinde rakamlar badem içi üzerinden hesaplanır. Yani biz ithalat yaptığımızda 59.000 ton badem içi ithal etmişiz. Bunun karşılığında ürettiğimiz ise 159.000 ton, ancak kabuklu badem. Bu nedenle rakamların karşılaştırılması doğru değil. 2020 yılında 150.000 ton üretim görünüyor. Ancak kabuklu badem olduğu için 150 bin tondan kabuk firesi düşüldüğünde (3,3 bölünecek) 40 bin küsur ton badem içi üre-

timimiz var. Aksi durumda TÜİK verilerine göre Türkiye'nin ürettiği badem çok yüksek görünüyor. Türkiye'deki tüketim zaten 83 bin ton civarı. Burada TÜİK verilerinin doğru işlenmesinin tüketicinin lehine olacağını düşünüyorum. TÜİK verilerine ya da Tarım Bakanlığımızın verilerine baktığımızda badem üretimi gerçekten çok iyi bir seviyeye gelmiş durumda. Çok güzel para kazanmıştır üretici. O anlamada gelebilir. Ama gerçekler böyle değil. Bu konunun düzeltilmesi üreticinin lehine olacaktır. Üretim üzerinden bazı gerçek olmayan bilgiler var. Bu Bakanlık ve TÜİK verilerine geçiyor, buna da birazdan değineceğim. İki tabloyu karşılaştırdığımızda; üretim artarken, badem ithalatı gümrük vergilerinin düştüğünü aynı zamanda maliyetlerin yükseldiğini görüyoruz. Birazdan küçük bir tablo şeklinde maliyetleri de vereceğim.

Tablo: Mersin ve Adıyaman Badem Üretimi Alan ve Verim Karşılaştırması (2020)

İl	Üretim alanı (Toplam Türkiye Üretim Alanındaki Yüzdeliği)	Verim
Mersin	7,60%	29 bin ton
Adıyaman	15%	18 bin ton

Sayın Genel Müdürüm bu konuyu çok önemsiyoruz. Sizde de illere göre badem üretimi tablosu vardı. Mersin, Türkiye badem üretiminin alan olarak yüzde 7,60'ını temsil ediyor. Adıyaman ise yüzde 15'ini temsil ediyor. Verileri aldığım yıla ait bunlar. 2022'de yüzde 22'ye ulaşmıştı. Rakamlara bakıldığında; yüzde 7,6 ile 29.000 bin ton üreten Mersin, yüzde 15 ile 18 bin ton üreten Adıyaman var. Dünyanın hiçbir yerinde ağaç başı 28 kg verim olayı yoktur. Hatta en teknik bahçeciliği yapan Avusturalya da bile yok. Mersin'de kapama bahçe bile yoktur. Teknoloji kullanımı eksik. Otomasyon sistemli bahçe bile yoktur ancak veriler bu şekilde giriliyor. Özellikle kıyı şeridindeki illerin hepsinin tonajı yüksek giriliyor. Böyle olunca üreticide şöyle bir intiba uyandırıyor; kaçak yollardan gelen badem oradaki üretici adına müstahsil kesiliyor ve bunu İl Müdürlüklerimizde biliyor. Sayın Genel Müdürüm

bu durumu İl Müdürlüklerimize bildirirseniz çok iyi olur. Dünyanın hiçbir ülkesinde ağaç başı verim bu kadar yüksek değildir. Mersinde dağlık alanlardaki ağaçlar seyrek ve genel olarak çağla döneminde satılır. Çağla döneminde satılan bir ağacın verimi tespit edilemez.

Tarım ve Orman Bakanlığı Bitkisel Üretim Genel Müdür Yardımcısı İhsan Emiralioğlu: İnceleyip dönüş yapacağım. Son söylediğiniz cümle ile alakalı bu durum. Çağla döneminde satış söz konusu olduğu için, yaş meyvenin ağırlığının fazla gelmesinden kaynaklı bir durum.

Kâhta Sert Kabuklu Meyve Üreticileri Birliği Başkanı Mehmet Sena Yıldırım: Sayın Genel Müdürüm, ağırlıklı olarak dünyanın bütün ülkelerinde rakamlar kuru badem üzerinde tespit ediliyor. Türkiye’de çağla sebze olarak kullanıldığı için veri tablolarına yaş badem olarak girmiyor. O dönem tüketilen bademin üretim kayıtlarında kuru badem olarak geçmemesi gerekiyor. Ankara’da, Balıkesir’de ve Çanakale’de öyledir. Kıyı kesimindeki bütün illere ağaç başına çok yüksek verim yüklüyorlar. Böylece üretim çok yüksek görünüyor. Yani 2022’de Türkiye’nin gerçekte ürettiği rakam Sayın Genel Müdürüm badem içi olarak 23 bin ton. Bunu belgeleyemiyorum. Çünkü belgeleme yetkimde yok. Bu bahsettiğim illerden Antalya’daki bahçeleri ve Türkiye’deki bütün bahçeleri de gezdim. Çünkü bizim birliğimiz sadece Adıyaman ve Kâhta ile sınırlı kalmadı. Türkiye’yi temsil ediyor. Hastalık ve zararlı uygulamalar konusunda sosyal medyayı da aktif bir şekilde kullanıyoruz. Bütün bilgilendirmeleri yapıyoruz. Dönemsel hastalıkların gelişini haberdar ediyoruz. Onun için hepsini geziyoruz. Bu bahsettiğimiz kıyı şehrindeki illerde teknik bahçeler çok nadirdir. Genel olarak geleneksel üretim yapılıyor. Bu konu hakkında eğer bizim Tarım Bakanlığı’na ve İl Müdürlüklerine bildiri giderse ve gerçek verileri girerlerse, daha sağlıklı yorum yapılabilir. İthalata da ne kadar ödediğimiz ortaya çıkar. Belki kaçak girişlerin yolunu da kapatmış oluruz.

Tablo: Bir Kilogram Kabuklu Bademin Alım Gücü

Yıllar	Kabuklu badem Kg Fiyatı	Alabildiği Gübre	Alabildiği mazot
2016	8,56 TL	16 kg	2,21 Litre
2023	50 TL	2,27 kg	1,21 Litre

Yıllara göre kabuklu bademin kg fiyatı verilerine bakmak istiyorum. Daha öncede ifade ettiğim üzere üretici bahçelerini sökmeye başladı ve bu çok acı bir durum. 2016'da kabuklu bademin Türkiye fiyatı 8,56 lira. 2023'te ise 50 lira. Sizin grafiklerinizde 60 lira yazıyor ama o üst limitti. 180 randıman çarpı 35 olarak hesaplanıyor. Türkiye'deki badem veriminde kabuğun içe oranı yani randımanı yüzde 30'dur. Dolayısıyla fiyat hiçbir zaman 60 lirayı bulmuyor. 1 kg bademle alınabilen gübre miktarı 16 kg'dır. Bugün 50 lira olan 1 kg bademle ortalama 2.27 kg gübre alabiliyorsun. Sayın Genel Müdürüm üreticinin burada kaybı yüksek. 16 kg'dan 2,27 kg'a düşmüşüz. Sayın Genel Müdürüm bunu siz isterseniz tarafınıza tablo olarak ta gönderebiliriz. 2016'da yine üretici, 1 kg badem ile 2.21 litre mazot alırken, 2023'te 1.21 litre mazot alabiliyor. Mazot fiyatı çok yükseldiği halde 1.21 litre alabiliyor. Ancak gübreye baktığımızda ben ilacı da ekleyecektim, çok fazla tüketim kalem olduğu için biraz daha afaki kalır diye eklemedim. İlaçta da yine çok ciddi bir alım gücü düşüşü var. İşçilikte yine alım gücü düşüşü var. Çünkü 2 yıl önce bizim 100-150 lira yevmiye ödediğimiz işçilere, 500-600 lira ödemeye başladık. Bademin fiyatı 2 kat artmış. Yani bademde işçilik 4 kat artarken fiyat 2 kat artmıştır.

Sonuç olarak; Sayın Genel Müdürüm ve değerli katılımcılar, badem üreticisini korumak ve badem üretimini devam ettirmek istiyorsak, ithalat gümrük vergilerinin 2017 yılı seviyelerinde olması gerekmektedir. Biz bütçeden badem üreticisine ek ödeme istemiyoruz. Bizi destekleyin de demiyoruz. Sayın Genel Müdürüm, Avrupa ve ABD'deki üretim modellerini de inceledim cevizde de büyük ihtimalle böyledir.

Mesela Hırvatistan gibi küçük bir ülkede bile konvansiyonel üretim yapıyorsanız, hektarda 1000 Euro, ekolojik üretim yapıyorsanız da hektarda 2000 Euro destek alıyorsunuz. Aynı zamanda işçilik, gübre, mazot ve ilaçta artı sübvansiyonlu. Yani bir üretici eğer 1 kg badem üretiyorsa onu 1 Euro'ya sattığında 1 Euro kazanıyor. 2 Euro'ya sattığında 2 Euro kazanıyor. Maliyetlerin tamamı bir şekilde devlet tarafından destekleniyor. Hırvatistan Tarım Bakan Yardımcısı beni iki defa davet etti ve kendisiyle görüştüm. Şu cümlesi çok çok önemliydi; "Hırvatistan devleti 7,5 milyon Euro luk badem ithalat ediyor, bu para benim ülkemin dışına çıkıyor." dedi. 7,5 milyon Euro luk bademi eğer kendi ülkemde üretsem ben kârdayım. Çünkü kendi vatandaşım işin içine girecektir. Her bir dolaşımda vergi olarak devlete geri dönecektir. Yani Türkiye'nin de aslında olaya böyle bakması gerekiyor. Ama biz gerçekten badem üreticileri olarak devletten yani bütçeden herhangi bir şey istemiyoruz. Çünkü zaten bütçenin durumunu biliyoruz. Bütçenin gelirini artıracak olan davranışları istiyoruz. Bunlar nedir? İthalat gümrük vergileri. En azından ülkemiz bu eşiği geçene kadar ithalat gümrük vergilerini yükseltirse hem badem hem de ceviz üreticisi para kazanmaya başlar ve gelecekte de ithalatçı değil ihracatçı ülke olmayı başarabiliriz. Yine yurda kaçak yollarla giren bademlerin girişini engellemek gerekiyor. Çünkü vergisiz geliyor. Bu bahsettiğim illerde müstahsil faturaya tabi tutuluyor. Sayın Genel Müdürüm bu sanırım Bakanlığımızın yetkilerinde. Dahili işleme rejiminin iptal ettirilmesi gerekiyor. Dahili işlemeyle yurt dışından getirilen bademde, herhangi bir vergi ödenmeden Türkiye'ye sokuluyor ve teminat gösteriliyor. Türkiye'de bunu işleyip tekrar ihraç kayıtlı olayına geçiyor. Gerçekte getirdiği bademin bir kısmını içeride tutuyor birde Türkiye'den aldığı kötü bademleri dışa gönderiyor. İyi bademler içeride kalıyor. Bu da bizim rekabet gücümüzü ve fiyatlarımızı azaltıyor. Zaten üretici hani bahsettiğim gibi 40 liraya mal ettiğini 50 liraya sattığında zaten bahçesine masraf edemiyor. Masraf edemediği için hem kalite düşüyor hem

de insanlardaki azim ve şevk düşüyor. Bu sene 800 dönüm badem bahçesi söküldü. Eğer vergiler yükseltilmeseydi büyük ihtimalle bu rakam 5.000-10.000 dönümü bulacaktı. Yazıktır bu insanlar çok emek verdi. 5 yıl hiç ürün almadan umut ettiler.

Yine referans kıymet değerlerinin artırılması gerekmektedir. Bademde referans yüzde 15 vergi arttırılırken 6.900 olan referans kıymet değeri 6.300 dolara düşürüldü. Cevizde de büyük miktar düşürüldü. Yani bu da tonda yaklaşık olarak 94 dolar tekrardan düşüş yapıldığı anlamına geliyor. Bunlardan bir veya bir kaçını yapmadığımız takdirde badem üreticisi para kazanamayacak. Kazanamadığında bahçesine bakamayacak. Bakamadığında da ürün alamayacak ve ileriki yıllarda 2021 yılından beri her platformda dile getirdiğim gibi badem bahçeleri sökülecek. Badem üreticisi bahçesini sökmek durumunda kalacaktır diye söylüyorum, bu sene oldu. Daha da hızlanacak bu söküm olayı. Bürokratlarımızdan, Bakanlığımızdan beklediğimiz şey, badem ve ceviz üreticisini ayakta tutabilmenizdir. Mamulünüzdür insanların aklının yüzde 80'i gözündedir, gördüğüne inanır. Siz de bir insana 100 lira verin deyin ki bir ağaç dikin, o ağaçtan 100 lira kazanacaksınız yapmaz. Bütün maliyetini verseniz bile komşusunun kazandığını görse gider o 100 lirayı bulur ve o işi yapar. Badem bizim ihtiyacımız ve hala yaklaşık badem ithalatına 150 milyon dolar para ödüyoruz. Bakanlık verilerinde 115 milyon dolar olarak geçiyor. Ancak Sayın Genel Müdürüm, ülkeye giren kaçak bademleri de saydığımızda 150'nin üzerinde. Ben hepinize teşekkür ediyorum.

Celal Toprak: Biz teşekkür ederiz. Olayın bir de sosyal bir boyutu da var. Bunu da ben paylaşmak istedim. Yani Adıyaman ekonomisinin bu noktada iyi değerlendirilmesi gerekir. Bahçedeki ağaçların sökülmesi, sadece söküm ile açıklanacak bir durum değil. Mehmet Sena Bey'de buna dikkat çekmek istedi.

Kâhta Sert Kabuklu Meyve Üreticileri Birliği Başkanı Mehmet Sena

Yıldırım: Celal Bey, kısa bir ilave yapayım. Bakanlık verilerine göre; 2013 – 2021 yılları arasında sadece ilçemiz için 6.000 – 7.000 dekarlık bahçe artışı söz konusu. 2021 yılından sonraki yaklaşık 3 yıldaki artış ise sadece 1.000 dekar. Bu bahçelerde Orman Genel Müdürlüğü’nün köylülere verdiği yüzde 65’lik hibeden dolayı kuruluyor. Yoksa büyük alanlarda bahçe kurulumu gerçekleşmiyor.

Celal Toprak: Ahmet Bülent Kasap zaman zaman bu konuda bizleri bilgilendiriyor. Fakat bu konu daha çok kamuoyunda konuşulmalı diye düşünüyorum. Yoksa Mehmet Sena Bey Özbekistan’a gidecek. Çünkü olay o noktaya doğru gidiyor. Bu, çok istediğimiz bir şey değil diye düşünüyorum. Şimdi ceviz konusunda benzer bir bilgilendirmeyi de Ceviz Üreticileri Derneği Başkanı Ömer Ergüder Beyefendi yapacak. Buyurun Başkanım.

Ömer Ergüder

Ceviz Üreticileri Derneği Başkanı



Ceviz Üreticileri Derneği Başkanı Ömer Ergüder

Teşekkür ederim. Aslında Mehmet Bey'i dinlerken, ne kadar ortak noktamız olduğunu bir kere daha anladım. İki sektör içinde Kâhta Sert Kabuklu Meyve Üreticileri Birliği ile Ceviz Üreticileri Derneği'nin yakın çalışmasında çok büyük fayda var.

Bende Mehmet Bey gibi maalesef sektörümüzle ilgili çok iyi durumlardan bahsedemeyeceğim. Türkiye'nin bir kuruyemiş tüketicisi olması, bizim gibi yetiştiriciler için son derece önemli. Türkiye'deki kişi başı ceviz, badem gibi kuruyemiş tüketimi, ABD ve Avrupa ülkeleriyle kıyasladığında oldukça yüksektir. Uzakdoğu'da ise Hindistan çok önemli bir tüketicidir. Ülkemiz çok önemli bir pazarın merkezinde yer alıyor. Yetiştiriciler olarak bu bizim için çok önemli bir avantaj. Zaten büyük bir kısmımız, sektöre yatırımlarımızı bu sebeplerle yaptık.

Mehmet Bey, sektör olarak rekabetçi olamıyoruz demişti. Katılıyorum, çünkü sektörümüz büyüyemiyor. Bugün Türkiye'deki organize (kapa-ma bahçe) ceviz bahçelerinin geçmişi yaklaşık son 10 yılda başladı. Yani birkaç tane 13 - 14 yıllık bahçemiz dışında organize yatırımlar

son 10 yıl içerisinde başlayan yatırımlar. Dolayısıyla, sektörümüz halen çok küçük ve emekleme seviyesinde. Sektörü emekleme seviyesinden ayağa kaldıracak ve yürütebilmek için sadece bizim çabalarımız yetmiyor. Bu çok aşikâr bir durumdur.

Cevizde Kaliforniya, Çin ve Şili dünya devleridir. Çin'in bu seneki rekoltesi yaklaşık 1,5 milyon ton. Kaliforniya'nın 750 milyon ton, Şili'nin ise 170 - 180 milyon ton civarında. Türkiye'de rakamlarımız maalesef Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) ile hiç bağdaşmıyor. Belirtilen üretim rakamlarının çok daha aşağısındayız. Derneğimizin rakamlarımıza göre ticari ceviz üretimi 45-50 bin ton civarında seyrediyor. Halbuki TÜİK'e baktığımızda yaklaşık 300 bin ton civarında bir rakam görüyoruz. Bir de bunun üzerinde ithalatımız mevcut. İthalatta kendimize kesinlikle yetmiyoruz. Bizim rakamlarımız ürünün yüzde 60'ını ithal ettiğimizi gösteriyor. Zaten bugün ulusal zincir ve yerel marketlere giddiği zaman Şili ve ABD menşei etiketlerini görüyorsunuz. Yerli ceviz ticari olarak sektörde çok azdır.

İthalat gümrük vergileri konusunda, Derneğimiz ve Ticaret Bakanlığı 3 yıldır çok sık bir araya geldi. Son dönem Sayın Bakanımız ve ekibiyle durum tekrar incelendi. Yapılan çalışmalar sonucunda da 1 Kasım 2023 tarihi itibarıyla gümrük vergileri artırıldı. Aslında bende serbest ticarete inanan birisiyim. Ancak sektörü başka bir şekilde korumamız çok zor. Çünkü mazot, gübre, elektrik ve ilaçta rekabetçi olamıyoruz. Bugün Kaliforniya'daki veya Şili'deki yetiştiricinin maliyetleriyle bizim maliyetlerimiz arasında maalesef derin uçurumlar var. Biz üretimde rekabetçi olamadığımız için ithalat gümrük vergilerinde Mehmet Bey'in bahsettiği referans kıymet değerlerinin çok önem taşıdığına inanıyoruz. Böylece sektörün korunacağına inanıyoruz. Biz yatırımlara başladığımız yıl cevizde ithalat vergisi yüzde 43 idi. Daha sonra geçen yıl kademe kademe yüzde 4'e kadar düşürüldü. Bakın yüzde 43,

yüzde 15, yüzde 4 ve şimdi Ticaret Bakanlığı ile yaptığımız görüşmeler neticesinde tekrar yüzde 15'e artırıldı. Ayrıca Amerika'ya yönelik ekstra yüzde 10 gümrük vergisi söz konusu. Referans değerleri bizler için önemliydi. Fakat orada Mehmet Bey bademin 6.900 dolardan 6.300 dolara düştüğünü söyledi. Bu ne anlama geliyor. Kilo başına 6,9 dolardan Türkiye'ye ithal edemiyorsunuz. Etseniz dâhil onun üzerinden gümrük vergisi ödemek zorundasınız. Cevizde de, 3.500 dolardan 2.800 dolara düşürüldü. Burada biz önemli bir kalemi kaybettik. Ancak kısmen anlayabiliyorum. Çünkü Ticaret Bakanlığının bizimle yapmış olduğu paylaşımlarda, Bakanlığa bu konuda çok ciddi davalar açıldığını, ithalatçıların çok daha ucuz ithal ettiğini ve yüksek fiyattan gümrük vergisi ödemek zorunda kaldığını aktarıldı. Kısmen anlasam da yetiştiricilik sektörünü negatif şekilde etkiliyor.

Ayrıca Birleşik Arap Emirlikleri'ne bende değinmek isterim. Maalesef gümrük vergileri pozitif bir şekilde yüzde 15 artırıldı. Ancak Birleşik Arap Emirlikleri'nde ceviz, badem, kuru üzüm gibi hiçbir kuruyemiş ve kuru meyve üretimi mevcut değil. Badem ithalatı yüzde 1'e ceviz ithalatı yüzde 2'ye düşürüldü. Yani bugün transit geçişe yol açıldı. Aynı şekilde Bosna Hersek'te ceviz ve bademin neredeyse ağacı bile yok. Peki, ne oluyor? Ukrayna üzerinden savaş öncesi gelen ürünler maalesef Bosna üzerinden sıfır vergi ile Türkiye'ye geliyor.

Kâhta Sert Kabuklu Meyve Üreticileri Birliği Başkanı Mehmet Sena Yıldırım: Sayın Başkanım ben bir araya girebilir miyim?

Ceviz Üreticileri Derneği Başkanı Ömer Ergüder: Buyurun.

Kâhta Sert Kabuklu Meyve Üreticileri Birliği Başkanı Mehmet Sena Yıldırım: Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü (FAO) verilerine göre; hem Bosna Hersek hem de Birleşik Arap Emirlikleri badem ve ceviz üreticisi olarak görünüyor. Üretim yok ama FAO verilerinde öyle gözüküyor.

Ceviz Üreticileri Derneği Başkanı Ömer Ergüder: Bu inanılmaz bir şey. Aslında çok ciddi bilgi kirliliği var. Onun için burada Sayın Genel Müdürümüz İhsan Bey'e ve her Ankara ziyaretinde Bakanlık'taki dostlarımıza önemle istirham ediyorum ki badem ve ceviz konusundaki rapor yazımlarında, toplantılarda, yapılan çalıştaylarda lütfen bizi de haberdar edin. Çünkü bilgi açısından reel sektörün içinde olanlar bizleriz. Yani önümüzdeki rakamlar ve bilgiler o kadar farklı ki, bunları ortak bir platformda paylaşmamız gerekiyor.

Ceviz ve bademde Türkiye'nin durumu tozpembe olarak gösteriliyor. Halbuki bahçeler sökülüyor. Bakın ithalat vergilerinden bahsettim. Yasal olmayan yollardan kaçak giren cevizler ve bademler büyük bir sorunumuz mevcut. Bugün ithalattaki rakamlarımız TÜİK rakamlarında düşük gözüküyor. Çünkü Türkiye'ye giren ceviz ve bademi göremiyoruz. Bugün Mersin ve Hakkâride çok büyük ceviz üreticileri gözüküyor. Bizim bildiğimiz o illerde bir tane bile büyük bahçe bulunmuyor. Ancak doğudan ülkemize yasal olmayan yollardan çok ciddi ürün giriyor. Bunun önünü de kısmen kapatmak için Ticaret Bakanlığı'na ihtisas gümrüklerini önerdik. Nasıl tekstilde bazı ürünlerde ihtisas gümrükleri varsa kuruyemiş sektöründe de bir ihtisas gümrüğü olsun. Biz bu kurulumda maddi manevi her desteği verelim. Buralarda laboratuvarlar kurulsun... Bugün ülkeye nereden ve nasıl ceviz girdiği bilgisine ne biz sahibiz ne de başka mecralar sahip. Ancak biliyoruz ki ürünler çok ciddi kaçakçılıkla ülkemize giriyor. İthalat lobisi kuvvetli bir lobidir. Türkiye'deki kuruyemişçiler ve onların oluşumları da oldukça kuvvetlidir. Biz Bakanlığa müracaat ederek sektör için önemli kazanımlar elde ediyoruz, ithalat lobisi engel olmaya çalışıyor.

Bizim misyonumuz yerli üretimi ve yerli tüketimi artırmak. Yoksa bugün ulusal zincir marketlerde iki sene öncesinin cevizini veya bademini tüketicimize sunacağız. Biz paketlerde sadece paketleme tarihini

nasıl kabul ediyoruz? Neden üretim tarihi de paketlerde bulunmuyor? Ben bunun için geçen yıl iki kez Gıda ve Kontrol Müdürlüğü'nü ziyaret ettim. Bizim büyük dezavantajlarımızdan biri kabuklu cevizin dökme satılması. Bu Avrupa ve ABD'de fileler içinde satışa sunuluyor. Ülkemizde 3 kilo alıyorsunuz minimum 300 gr'ı küflenmiş. Neden? Çünkü eski ürün. Eski ürün olduğunu tüketici bilmiyor. Tüketici yıllardır alıştırmış ve paketlere son derece düşük kalite konuluyor. Yani ülkemizde yüksek seviye bir pazar oluşturamıyoruz. Biz bunu önlemek için bu sene derneğimizin markasıyla bir ulusal markette paketli, etiketli bir halde ürünümüzü ilk defa önümüzdeki ay itibarıyla çıkaracağız. Bir farkındalık oluşturmak, tüketicimizi bilgilendirmek istiyoruz. Tüm bilgiler ürün ambalajın üzerinde yer alacak. Ama diğer cevizlere bakıldığında üretim tarihi yok. Markalı patentli ürünlere baktığımızda da son tüketim tarihini görüyorsunuz. Kabuklu dışarıda satılan ürünler için herhangi bir bilgilendirme yapılmıyor. Gümrük kapılarında teste dahi tutulmuyor.

Celal Toprak: Ömer Başkanım bu noktada uyarı var. Belki onu da bir cümle ile ifade edersiniz. Şeyda Hanım diyor ki kaçak giriyorsa zaten onun testini yapmak asla mümkün değil. Zaten varlığı kaçak. O anlamda da ne yediğimiz konusunda kuşkularımız var. Bence çok önemli bir değerlendirme. Birde toparlarsanız sevinirim. Buyurun.

Ceviz Üreticileri Derneği Başkanı Ömer Ergüder: Tüketicilerimiz ve sizlerle paylaşıyorum. Bizim yerli üretimimizin en büyük avantajı, bahçeden sofraya gelinceye kadarki süreçte en ufak kimyasala maruz kalmıyor. İthal ürünler maalesef yükleme öncesi fumigasyon vb. kimyasal işlemlere maruz kalıyor. Neredeyse sıfır karbon ayak iziyle biz ürünlerimizi tüketicimizin önüne getiriyoruz. Tabi yeterli ürünümüz henüz yok, tüketime yetemiyoruz. Çünkü son yıllarda yaşadığımız engeller ve zorluklar sebebiyle yetemiyoruz. Yeni yatırımları

çekmede çok zorlanıyoruz. Biz neden ceviz ve badem için her yıl yurt dışına birkaç yüz milyon dolar ödüyoruz? Neden biz bir plan oluşturup önümüzdeki 10 - 15 yılda kendimize yeteceğiz demiyoruz? Bu yönde hep birlikte neden bir hedef koymuyoruz? Bu imkansız bir şey değil. Kusura bakmayın bu tür sorunları paylaştığımda biraz heyecanlanıyorum. Benim en büyük arzularımdan bir tanesi. Bunun için Tarım ve Orman Bakanlığı ve Ticaret Bakanlığı ile yakın iş birliğinde olup gerçekleri, reel rakamları paylaşmak gerek diye düşünüyorum. Teşekkür ediyorum.

Son bir şey söyleyeceğim. İhsan Müdürüm, şayet yılda bir kez düzenlenen çalıştaylara dinleyici olarak katılabilirsek çok müteşekkirdiriz.

Celal Toprak: Şu an teknik olarak bazı konuları derinlemesine incelemiyoruz. Bülent Başkanın önderliğinde daha dar katılımlı bir toplantı düşünülebilir. Böylece sorunların çözümüne yönelik daha sağlıklı adımlar atılabilir.

Tayfun Bey sizin de tüm konuşulanları özetleyeceğinizi düşünüyorum. Buyurun söz sizin.

Tayfun Erpek

Doğu Manisa Ceviz ve Badem Üreticileri
Tarımsal Kalkınma Kooperatifi Başkanı



Doğu Manisa Ceviz ve Badem Üreticileri Tarımsal Kalkınma Kooperatifi Başkanı Tayfun Erpek

Mehmet Yıldırım ve Ömer Ergüder'e sektörün temel sorunlarını kapsayıcı bir şekilde ifade ettikleri için teşekkür ediyorum. Bende genel konuların yanı sıra biraz daha geri planda kalmış konuları ele almak istiyorum. Sunumumu da bu bağlamda hazırladım.

İlk olarak ceviz ve bademin üretim, tüketim ve dış ticaret verilerine değineceğim. Burada ABD Tarım Bakanlığının güncel verilerini aldım. Çünkü TÜİK tarafından açıklanan veriler çok tutarlı değil. Böylece ABD Tarım Bakanlığı verilerini inceleyince farkı da anlayabileceğiz. Çünkü daha badem ve cevizin nasıl ifade edilmesi gerektiğini dahi bilmiyoruz. Dünyada badem, iç kuru badem olarak ceviz ise kuru kabuklu ceviz olarak ifade ediliyor. Türkiye'deki verilerin kıyaslanması için ilk önce bu standardın sağlanması gerekir.

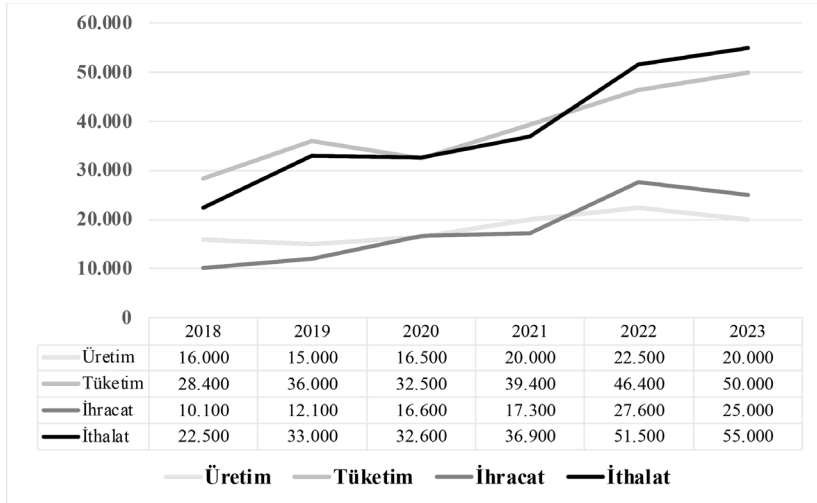
Dünya İç Badem Üretimi – 2023

Ülke	Üretim Miktarı
A.B.D.	1.179.340 ton
Avrupa Birliği	147.700 ton
Avustralya	140.000 ton
Türkiye	20.000 ton
Şili	11.500 ton
Diğer	9.200 ton
Toplam	1.507.740 ton

Kaynak: USDA Tree Nuts Report Ekim 2023

ABD Tarım Bakanlığına göre; 2023 yılında Türkiye’de iç badem üretimi 20 bin tondur. Tüketim miktarı ise 50 bin ton olarak belirtilmiştir.

Türkiye’nin Yıllar İçinde İç Badem Üretimi, Tüketimi, İhracatı ve İthalatı



Kaynak: USDA Tree Nuts Report

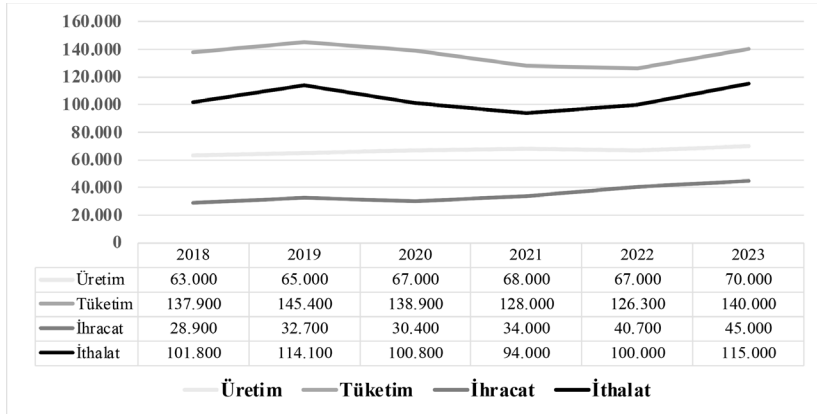
Türkiye'nin yıllar içerisindeki üretim, tüketim, ihracat ve ithalat rakamlarını yukarıdaki grafikte görüyoruz. Dikkat ederseniz tüm veriler iç bademe dönüştürülmüş rakamlar üzerinden anlatılıyor. Grafikte maalesef Adıyaman ve diğer bölgelerde yapılan ciddi yatırımlara rağmen badem üretiminin son 6-7 yılda artmadığını görüyoruz. Hâlbuki tüketimimiz üretime oranla ciddi bir artış gösteriyor.

Dünya Kabuklu Ceviz Üretimi - 2023

Ülke	Üretim Miktarı
Çin	1.400.000 ton
A.B.D.	689.461 ton
Şili	198.000 ton
Avrupa Birliği	150.000 ton
Ukrayna	80.000 ton
Türkiye	70.000 ton
Diğer	78.450 ton
Toplam	2.665.911 ton

Kaynak: USDA Tree Nuts Report

Yine ABD Tarım Bakanlığı verilerine göre; Türkiye'de 2023 yılında 70 bin ton kabuklu ceviz üretimi yapıldı. Tüketim ise üretilen rakamın iki katıdır. Dolayısıyla 70 bin ton gibi büyük bir ceviz açığımız vardır.



Kaynak: USDA Tree Nuts Report

Türkiye’de cevizin son 6-7 yıldaki üretim ve ticaret verilerine bakıldığında önemli artışların olmadığını görüyoruz. Son yıllarda çok ciddi ceviz fidan dikimi yapılmasına rağmen üretimde de ciddi bir artış görünmüyor. Bu konunun üzerinde durulması gerektiğini düşünüyorum.

Mehmet Bey ve Genel Müdürümüz İhsan Bey sunum yaparken Mersin’de ağaç başına alınan verimden bahsetti. Cevizde 40 kg, bademde 28 kg olarak not almışım. Badem zaten konuşuldu. Ancak ceviz için Mersin’de ağaç başına 40 kilo verim alınması gibi bir durum hiçbir şekilde söz konusu olamaz. Yeşil kabuklu bir şekilde bile değerlendirilse bu rakam çok yüksek. Dolayısıyla TÜİK tarafından açıklanan bu veriler üzerinde ciddi durulması gerekiyor. Bir rehabilitasyon çalışmasının yapılması gerektiği aşikar. Bu konuyu da özellikle vurgulamak isterim.

Yine Genel Müdürümüzün sunumundan ceviz ve bademde sertifikalı fidan desteği olarak dikim yapanların az olduğunu anladım. Biraz şaşırdım diyebilirim. Çünkü bu yıl itibarıyla sertifikasız fidan dikimi yapılmamaya başlandı. Sertifikalı fidanla dikim yapanların bu kadar az bir kısmının destekten yararlanmasının araştırılması gerektiğini düşünüyorum.

Tarım ve Orman Bakanlığı Bitkisel Üretim Genel Müdür Yardımcısı İhsan Emiralioglu: Mevcut üretim yapılan alanının şu kadarı sertifikalı dikim desteğiyle kuruldu diye ifade etmeye çalıştım.

Doğu Manisa Ceviz ve Badem Üreticileri Tarımsal Kalkınma Kooperatifi Başkanı Tayfun Erpek: Yine de bana az geldiğini düşünüyorum.

Tarım ve Orman Bakanlığı Bitkisel Üretim Genel Müdür Yardımcısı İhsan Emiralioglu: Bence az değil. Çünkü yıllar öncesindeki bahçelerde bu mevcut alanın içerisinde. Toplam ceviz ve badem bahçesi dönümü üzerinden hesaplama yapıldı. Yani sertifikalı fidan desteği

verilmeden önce kurulan bahçelerde hesaplamaya dahil ediliyor. Son yıllarda kurulan bahçelerin tamamına yakını sertifikalı fidan desteğinden yararlanmış durumda.

Doğu Manisa Ceviz ve Badem Üreticileri Tarımsal Kalkınma Kooperatifi Başkanı Tayfun Erpek: Teşekkür ediyorum. Mehmet ve Ömer

Başkanın bahsettiği temel konuların dışında bazı konulara değinmek istiyorum. Özellikle Bademle ilgili TARSİM sigortası konusu önemli. Badem don riski yüksek olan bir ürün. Don dâhil edildiğinde sigorta pirimleri ortalama tutarın yüzde 5 ila 8'i arasında. Oldukça yüksek bir oran. Asıl sorun ise don hasarlarında yüzde 10 muafiyet, yüzde 30 müştereklik uygulanması var. Yani üretici ürünü sigorta yaptırsa dahi ilk yüzde 10'luk kısımda herhangi bir tazminat elde edemiyor. Yüzde 10'u aşan kısımda da yüzde 30'ü üretici üstelenmiş oluyor, yüzde 70'lik kısmı sigorta tarafından karşılanıyor. Burada en az yüzde 5'lik bir prim ödendiğini de düşünürsek yüzde 50'lik bir zararda; zararın sadece yüzde 23'ü sigorta kapsamında temin edilmiş oluyor. Yüzde 30'luk bir zararda ise; yüzde 9'luk kısmı karşılanıyor. Bu da hem yatırımcı için hem de sonradan kurulacak bahçeler için ciddi bir engel teşkil ediyor. Dolayısıyla bu sigortaların daha kapsayıcı olması yatırımcıyı da teşvik etmesi açısından önemli olacaktır.

Bunun için türe ve bölgeye göre prim farklılaştırması yapılabilir. Yani daha az riskle üretim yapan üreticilerin daha düşük prim oranlarıyla sigorta yapması sağlanabilir. Hasarsızlık indirimleri de mevcutta var ancak don konusunda da hasarsızlık indirimi uygulanmıyor. TARSİM açısından daha detaylı bir çalışmanın faydalı olacağını düşünüyorum.

Bademde Sorunlar ve Çözüm Önerileri

Sorun:

İklim değişiklikleri - İlkbahar geç donları

- Tür Seçimi

Çözüm Önerisi:

Yatırım destekleri ve yıllık desteklerle yönlendirme

TARİM primleri ile yönlendirme

Yaşanılan aşırı hava olayları zaten don konusunda sorunlu olan badem için daha hayati bir noktaya geldi. Burada da tür seçimi çok önemli. Bu konuda “Kâhta” gibi ilerlemiş bölgeleri dışarıda bırakırsak Bakanlığın sağladığı destekler, hibeler, sübvansiyonlar bu tür seçimiyle ilişkilendirilebilirse en azından bir sinyal etkisi de olacaktır. Yani yatırımcılar hangi bölgede hangi türleri dikmelerinin faydalı olacağını görecektir.

Sorun:

Su kaynaklarının kısıtlılığı

- Her 1 kg badem ya da ceviz için yaklaşık 5-8 ton su gerekiyor.

Çözüm Önerisi:

Su biriktirme havuzlarının ruhsatlandırılması

Su biriktirmenin teşvik edilmesi

Diğer bir konuda badem ve cevizde suyun kullanımıdır. Her geçen yılda yetiştiricilikte suya erişmek zorlaşıyor. Yer altı suları yoğun bir şekilde kullanılmasına rağmen yeterli olmuyor. Yazları kurak, kışları yağışlı geçen bölgelerde kışın derelerden ve belirli kaynaklardan yü-

zey sularının biriktirilerek yaz aylarında kullanılması çok büyük önem arz ediyor. Burada su biriktirme havuzlarının ruhsatlandırılması konusunda bir belirsizlik mevcut. Bu alanlara ruhsat ve teşvik verilmesi gerekir. Su biriktirmenin sadece ceviz ve badem için değil tüm tarım ürünleri için önemli olduğunu düşünüyorum.

Sorun:

%1 KDV’li satışlarla KDV alacağının taşınmasının süreklilik kazanması, hatta artmaya devam etmesi

KDV alacağının enflasyon ortamında erimesi

Çözüm Önerisi:

KDV iadesi prosedürünün ÇKS ile ilişkilendirilmesi

- Sertifikalı fidan ile bahçe kurulumunda desteğe hak kazanılması durumunda KDV iadesi hakkı elde edilmesi

Yatırımcıların, yatırım aşamasında KDV alacağı oluyor. Sonrasında yapacağı satışlarla bu KDV alacağını geri alamıyor. Çünkü yüzde 1’lik bir KDV ile satışlarını gerçekleştiriyor. Diğer taraftan üretim esnasında yüzde 20 KDV maliyeti oluyor. Aynı zamanda KDV alacağı enflasyonist ortamda eriyor. Bu anlamda KDV iadesinin “Çiftçi Kayıt Sistemi” ile ilişkilendirilmesinin yatırımlar açısından etkili olduğunu düşünüyorum.

Sorun:

İthalat güvenliği

Sağlıklı istatistik eksikliği

Çözüm Önerisi:

İhtisas gümrüğü

Bu iki üründe de ithalat güvenliği maalesef yok. Böyle olunca da sağlıklı veriye ulaşmakta zorlaşıyor. Az önce konuşmacılarımız zaten sorunun çözümüne değindi. Bu nedenle ihtisas gümrüğü konusuna değinmeyeceğim.

Ceviz ve Bademde Diğer Sorunlar:

- Know-how eksikliği
- Yetişmiş/uzmanlaşmış eleman eksikliği
 - Bahçelerde/İşletmelerde
 - Bakanlık birimlerinde
 - Ziraat Bankası'nda
 - TARSİM'de
- Orman arazilerinin verimsizliği

Ceviz ve bademde en önemli eksiklik yeterli uzmana ve bilgiye sahip değiliz. Diğer taraftan bu konuda ihtisaslı birimlerin olmasının gerektiğini düşünüyorum. Çok teşekkür ederim.

Celal Toprak: Bu değerli bilgiler için çok teşekkür ederim. Az önce altını çizdiğiniz 'yeterli uzmana ve bilgiye sahip değiliz' ifadesi sizin gibi isimler bu sektöre dâhil oldukça çözülecek. Bizde daha doğru bilgileri almaya devam edeceğiz. Çok verimli bir toplantı oldu. Bu arada çok fazla teknik soru geldi. Bunları sizlere özelden iletacağız.

Bu arada Orhan Bey eklemek istediğiniz herhangi bir şey var mı? Yoksa ben İhsan Bey'e son sözü verip sonra da Bülent Bey'le kapatmak istiyorum. Eğer uygun görürseniz efendim. İhsan Bey söyleyeceğiniz, ekleyeceğiniz bir şey var mıdır? Efendim.

KAPANIŞ

Tarım ve Orman Bakanlığı Bitkisel Üretim Genel Müdür Yardımcısı İhsan Emiralioglu

Çok teşekkür ederim. Öncelikle söylenenlerle ilgili birkaç şey söylemek isterim. Genel Müdürümüz de gelip bir selamlama yapmak istiyor. Kendisi gelinceye kadar değerlendirme yaparım isterseniz. Ben bu toplantıya katılmaktan dolayı çok mutlu oldum. Bütün Sivil Toplum Kuruluşlarımız, hem Ömer Bey, hem Mehmet Sena Bey, hem Tayfun Bey bize sektörle ilgili çok detaylı ve açıklayıcı bilgiler verdiler.

İşini çok iyi takip eden bir ekip var. Öyle gördüm. Kesinlikle kuru ceviz ve badem ülkemiz için gerçekten çok özel ürünler. Biz de bu ürünlere gerçekten kıymet veriyoruz. Son 10 yıllık süreçte bu iki ürünlerdeki bahçe alanlarının artırılması noktasında İl Müdürlüklerimiz bu konuda ciddi gayretler gösterdiler. TÜİK verilerimiz de hatalar olabilir ama ben ce bizim verilerimizi siz daha çok dikkate alın Tayfun Bey. Bunu yüz yüze geldiğimizde daha detaylı bir şekilde irdeleriz. Sizinle tartışırız ama ben şunu söyleyeyim bizim 1.644.000 dekar olan ceviz alanımızın 1.250.000 dekarı zaten çiftçi kayıt sisteminde kayıtlı. Bizzat üreticilerimiz tarafından beyan edilen ve kontrol edilen, ceviz bahçesi diye kayıt altına alınan alanlar. Yani bu bahçeler hâlihazırda mevcut. Bunları yok saymak doğru olmaz. Bunların büyük bir kısmı da az önce sizin de bahsettiğiniz gibi sertifikalı tohum, sertifikalı fidan desteklemesiyle kurulmuş durumda. Üreticinin bizzat müracaat edip fidan faturasını, sertifikalı fidan belgesini getirip akabinde İl Müdürlüğü, İlçe Müdürlüğü teknik elemanları tarafından kontrol edilen teyitli alanlardır. An-

cak bunların verimliliği tartışılır. Mesela Mehmet Sena Bey'in Mersin ili ilgili verdiği bilgileri not aldım. Çok dikkat çekici bir noktaydı. Buna kesinlikle bakacağız. Çünkü bu sene içerisinde ceviz konusunda Mersin'deki verim 50 kg değil, 27 kg olarak gözüküyor. Yine de bakacağız ve değerlendireceğiz. Ancak şunu bilin ki, biz ceviz ve badem üreticilerinin nasıl büyümesi için sarf ettiysek, Tarım Bakanlığı olarak, Devlet olarak üretimlerinin sürdürülebilirliği noktasında da aynı gayreti göstereceğiz. 2021-2022 yıllarında pandemi, savaş vb. olağandışı olaylar yaşandı. Bu dönemde yaşanan bazı sorunlar var doğrudur ama bunları baz alarak hareket etmeyelim. Şu an sürecin normalleşmesiyle beraber Tarım Bakanlığı ve Ticaret Bakanlığı birlikte aldığı kararla Gümrük Vergilerinde üretici lehine belli bir düzenleme gitti. Bu düzenlemeler emin olun ki devam edecek. Siz bu konudaki taleplerinizi bizimle çok paylaşırsanız, biz çok seviniriz. Her zaman kapımız açık. Ben 3-4 aydır buradayım. Yerinizde sizi ilk fırsatta ziyaret etmek ve sohbet etmek isterim. Yolunuz düşerse sizleri burada misafir etmek isteriz.

Diğer taraftan Tayfun Bey'in söylediği su havuzlarının zirai krediler kapsamına alınması ve desteklenmesi gündemimizde olan bir konu. Ben de bunun böyle olması gerektiğini düşünüyorum. Çünkü artık su kısıdının olduğu özellikle iklim değişikliklerinin çok gündemde olduğu bu dönemde, membran havuz veya beton havuzlarla yapılan sulama havuzları da Ziraat Bankası'nın kredileri arasına girmeli. Belki bu yıla olmaz ancak önümüzdeki yıllarda bu konunun çözüleceğine emin olabilirsiniz. Bu konu sıklıkla gündemimizde konuşuluyor.

Diğer bir konu ise yurtdışından kaçak giren badem ve cevizler. Bu bizim doğrudan Genel Müdürlüğümüzün konusu değil ancak not aldım. Bu konuda nasıl tedbir alabiliriz diye ilgili Genel Müdürlükle birebir gidip paylaşacağım. Doğrudan Ticaret Bakanlığının görevi olsa da nihayetinde biz üretimi korumakla mükellefiz. Bu iki tane ürünle ilgili bahçe tesislerimiz ve üretim artışı var. Gelişen bir sektör olduğu

için henüz üretimle ilgili girdi maliyetlerini yeterince düşüremedik. Biraz daha Amerika'daki, Şili'deki gibi ölçek ekonomisine yönelerek maliyetleri düşürmeliyiz. O ülkelerdeki bahçelerin büyüklükleri belli. Ayrıca gıda milliyetçiliği noktasında bizim de mutlaka alacağımız gümrük vergisi tedbirleriyle içerideki üreticiyi korumak durumundayız. Genel Müdürümüz aramıza katıldı.

Celal Toprak: Genel Müdürümüz bağlana kadar Orhan Bey eklemek istediğiniz bir konu var mı?

BÜGEM Tarla ve Bahçe Bitkileri Daire Başkanlığı Meyvecilik Birim Koordinatörü: Bademle ilgili bir tespitim var. TÜİK verilerine göre Türkiye badem alanı 632 bin dekar. Bu alanın 560 bin dekarı Çiftçi Kayıt Sistemi'nde kayıtlı. Çiftçi kayıt sistemi verileri de tapu kadastro bilgi sisteminden anında kontrol edilebiliyor. Çiftçinin arazisinde ekili ve dikili bulunan alanları personelimizde denetliyor. Bunu belirtmek istedim. Teşekkürler.

Celal Toprak: Genel Müdürümüz aramıza katıldı buyurun Genel Müdürüm söz sizin.

Tarım ve Orman Bakanlığı Bitkisel Üretim Genel Müdürü Uğur Erdem

Merhabalar, Bakanlık nezdinde katıldığım bir toplantı nedeniyle geç katıldım. Kusura bakmayın hepinizden özür diliyorum. Bu toplantının tekrarını en yakın zamanda yapalım. Biz sizleri burada da ağırlarız. Ömer Bey, sanırım birkaç defa da Bakanlığımıza geldi diye biliyorum. Benimle bir teması olmadı ama ben duydum. O yüzden İhsan Bey’de, Orhan Bey’de konuya hâkim arkadaşlarımız zaten. Bizim ekibimizin güçlü bir ekip. Biz sadece ceviz ve bademde değil bütün üretim çeşitlerinde, üreticiden yanayız. Üretici kazanacak ki biz burada rahat oturabilelim. Üretici rahat edecek ki bizde rahat edeceğiz. O yüzden biz bütün aşamalarda üreticilerden yana tavrımızı koyuyoruz. Ancak eksiğimiz elbette vardır. Bunları hep beraber tamamlayacağız. Çünkü bu bütün mekanizmalar, daha, doğrusu tarafların ortak hareket ettiği yerde ancak başarıya ulaşabiliriz... Benim olmadığım zamanda toplantıda neler konuşuldu bilmiyorum. Ama en azından badem ve ceviz için yaptığımız son düzenleme umarım bir miktar sektöre iyi gelir. Daha doğrusu biz üreticiler tarafında olduğumuz için bizim tarafımızı memnun etmiş olabilir ama kuruyemişçiler noktasında nasıl algılandı onu bende çok merak ediyorum.

Celal Toprak: Çok teşekkür ediyoruz efendim. Sizin Genel Müdürlüğünüzü biz ekonomi gazetecileri olarak yakından tanıyoruz. Daha iyisi nasıl olur? Derdimiz bu. Bu noktada çatı örgüt İstanbul Ticaret Borsasının önderliğinde bu konuya ilişkin yeni toplantılar yapılsın isteriz. Ben son sözü her zaman olduğu gibi Ahmet Bülent Kasap’a vermek istiyorum. Çatı örgüt olarak size çok iş düşüyor. Bütün kurum ve kuruluşları, STK’ları ve bürokrasiyi belki zaman zaman ya da daha sık bir araya getirmek gibi bir misyon çıktı size buradan diye düşünüyorum. Buyurun efendim söz sizin.

İstanbul Ticaret Borsası Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap

Değerli konuklarımız, İstanbul Ticaret Borsası adına; kıymetli katılımlarından dolayı Tarım ve Orman Bakanlığı Bitkisel Üretim Genel Müdürü Uğur Erdem'e ve Genel Müdür Yardımcısı İhsan Emiralioğlu'na, Kâhta Sert Kabuklu Meyve Üreticileri Birliği Başkanı Mehmet Sena Yıldırım'a, Ceviz Üreticileri Derneği Başkanı Ömer Ergüder'e, Doğu Manisa Ceviz ve Badem Üreticileri Tarımsal Kalkınma Kooperatifi Başkanı Tayfun Erpeke ve Moderatörümüz Güvenilir Ürün Platformu Başkanı Gazeteci Celal Toprak'a bir kez daha teşekkür ederim.

Tabii toplantımızın arka planında emeği geçen herkese ve dinleyicilerimize de şükranlarımı sunuyorum. Hepinizi saygıyla selamlıyorum.

yenigüri

ORGANİK DİYE KANDIRIYORLAR

Fiyatı nedeni ile gündemden düşmeyen yumurta, sektör toplantısında ele alındı. Üretici, akademisyen ve ilgili kamu kurumlarının katılımı ile gerçekleşen toplantıya kuş gribi ve organik yumurta ile ilgili yanlış bilinenler damgasını vurdu.



İstanbul Yumurta Üreticileri Toplantıları ve İş Adamları Derneği (İSTYUMDER) Başkanı ve İSTİB Meclis Üyesi Necati Yıldırım



■ İSTANBUL Ticaret Borsası'nın Güvenilir Ürün Platformu desteği ile düzenlenen 'Borsa Meydanında Sektörler Konuşuyor' toplantılarında bu ay yumurta sektörünün sorunları konuşuldu. Webinar ortamında gerçekleştirilen 'Yumurta Sektörünün Sorunları ve Çözüm Önerileri' başlıklı toplantıya, Tarım ve Orman Bakanlığı, İktisadi ve Sosyal Politikalar Bakanlığı, Genel Müdürü Salih Çelik, Yumurta Üreticileri Merkez Birliği

(YUM-ÖİR) Başkanı İbrahim Afyon, Başmakçı Tavukçuluk Kooperatifi Başkanı Nevzat Tezcan, İstanbul Yumurta Üreticileri Toplantıları ve Derneği (İSTYUMDER) ve İSTİB Meclis Üyesi olarak konuşan diğer İstanbul Yumurta Üreticileri ve İş Adamları Derneği (İSTYUMDER) ve İSTİB Meclis Üyesi Yıldırım, geçen tava-

bu organik yumurta konusuna dikkat çekerek, "Türkiye'nin her köşesinde, marketlerin rafında binlerce organik yumurta

Refleks



Organik diye satılan yumurtanın çoğu sahte

Refleks

İstanbul Ticaret Borsası'nın Güvenilir Ürün Platformu desteği ile düzenlenen 'Borsa Meydanında Sektörler Konuşuyor' toplantılarında bu ay yumurta sektörünün sorunları konuşuldu. Webinar ortamında gerçekleştirilen 'Yumurta Sektörünün Sorunları ve Çözüm Önerileri' başlıklı toplantıya Tarım ve Orman Bakanlığı, İktisadi ve Sosyal Politikalar Bakanlığı, Genel Müdürü Salih Çelik, Yumurta Üreticileri Merkez Birliği Başkanı İbrahim Afyon, Başmakçı Tavukçuluk Kooperatifi Başkanı Nevzat Tezcan, İstanbul Yumurta Üreticileri Toplantıları ve İş Adamları Derneği (İSTYUMDER) Başkanı Necati Yıldırım konuşmacı olarak katıldı. Güvenilir Ürün Platformu Danışma Kurulu Üyesi Ahmet Coşkunaydın'ın moderatörlüğünde gerçekleştirilen toplantıda İSTYUMDER Başkanı Necati Yıldırım, geçen tavuk yumurtası ve organik yumurta konusuna dikkat çekerek, "Türkiye'nin her köşesinde, marketlerin rafında binlerce organik yumurta satılıyor. Ancak bu miktarda bir üretim olmadıkça bize biliyoruz. Bu konuda tüketiciye de görev düşüyor. Vatandaş uyanık olmalı, sertifikalı kontrolü yapılmalı. Organik ve geçen tavuk üretiminin katbekat fazlası piyasada... Organik diye satılan yumurtanın çoğunun sahte olduğu bilinmeli" şeklinde konuştu.

OLAY

Yüksek fiyattan üretici de şikâyetçi

■ Yumurta Üreticileri Merkez Birliği Başkanı İbrahim Afyon, yükselen fiyatlardan kendilerinin de şikâyetçi olduğunu söyledi.

İstanbul Ticaret Borsası'nın (İSTİB) düzenlediği 'Borsa Meydanında Sektörler Konuşuyor' toplantılarında yumurta sektörünün sorunları ele alındı. İbrahim Afyon, burada yaptığı konuşmada, "Yükselen fiyatlardan devlet ve vatandaş kadar biz de şikâyetçiyiz. Bizler de herkes



gibi çabamızın karşılığında makul bir kar elde etmeyi hedefliyoruz. Yumurta fiyatıyla ilgili dengeciüklerin çözümü kontrolü üretimdir. Bizim

fiyatı hemen hemen aynı oluyor. Çünkü fiyat düşüşlerinin haberi de 'geri yok' ifadelerini kullanıdık.

üretimimiz iç piyasaya da, ihracata da yeter. Ancak fiyat düşüşlerini göstermeden sürekli artışların haberleştirilmesi yumurta fiyatlarının aşırı yükseldiği algısı oluşturuyor ve sektöre zarar veriyor. Biz yılda 10-15 kere zaman haberi yapıyoruz ama yıl sonunda yumurta

AKSAM

'Mağaza enflasyonu var tekelleşmeyi durduralım'

İSTANBUL Ticaret Borsası'nın düzenlediği 'Borsa Meydanı'nda Sektörler Konuşuyor' toplantılarında bu ay gıda perakende sektörünün sorunları konuşuldu. Türkiye Perakendeciler Fe-



'HERKESİ DİNLEYELİM'

TİCARET Borsası
Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap da Türkiye'de gıda perakendeciliğinin sorunlarının çözümünde tüm paydaşları memnun etmenin zorluğuna değinerek, "Gıda ürünlerinin raf ömrü kısa. Bu durum sorunları artırıyor. Herkesi dinleyelim" dedi.

görüldüğüne dikkat ederek, "Üretici, tedaknakilyeci unutulmuş sorumluluğu olarak isteriz" dedi. Bakanlık Bakancağı Sezaı Uçarş konuşmasında, i, uçak üretip, soırtışmak bize yakış-ı diye konuştu.

Aydınlık



'Mağazalaşmada TEKELLEŞMENİN önüne geçmeliyiz'

İSTANBUL Ticaret Borsası'nın Güncelir Ürün Platformu desteği ile düzenlediği 'Borsa Meydanı'nda Sektörler Konuşuyor' toplantılarında bu ay gıda perakende sektörü konuşuldu. Organizasyonu gıda perakende temsilcileri ile Ticaret Bakanlığı yetkililerinin katıldığı toplantıda, Ticaret Bakanı Yardımcısı Sezaı Uçarş, Perakende Kanunu'nun 2024 yılında yürürlüğe girmesiyle birlikte, kooperatifleşme ve mağaza enflasyonunun önüne geçilmesi gerektiğine vurgu yapıldı.

Wekir ortomada gerçekleştirilen toplantıda şu görüşler savunuldu: Güncelir Ürün Platformu Başkanı gazeteci Celal Toprak'ın moderatörlüğünde gerçekleştirilen toplantının açılı konuşmasını yapan İstanbul Ticaret Borsası Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap, Türkiye'de gıda perakendeciliğinin sorunlarının çözümünde tüm paydaşları memnun etmenin zorluğuna değinerek, "Gıda ürünlerinin raf ömrü kısa. Bu durum da sektörün sorunlarını artırıyor ve çözümünün zorlaştıyor. Paydaşların hepsinin talepleri ve önerilerini ortay koyacak olan bülteni platformlar bu nedenle oldukça önemli sektörün sesine kulak verilmeli" şeklinde konuştu.

'ÜRETİM PLANLI OLMALI'

Güncel gelişmelerin ticaretin hızla küçüldüğüne dikkat çeken Ticaret Bakanı Yardımcısı Sezaı Uçarş, "Öncelik, organize perakende. Hayatın panzemi ve teknolojik gelişmelerin doğurduğu elektronik ticaret dengeleri değişti. Yasadışı ticaretin elektronik ticaretin karşısına konması halinde bu da Tamm ürünlerinin ticarileştirilme-

'Türkiye'de müthiş bir mağaza enflasyonu var. Çok kuralsız bir şekilde alt alta, yan yana açılan mağazalar var. Küçük bir bakkal ailesini geçindiriyor, yakınında üç dört mağaza açılıyor ve sadece yerel perakendeyi değil, yerel üretimi de etkiliyor'

sinde lisanslı depo ve elektronik ürün serali dışında elektronik ürünün yok. Bunları çeşitlendirilmesi, gelişmesi bir gelişmedir. En az bunun kadar önemli bir başka konu da tarımın üretimin planlanması. Üretim planlanmazsa olmaz. Üretim yılı 60-70'in planı olması, taahhütlü ticaretin geliştirilmesi, Gümi, açık üretici, uygun tarımsal bize yakarmay" değerlendirmesinde bulundu.

Perakende yasasının ilgili gelişmeleri de hatırlatan Uçarş, sektörün en önemli sorunlarından biri olan ödeme vadeleri ve haksız filler meselesinin 2024 yılı başında yürürlüğe girecek kanunla çözüldüğünü söyledi.

'KOOPERATİFLER DESTEKLENMELİ'

Programda konuşan TOBB Perakendeciler Meclisi Başkanı ve Gıda Perakendeciler Derneği Başkanı Alp Önder Özpolmuk, organize perakendecilerin her paydaşla işbirlik ve rekabete yapma hem de kayıt altında olması nedeniyle her açıdan olumlu etkileri olduğunu dikkat çekerek, "Perakende ne kadar organize olursa refahı o kadar katkı sağlıyor bir sistem haline gelir. Organizasyon perakende olarak dünyadaki yayımları ilköyle getiriyor, tarımsal tek-nolojik gelişmelerde katkıda bulunuyor. Ge-

leşim formaları, organizasyon kurulumu, kışınca internet siteleri ve çok kanallı mağazacılık sistemleriyle rekabet etmemiz mümkün olmaz. Gereklili teknoloji yatırımını yapmıyoruz, dünyaya rekabet bile edemeyiz. Fiyat dengesi rekabetsizlikle tutulabilir" şeklinde konuştu.

Gıdaın üretimin aygısında üreticilerin yolda Mram alsı sektörleri tarafından üretildiğini belirten Özpolmuk, kooperatif ve birliklerin desteklenmesinin üretimin sorunlarının çözümünde kilit öneme olduğunu söyledi.

YEREL MARKETLERİN ÖNEMİ

Türkiye Perakendeciler Federasyonu Başkanı Ömer Düğün ise yerel marketlerin öneminde dikkat çekerek, indirim marketleri çoğalmaması sonucunda parağınca etti. Düğün, "Türkiye'de müthiş bir mağaza enflasyonu var. Çok kuralsız bir şekilde alt alta, yan yana açılan mağazalar var. Küçük bir bakkal ailesini geçindiriyor, yakınında üç dört mağaza açılıyor ve sadece yerel perakendeyi değil, yerel üretimi de etkiliyor. Mağazalaşmada tekelleşmenin önüne geçmeliyiz. Gıda güvenliği sağlamanın yolu da buradan geçiyor. Yerli üreticileri destek ol-makla bunu sağlıyoruz" görüşünü savundu.

İttifak

Istanbul Ticaret Borsası'nda bitkisel yağ sektörü masaya yatırıldı

İSTİB'nin düzenlediği "Borsa Meydanı'nda Sektörler Konuşuyor" toplantılarında bu ay yağlı tohumlar ve bitkisel yağ sektörünün sorunları konuşuldu. İstanbul Ticaret Borsası'ndan (İSTİB) yapılan açıklamaya göre, "Borsa Meydanı'nda Sektörler Konuşuyor" toplantısına katılan sektör temsilcileri, yağlı tohumlarda en önemli sorunun planlamada olduğunu belirtirken, üretimin ve ithalata bağlılıkla ilgili sorunların planlama ile aşılabileceğini ifade etti. Webinar ortamında gerçekleştirilen, "Yağlı Tohumlar ve Bitkisel Yağ Sektöründe Sorunlar ve Çözüm Önerileri" başlıklı toplantıya; Bitkisel Yağ Sanayicileri Derneği Başkanı Tahir Büyükelçivacılı, Trakya Birlik Genel Müdürü Hakan Çalen ve Oruçoğlu Yağ Üst Yöneticisi (CEO) ve Çaldıran Rafat Tekbaş'ı olarak katıldı. Gıda Platformu Başkanı Gas Toprak'ın moderatörlüğü



çözümlerini toplantının açılış konuşmasında İstanbul Ticaret Borsası Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap yaptı. Kasap, yağlı tohumlar ve bitkisel yağlar sektörünün Türkiye'de yüksek potansiyeli olduğunu ifade ederek bu potansiyelin ortaya çıkmasını engel-

lorsesiz olarak, bu toplantılarda ortaya konan çözüm önerilerini Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) kanalıyla ilgili bakanlıklara ileterek ve tarife not düşmek amacıyla kitap olarak da yayımlanıyor. İfadelerini kullandı. Üretici, sanayici ve devlet ilişkileri

üretiminin bir üst kurulla düzenlenmesi gerektiğini belirtti. Tekbaş, "Önümüzdeki üç beş yılda ne üretileceğinin belirlenmesi gerekiyor. İthalata bağımlılığımızı azaltmak ve üretimimizi sürdürülebilir bir biçimde artırmak için bu önlemlerin alınması kaçınılmazdır" açıklamasında bulundu. Bitkisel yağ sanayicilerinin ihtiyaç ve talepleri hakkında bilgiler veren Bitkisel Yağ Sanayicileri Derneği Başkanı Tahir Büyükelçivacılı, son gelişmelerin dünyada tarramı ne kadar önemli olduğunu tekrar gösterdiğini belirtti. "Yağ, un ve sekerle beraber temel gıda maddeleridir ve her biri stratejik önemdedir" değerlendirmesinde bulundu. Türk tarımının en önemli sorunları planlamada olduğunu ifade

etdiklerini de belirtti. Yağdaki temel sorunumuz da planlamadır. Biz çiftçisiyle, sanayicisiyle, tüccarlarıyla, devletiyle bir arada, ortak çıkarlar için hareket etmeliyiz. Uzun vadeli sözleşmeler, sadece yağda değil tüm tarımsal ürünlerde gerçekleştirilmeli" bilgisini verdi. Konuşmasında çiftçi talep ve beklentileri ile yağlı tohumlar üretiminin aramış önerilerini sıralayan Trakya Birlik Genel Müdürü Hakan Çalen ise ayıçığının fiyatlaması ve sektörel yapısal sorunları olduğunu belirterek, "Alım garantisi verilmesi sürdürülebilirlik için ilk şarttır" dedi. Çiftçinin sürdürülebilir ve öngörülebilir bir gelir beklentisi olduğunu ifade eden Çalen, "Çiftçimizin geçen yılı fiyatlaması ve kazancına göre edim karar veriyor."

KAMU SON HABER

Bitkisel yağ sektörü masaya yatırıldı

İSTANBUL Ticaret Borsası'nın (İSTİB) düzenlediği "Borsa Meydanı'nda Sektörler Konuşuyor" toplantılarında bu ay yağlı tohumlar ve bitkisel yağ sektörünün sorunları konuşuldu. İSTİB'den yapılan açıklamaya göre, "Borsa Meydanı'nda Sektörler Konuşuyor" toplantısına katılan sektör temsilcileri, yağlı tohumlarda en önemli sorun planlamada olduğunu belirtirken, üretimin ve ithalata bağlılıkla ilgili sorunların planlaması ile aşılabileceğini ifade etti.

Webinar ortamında gerçekleştirilen, "Yağlı Tohumlar ve Bitkisel Yağ Sektöründe Sorunlar ve Çözüm Önerileri" başlıklı toplantıya; Bitkisel Yağ Sanayicileri Derneği Başkanı Tahir Büyükelçivacılı, Trakya Birlik Genel Müdürü Hakan Çalen ve Oruçoğlu Yağ Üst Yöneticisi (CEO) ve Genel Müdürü Rafat Tekbaş konuşmacı olarak katıldı. Güvenilir Ürün Platformu Başkanı Gazeteci Celal Toprak'ın moderatörlüğünde gerçekleştirilen toplantının açılış konuşmasını İstanbul Ticaret Borsası Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap yaptı. Kasap, yağlı tohumlar ve bitkisel yağlar sektörünün Türkiye'de yüksek potansiyeli olduğunu ifade ederek bu potansiyelin ortaya çıkmasını engelleyen sorunların ele alınacağına belirtti.

Kasap, Borsa Meydanı toplantılarında gıda sektöründeki sorunların tek tek ele alındığını hatırlatarak, "İstanbul Ticaret Borsası olarak, bu toplantılarda ortaya konan çözüm önerilerini Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) kanalıyla ilgili bakanlıklara ileterek ve tarife not düşmek amacıyla kitap olarak da yayımlıyoruz." ifadelerini kullandı. Üretici, sanayici ve devlet



ilişkileri bağlamında üretimi artırıcı öneriler sunan Oruçoğlu Yağ CEO'su ve Genel Müdürü Rafat Tekbaş, yağlı tohumların stratejik bir ürün olduğuna dikkati çekerek, üretiminin bir üst kurulla düzenlenmesi gerektiğini belirtti. Tekbaş, "Önümüzdeki üç beş yılda ne üretileceğinin belirlenmesi gerekiyor. İthalata bağımlılığımızı azaltmak ve üretimimizi sürdürülebilir bir biçimde artırmak için bu önlemlerin alınması kaçınılmazdır." açıklamasında bulundu.

Bitkisel yağ sanayicilerinin ihtiyaç ve talepleri hakkında bilgiler veren Bitkisel

Yağ Sanayicileri Derneği Başkanı Tahir Büyükelçivacılı, son gelişmelerin dünyada tarramı ne kadar önemli olduğunu tekrar gösterdiğini belirtirken, "Yağ, un ve sekerle beraber temel gıda maddeleridir ve her biri stratejik önemdedir." dedi. Konuşmasında çiftçi talep ve beklentileri ile yağlı tohumlar üretimini artıracak önerilerini sıralayan Trakya Birlik Genel Müdürü Hakan Çalen ise ayıçığının fiyatlaması ve sektörel yapısal sorunları olduğunu belirtirken, "Alım garantisi verilmesi sürdürülebilirlik için ilk şarttır" dedi. AA



**CELAL
TOPRAK**
İŞ DÜNYASI

toprakcelal@gmail.com

Ahmet Güldal'dan buğday ile ilgili çok önemli mesajlar

■ Hububat (buğday, arpa vb.) dünyanın gündeminde. Türkiye bu konuda dünyada oyun kurucular arasında yer alıyor. Çünkü Türkiye'de hububat politikasını Toprak Mahsulleri Ofisi (TMO) yürütüyor. Bu kurumun başında çok tecrübeli bir isim Ahmet Güldal bulunuyor. Ahmet Güldal'ın TMO'nun başında bulunmasının bir şans olduğu İstanbul Ticaret Borsası'nın Güvenilir Ürün Platformu desteği ile düzenlediği 'Borsa Meydanı'nda Sektörler Konuşuyor' toplantısında vurgulandı.

Bu toplantıda Ahmet Güldal soruları cevapladı ve şu noktaların altını çizdi:

"2023 yılı hareketlili ve bereketli... Hububat ve verim arttı. Fiyat politikası ve teşvikleri genişlemelerle ekim alanı arttı. 2023 hasadında 7 milyon hektarın üzerinde buğday ekimi oldu. Bu durumda kuraklığın olmasının da etkisi oldu tabii... Sulu ve kuru alanlardaki verimlilik arasındaki fark da

azaldı. TMO olarak bu yıl 11 milyon 273 milyon ton arpa ve buğday alımı yaptık. Bu da tarihi bir rekor olarak kayda geçti. Stok oluşturma ve arz güvenliği açısından bunun olumlu olduğunu düşünüyorum. Önümüzdeki ekim ayında da buğday ve arpanın yeterli miktarda ekileceğini



Ahmet Güldal

azaldı. TMO olarak bu yıl 11 milyon 273 milyon ton arpa ve buğday alımı yaptık. Bu da tarihi bir rekor olarak kayda geçti. Stok oluşturma ve arz güvenliği açısından bunun olumlu olduğunu düşünüyorum. Önümüzdeki ekim ayında da buğday ve arpanın yeterli miktarda ekileceğini

azaldı. TMO olarak bu yıl 11 milyon 273 milyon ton arpa ve buğday alımı yaptık. Bu da tarihi bir rekor olarak kayda geçti. Stok oluşturma ve arz güvenliği açısından bunun olumlu olduğunu düşünüyorum. Önümüzdeki ekim ayında da buğday ve arpanın yeterli miktarda ekileceğini

Aydınlık

**TMO
GENEL
MÜDÜRÜ:**

'Bereket ve bolluğu yönetmeye çalışıyoruz'

TOPRAK Mahsulleri Ofisi (TMO) Genel Müdürü Ahmet Güldal, 2023'te bereketli bir hasat olduğunu açıklayarak, "Birkaç yıl kitliği yönetmiştik, geçen sene ve bu yıl da bereket ve bolluğu yönetmeye çalışıyoruz" dedi.

İstanbul Ticaret Borsası'ndan (İSTİB) yapılan açıklamaya göre, Borsa'nın düzenlediği 'Borsa Meydanı'nda Sektörler Konuşuyor' toplantılarında bu ay hububat sektörünün sorunları tartışıldı. 'Hububat Sektöründe Durum ve Beklentiler' başlıklı toplantıya, Toprak Mahsulleri Ofisi Genel Müdürü Ahmet Güldal, Ulusal Hububat Konseyi Başkanı Özkan Taspaınar, İstanbul Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Hakkı İsmet Aral ve Reis Bakliyat Yönetimi Kurulu Başkanı Mehmet Reis konuşmacı olarak katıldı.

İstanbul Ticaret Borsası Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap, hububatın önemini, nüfus artışı, iklim değişikliği ve ekilebilir arazi kaynaklarıyla daha da arttığını dile getirdi.

'ARZ GÜVENLİĞİ 3 YILIN ÜSTÜNDE'

Toprak Mahsulleri Ofisi (TMO) Genel Müdürü Ahmet Güldal ise 2023'te bereketli bir hasat gerçekleştirdiğini aktararak, rekor ve verim artışını kaydetti. Güldal,



"2023 hasadında 7 milyon hektarın üzerinde buğday ekimi oldu. Bu durumda kuraklığın olmasının da etkisi oldu. Sulu ve kuru alanlardaki verimlilik arasındaki fark da azaldı. TMO olarak bu yıl 11 milyon 273 milyon ton arpa ve buğday alımı yaptık. Bu da tarihi bir rekor olarak kayda geçti. Stok oluşturma ve arz güvenliği açısından bunun olumlu olduğunu düşünüyorum. Önümüzdeki ekim ayında da buğday ve arpanın yeterli miktarda ekileceğini

öngörüyoruz. Şu anda hububat arz güvenliği üç yıl içinde. Birkaç yıl kitliği yönetmiştik, geçen sene ve bu yıl bereket ve bolluğu yönetmeye çalışıyoruz" ifadelerini kullandı.

Hem makarna hem de un ihracat etmek için buğday ithal edildiğini belirten Güldal, "Türkiye 20-21 milyon ton buğday ürettiğinde, kendi ihtiyacı için ithalatı ihtiyaç duymuyor. Örneğin bu yıl biz mart ayına kadar kuraklık riski dolayısıyla ithalat yap-

tık ama sonrasında yapmadık" değerlendirmesinde bulundu.

SULANAMAYAN ALAN 3,5 MİLYON HEKTAR

Ulusal Hububat Konseyi (UHK) Başkanı Özkan Taspaınar da 2023'te arpa da tarihin en büyük rekorltesinin elde edildiğini hatırlatarak, bu yıl 9 milyon ton arpa elde edileceğini öngördüklerini kaydetti.

Hububat alanlarının yavaş yavaş arttığını belirten Taspaınar, "Hububatın sulu alanlara geçmesi gerekiyor. Teşvik politikaları sayesinde artan ekim alanları daha çok sulu alanlarda oldu. Bunu artırmamız, her yıl gereken 20 milyon ton buğday elde edilmes için çok önemli. Önümüzdeki yıl da mısır alanlarından buğdaya kayma olmasını bekliyoruz. Sulanamayan 3,5 milyon hektar alanımızın ez zından 1-1,5 milyon hektarının sulanabilir hale gelmesi bizi çok rahatlatacaktır."

EKREM C. TOPRAK
ekonomi@celaltoprak.org

GÖZLEM

Borsa Meydan'nda aha ve buğday masaya yatırıldı

İstanbul Ticaret Borsası (İTBB) isim bir devrim yapıtı. Antalya'dan Gaziantep'e Türkiye'nin her yerindeki borsaları İstanbul Ticaret Borsası'nı konuşuyor. Daha doğrusu İTBB'nin Borsa Meydanı toplantıları konuşuyor.

Başkan Ali Kıpaz'ın önderliğinde yapılan bu toplantılar zeytin, bakliyatı gidiren her alanda politika ve yön veriyor.

Son olarak zeytin buluşmasında bu konusla görüşmeler yapıldı. Daha önceki dönemlerde ise gidiren farklı alanlarda sektörler, sahadan isimlerle yönetim ekibi buluşup ortak akla ortak politikalar üretimi sağladı.

Ali Kıpaz bu toplantılara bir borsanın gücü sektöründeki gelişmeleri nasıl yön vermesi gerektiği ortaya koydu.

İTBB'nin en son toplantısı hububatla



Ahmet Güldal

Ali Kıpaz

Ahmet Bülent Kasap

Okan Taspar

Hakkı İsmet Aral

giletti. Bu toplantıda açılış Meclis Başkanı Bülent Kasap yaptı.

Ardından hububat konusunda ki önemli isim söz aldı. Önce Toprak Mahsulleri Ofisi (TMO) Genel Müdürü Ahmet Güldal Türkiye'nin hububat buğday, arpa ve buğday konusunda nasıl dönüştürüleceği konusunda nasıl haline geleceğini anlattı. Ve Türkiye'deki gelişmeler konusunda şu bil-

giendirmeyi yaptı:

"2023'ü hareketli ve bereketli bir sezon oldu. Riske ve verim arası. Fiyat politikası ve teşvik edici gelişmelerle ekim alanı arttı. 2023'te 7 milyon hektar üzerinde buğday ekimi oldu. Bu durumda kuraklığın olmamasına da ekim oldu tabii... Su ve kuru alanlardaki verimlilik oranındaki fark da azaldı. TMO olarak bu yıl 11 milyon 275 milyon ton arpa ve buğday almıştık. Bu da tarifi bir rekor olarak kayda geçti. Stok oluşturma ve arz güvenliği açısından bunun önemi olduğunu düşünüyorum. Önümüzdeki Ekim ayında da buğday ve arpa alanları üzerinde ekim alanı arttı. 2021 yılında büyük kuraklığın olduğu bu yıl bitti. Bu anda hububatla arzlanabilir hale gelmiş bir çok rahatlatıcıdır."

Birkaç yıl önce sene ve bu

gün boyu / Sayfa: 7 / 24.09.2023

Hububat Konseyi (UHK) Başkanı Okan Taspar da sahadan bilgiler sundu ve şu bilgileri verdi:

"2023'te arpa tarhın en büyük rekorte elde edildi. Bu yıl 9 milyon ton arpa elde edileceğini öngörüyoruz. Hububat alanları yaygın yaygın arıyor. Kışın yaşanan kuraklık 63 yılın en büyük olduğu ama bahar yağdık hububatla istediğimiz rekortları sağladık. Hububatın sulı alanlarına girmesi gerekiyor. Teşvik politikası sayesinde artan ekim alanları daha çok sulı alanlarında oldu. Bunun anlamı her yıl gereken 20 milyon ton buğdayı elde edileceği için çok önemli... Önümüzdeki yıl da mısır alanlarından buğdaya kayma olmasını bekliyoruz. Sulamaya 3,5 milyon hektar alanımız ez azından 1-1,5 milyon hektarın sulanabilir hale gelmesi bizi çok rahatlatıcıdır."

Fiyat ve teşvik dengisinin özel

sektördeki fiyatları da hızla regüle etmeye gerek olmadan oluyormuşu sağladığını belirtti Okan Taspar.

"Tamm Sigortaları Havası'nın (TAR-SİG) ve azından Çiftçi Kayıt Sistemine (ÇKS) kayıtlı çiftçiler için zorunlu hale

gelmesi, münavebe sisteminin doğru uygulanması, topraklarımızın organik

azaltılması, elektrik desteği verilmesi ve tarım alanlarını

Türkiye'nin tarım alanlarını artır-

acaktır."

PAYDAŞLARI BİR ARAYA GETİRİP ORTAK AKIL ÜRETİYORUZ

Borsa Meydanı toplantılarını Önemli Ürün Platformu düzenliyoruz. Açılışta ise genellikle İstanbul Ticaret Borsası Başkanı Ahmet Bülent Kasap yapıyor.

Ekim değişikliği, pandemi, savaşlar ve diğer gibi konulara odaklanarak çalışıyoruz. Hububat, "tarım" ve odayla "tarh" başlatın ürünler. İman, tarım yapmaya başlıyoruz.

GÜNBOYU

HUBUBATTA BEREKET YILINI YAŞIYORUZ

İSTANBUL Ticaret Borsası'nı Sektörler Konuşuyor toplantılarında bu yıl hububat sektörünün sorunları tartışıldı. Webinar ortamında gerçekleştirilen, "Hububat Sektöründe Durum ve Beklentiler" başlıklı toplantıya, Toprak Mahsulleri Ofisi Genel Müdürü Ahmet Güldal, Ulusal Hububat Konseyi Başkanı Okan Taspar, İstanbul Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı Yardımcısı Hakkı İsmet Aral ve Reis Bakliyat Yönetimi Kurulu Başkanı Mehmet Reis konusmaya olarak katıldı. Toplantının açılış konuşmasını yapan İstanbul Ticaret Borsası Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap, hububatın önemini, önemi, ekim değişikliği ve ekimlerin arazi kayıplarını daha da arttırdığını söyledi. Toprak Mahsulleri Ofisi (TMO) Genel Müdürü Ahmet Güldal ise 2023'te bereketli bir hasat gerçekleştirildiğini, rekorte ve verim artışını kaydetti. Fiyat politikası ve teşvik edici gelişmelerle ekim alanının da arttığını belirtti Güldal. "2023'te 7 milyon hektar üzerinde buğday ekimi oldu. Bu durumda kuraklığın olmamasına da ekim oldu. Su ve kuru alanlardaki verimlilik oranındaki fark da azaldı. TMO olarak bu yıl 11 milyon 275 milyon ton arpa ve buğday almıştık. Bu da tarifi bir rekor olarak kayda geçti. Stok oluşturma ve arz güvenliği açısından bunun önemi olduğunu düşünüyorum. Önümüzdeki ekim ayında da buğday ve arpa alanları üzerinde ekim alanı arttı. 2021 yılında büyük kuraklığın olduğu bu yıl bitti. Bu anda hububatla arzlanabilir hale gelmiş bir çok rahatlatıcıdır."

TMO Genel Müdürü Ahmet Güldal, 2023'te bereketli bir hasat olduğunu açıklayarak, "Birkaç yıl kısıtlı yönetmiştik, geçen sene ve bu yıl da bereket ve bolluğu yönetmeye çalışıyoruz," dedi



Ulusal Hububat Konseyi (UHK) Başkanı Okan Taspar da 2023'te arpa tarhın en büyük rekortunu elde edildiğini belirtti. "2023'te arpa tarhın en büyük rekorte elde edildiğini öngörüyoruz. Hububat alanları yaygın yaygın arıyor. Kışın yaşanan kuraklık 63 yılın en büyük olduğu ama bahar yağdık hububatla istediğimiz rekortları sağladık. Hububatın sulı alanlarına girmesi gerekiyor. Teşvik politikası sayesinde artan ekim alanları daha çok sulı alanlarında oldu. Bunun anlamı her yıl gereken 20 milyon ton buğdayı elde edileceği için çok önemli. Önümüzdeki yıl da mısır alanlarından buğdaya kayma olmasını bekliyoruz. Sulamaya 3,5 milyon hektar alanımız ez azından 1-1,5 milyon hektarın sulanabilir hale gelmesi bizi çok rahatlatıcıdır."

Fiyat ve teşvik dengisinin özel sektördeki fiyatları da hızla regüle etmeye gerek olmadan oluyormuşu sağladığını belirtti Taspar. "Tamm Sigortaları Havası'nın (TAR-SİG) ve azından Çiftçi Kayıt Sistemine (ÇKS) kayıtlı çiftçiler için zorunlu hale gelmesi, münavebe sisteminin doğru uygulanması, topraklarımızın organik azaltılması, elektrik desteği verilmesi ve tarım alanlarını Türkiye'nin tarım alanlarını artıracaktır."

Aydınlık



YURT HABERLERİ SERVİSİ

İSTANBUL Ticaret Borsası'nın Güvenilir Ürün Platformu desteği ile düzenlediği 'Borsa Meydanı'nda Sektörler Konuşuyor' toplantılarında bu yıl süt sektörünün sorunları tartışıldı. Ulusal Süt Konseyi temsilci konusan Teoman Durukan, süt sektörünün sorunlarının çözümü için koordinasyonun öneme dikkat çekerek, "Ulusal Süt Konseyi çerçevesinde bir Süt Koordinasyon Kurulu oluşturulmalı." önerisinde bulundu.

Güvenilir Ürün Platformu Başkanı Gazeteci Celal Toprak'ın moderatörlüğünde gerçekleştirilen toplantının açılış konuşmasını İstanbul Ticaret Borsası Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap yaptı. Kasap konuşmasında, Borsa Meydanı toplantılarının öneme değinerek, "Gıda sektörünün sorunlarını ve çözüm önerilerini tespit için çabamız bu toplantılarla sınırlı kalmıyor. Sorunların takipsi oluyor, çözümü için çaba sarf ediyoruz." dedi.

SÜT KOORDİNASYON KURULU

Ulusal Süt Konseyi (USK) Temsilcisi Teoman Durukan, Türkiye'deki süt üretiminin çok az bir kısmının ihraç edildiğini hatırlatarak, "Dünya süt ticaretindeki payımız binde beş. Sanayicimiz üretiminin sadece yüzde 2,5'lik bir kısmını ihraç ediyor. İhracatın önemi tam olarak anlatılmadı. Oysa bu konuda Türk Lihne gibi başarılı olduğumuz ürünler de var." dedi.

Süt konusunda politikaların belirlenmesi ve uygulanması sürecinde koordinasyonun öneme dikkat çekerek Teoman Durukan, "Sütte üretimi ilgili konulan Tarım ve Orman Bakanlığı, ticaretle ilgili konulan ise Ticaret Bakanlığı ile görüşüyor, sorunlarımızı çözümler."

çok gerekli olduğunu düşünüyorum. Böylece, sorunları esgüdüm içinde tespit eder, daha sağlıklı çözümler bulabiliriz." şeklinde konuştu.

'KALİTE ANA HEDEFİMİZ'

Tarım ve Orman Bakanlığı Hayvancılık Genel Müdürlüğü (HAYGEM) Proje Geliştirme ve Altyapı Daire Başkanı Ahmet Özden, yaptığı konuşmada hayvancılıkta verimlilik ve kalite odaklı politikalar uyguladıklarını ifade ederek, "Süt üretiminde kalite ve proteini artırmak ana hedefimiz. Bunun için süt içeriğini görece protein ve kalsiyum artırımlara ek destek verilen bir sistem uygulamaya başladık. Daha kapsayıcı bir çalışma olarak da çiğ süt için bir eylem planı hazırlıyoruz. 2024-2025 yıllarını kapsayan süt eylem planının bir parçası da dış pazarlara açılma olacak. Dünya pazarlarında peynirleri tırmak için çalışacağız. Değerli ürünler ve ihracatı sektörü büyülecektir. İhracatta da katma değeri ürünleri öne çıkarmak için çalışıyoruz." şeklinde konuştu.

'EZİNE PEYNİRİ DÜNYAYA AÇILMALI'

Konuşmasında Türkiye'nin peynir varlığına dikkat çekerek İstanbul Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Recep Salih Al, "Yöresel olan Ezine peyniri, Trakya kasan gibi birçok ürünümüz ulusal pazarda yoğun olarak tüketiliyor. Bu ürünlerimizin uluslararası pazarda da ciddi satışları olduğunu düşünüyorum. Özellikle Ezine peynirini dünyaya açabilmemiz lazım. Desteklerin daha dikkatle verilmesi gerekiyor. Köylere de üreticilerin korunması gerekiyor. Aynı zamanda da süt kalitemizi artırmalı, üretim alanlarını korumalıyız." dedi.

Süt sektöründe inovasyonun öneme değ-

MILLİGAZETE
SÜT SEKTÖRÜNÜN SORUNLARIİSTİB'DE MASAYA
YATIRILDI

İSTANBUL Ticaret Borsası'nın (İSTİB) düzenlediği "Borsa Meydanı'nda Sektörler Konuşuyor" toplantılarının bu ayki gündemi süt sektörünün sorunları oldu.

İSTİB'den yapılan açıklamaya göre, web tabanlı "Tüm Yönleriyle Türkiye Süt Sektörü" başlıklı toplantı, Tarım ve Orman Bakanlığı Hayvancılık Genel Müdürlüğü Proje Geliştirme ve Altyapı Daire Başkanı Ahmet Özden, Ulusal Süt Konseyi temsilcisi Teoman Durukan, İSTİB Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Recep Salih Al ve İSTİB Yönetim Kurulu Üyesi Zülküf Kopuz'un katılımıyla gerçekleştirildi.

İSTİB Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap, burada yaptığı konuşmada, Borsa Meydanı toplantılarının öneme işaret ederek, "Gıda sektörünün sorunlarını ve çözüm önerilerini tespit için çabamız bu toplantılarla sınırlı kalmıyor. Sorunların takipsi oluyor, çözümü için çaba sarf ediyoruz" ifadesini kullandı. Durukan da süt sektörünün sorunlarının çözümü için koordinasyonun önemli olduğunu belirterek, "Ulusal Süt Konseyi çerçevesinde bir Süt Koordinasyon Kurulu oluşturulmalı. Dünya süt ticaretindeki payımız binde beş. Sanayicimiz üretiminin sadece yüzde 2,5'lik



kamu SON HABER

Süt sektörünün sorunları masaya yatırıldı



İstanbul Ticaret Borsası'nın (İSTİB) düzenlediği "Borsa Meydanı'nda Sektörler Konuşuyor" toplantılarının bu ayki gündemi süt sektörünün sorunları oldu. İstanbul Ticaret Borsası'nın yapılan açıklamaya göre, web tabanlı "Tüm Yönleriyle Türkiye Süt Sektörü" başlıklı toplantı, Tarım ve Orman Bakanlığı Hayvancılık Genel Müdürlüğü Proje Geliştirme ve Altyapı Daire Başkanı Ahmet Özden, Ulusal Süt Konseyi temsilcisi Teoman

Durukan, İSTİB Yönetim Kurulu sayman üyesi Recep Salih Al ve İSTİB Yönetim Kurulu Üyesi Zülküf Kopuz'un katılımıyla gerçekleştirildi. İSTİB Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap, burada yaptığı konuşmada, Borsa Meydanı toplantılarının öneme işaret ederek, "Gıda sektörünün sorunlarını ve çözüm önerilerini tespit için çabamız bu toplantılarla sınırlı kalmıyor. Sorunların takipsi oluyor, çözümü için çaba sarf ediyoruz." ifadesini kullandı.

Durukan da süt sektörünün sorunlarının çözümü için koordinasyonun önemli olduğunu belirterek, "Ulusal Süt Konseyi çerçevesinde bir Süt Koordinasyon Kurulu oluşturulmalı. Dünya süt ticaretindeki payımız binde beş. Sanayicimiz üretiminin sadece yüzde 2,5'lik kısmını ihraç ediyor. İhracatın önemi tam olarak anlatılmadı. Oysa bu konuda Türk Lihne gibi başarılı olduğumuz ürünler de var." değerlendirmesinde bulundu. AA



**CELAL
TOPRAK**
İŞ DÜNYASI

toprakcelal@gmail.com

Fındık, badem, ceviz ve kayısı Türkiye'nin yeni üstünlüğü olabilir

Türkiye fındıkta dünya lideri... En kalite kayısı Türkiye'de yetişiyor. Fıstık konusunda da tartışılmaz bir üstünlüğümüz var. Badem ve cevizde önemli gelişmeler oluyor. Mesela son olarak İstanbul Ticaret Borsası'nın düzenlediği ve açılışını Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap'ın yaptığı 'Borsa Meydanı'nda Sektörler Konuşuyor' toplantısında bu konu enine boyuna konuşuldu.

Kahta Sert Kabuklu Meyve Üreticileri Birliği Başkanı Mehmet Sena Yıldırım, Adıyaman'daki muhteşem gelişmeleri anlattı.

Ceviz Üreticileri Derneği Başkanı Ömer Ergüder ve Doğu Manisa Ceviz ve Badem Üreticileri Tarımsal Kalkınma Kooperatifi Başkanı Tayfun Erpek'in verdiği bilgilere göre bu konuda çok önemli adımlar atılıyor.

Tarım ve Orman Bakanlığı Bitkisel Üretim Genel Müdürü Uğur Erdem ve Yardımcısı İhsan Emiralioğlu konuyla ilgili sorunları tespit edip yeni adımlar atmaya hazırlanıyor.

Ve fındık konusu, MÜSİAD Ordu Başkanı Servet Altaş'ın koordinesinde Tarım Sektör Kurulu Başkanı Cemal Özen'in önderliğinde masaya yatırıldı.

Ordu Büyükşehir Belediyesi

Başkanı Dr. Mehmet Hilmi Güler bu buluşmada fındık konusunda atılan yeni adımları ve inovatif çalışmaları aktardı.

Fındık, badem, fıstık, ceviz ve kayısı yeni dönemde öne çıkıyor. Çin artık çocukların beslenme çantalarına bu ürünleri koyma kararı aldı. Uygulama bütün dünyanın gündeminde. Artık daha sağlıklı nesiller için fındık, badem, ceviz ve kayısı öne çıkıyor.

Ve yine iş dünyasının önemli isimlerinden Ömer Aydın ve Mücahit Yıldız'ın verdiği bilgiye göre Türkiye'nin çevresi kuru yemişi seviyor. Yeni dönemde bu ürünlerle Türkiye çok öne çıkabilir.

Çok büyük avantajlarımız var. Fındıkta Türkiye doğal lider. Kahta'ya bademin getirdiği refahı, çok sayıda girişimcinin ceviz işine girdiğini biliyoruz.

Bu ürünleri küçümsemek ihracat içindeki payının öne çıkacağını düşünmemek olmaz. Çünkü dünya, iklim şartları nedeniyle gıdaya büyük önem veriyor. Nüfus artıyor. İyi beslenme öne çıkıyor. Gelin fındıkta üstünlüğümüzü iyi kullanalım. Badem ve cevizde sorunları çözelim. Kayısıda Malatya'yı yalnız bırakmayalım. Ve Türkiye'yi dünyanın kuru yemişi yapalım. Bunun şartları var. Mesele iyi planlamak ve girişimcilerin önünü açmakta...



İSTİB'DE CEVİZ VE BADEM TİCARETİ MASAYA YATIRILDI

İSTANBUL Ticaret Borsası'nın (İSTİB) düzenlediği "Borsa Meydanı'nda Sektörler Konuşuyor" toplantılarında bu ay ceviz ve badem üretimi ve ticareti ele alındı. İSTİB'den yapılan açıklamaya göre, webinar ortamında gerçekleştirilen, "Ceviz ve Bademde Sorunlar ve Çözümler" başlıklı toplantıya, Tarım ve Orman Bakanlığı Bitkisel Üretim Genel Müdür Yardımcısı İhsan Emiralioğlu, Kahta Sert Kabuklu Meyve Üreticileri Birliği Başkanı Mehmet Sena Yıldırım, Ceviz Üreticileri Derneği Başkanı Ömer Ergüder ve Doğu Manisa Ceviz ve Badem Üreticileri Tarımsal Kalkınma Kooperatifi Başkanı Tayfun Erpek konuşmacı olarak katıldı. Açıklamada görüşlerine yer verilen İSTİB Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap, ithalat vergisinin artışıyla sektörün korunduğunu belirterek, "Üreticiler olarak şimdi bize düşen, üretim tekniklerimizi geliştirerek daha rekabetçi hale gelmektir" ifadelerini kullandı.

Kasap, ceviz ve bademde ithalat vergisinin artışıyla sektörün sesine kulak verildiğini ve ulusal üretimi koruyan önemli bir adım atıldığını bilgilerek şöyle devam etti:

"Konulan vergi 2017 yılının çok gerisindedir ama yine de önemli bir adımdır. Şimdi de bizler sektör olarak, ataletle kaplımadan harekete geçmeli ve üretim tekniklerimizi geliştirme, ürünümüzü daha katma değeri hale getirme, ileri teknoloji kullanma gibi adımları atmalı, üretim maliyetlerimizi düşürmeli, kalitemizi artırmalı ve daha rekabetçi hale gelmeliyiz." **AA**

Kent
Kültür
Eğitim
Ekoloji
Politika

“Ceviz ve bademde rekabetçi olmalıyız”

İstanbul Ticaret Borsası'nın düzenlediği 'Borsa Meydanı'nda Sektörler Konuşuyor' toplantılarında bu ay ceviz ve badem üretimi ve ticareti ele alındı. Toplantının açılışında konuşan İSTİB Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap, ithalat vergisinin artışıyla sektörün korunduğunu belirterek, “Üreticiler olarak şimdi bize düşen, üretim tekniklerimizi geliştirerek daha rekabetçi hale gelmektir” dedi

Webinar ortamında gerçekleştirilen, “Ceviz ve Bademde Sorunlar ve Çözümler” başlıklı toplantıya; Tarım ve Orman Bakanlığı Bitkisel Üretim Genel Müdür Yardımcısı İhsan Emiralioğlu, ceviz ve badem üretiminin her geçen yıl arttığını belirterek, “Bu iki ürün ülkemizde yeni geliyor. 2018'den günümüze neredeyse yüzde 100'lük bir artış yakaladık. Şimdiki ithalatçı konumundayız ama çok uzun olmayan bir sürede ihracatçı konuma geçeceğimize inanıyorum. Gerek üretici destekleri, gerekse ithalat vergileri sayesinde bu hedefe ulaşacağız” dedi.

Kahla Sert Kabuklu Meyve Üreticileri Birliği Başkanı Mehmet Sena Yıldırım, Adıyaman ve özellikle Kahla'nın badem üretimindeki başarısına dikkat çekerek başladığı konuşmada, bu başarının sürmesinin ithalat vergilerinin artışına bağlı olduğunu söyledi. Yıldırım, “Badem üreticisini korumak ve badem üretimi devam ettirmek için badem ithalat gümrük vergilerinin 2017 yılı seviyesi olan yüzde 43,2'ye yükseltilmesi gerek. Ayrıca yurda kaçak yollarla giren bademin girişi kesinlikle engellenmeli, istisna edilen dâhilde işleme rejimi iptal edilmeli ve referans kıymet değerleri artmalı” dedi.

Ceviz Üreticileri Derneği Başkanı Ömer Ergüder ise Çin, ABD ve Şili gibi ceviz üreticilerinin çok güçlü olduğuna dikkat çekerek, “Olağanüstü ölçülerde üreten bu üreticilerle, ithalat vergisi olmadan rekabet etmemiz mümkün değil. Ayrıca bizim üretim maliyetlerimiz de bu ülkelerle kıyaslandığında çok yüksek. Mevcut ithalat vergisini de Birleşik Arap Emirlikleri ve

İlyaz.”

Tarım ve Orman Bakanlığı Bitkisel Üretim Genel Müdür Yardımcısı İhsan Emiralioğlu, ceviz ve badem üretiminin her geçen yıl arttığını belirterek, “Bu iki ürün ülkemizde yeni geliyor. 2018'den günümüze neredeyse yüzde 100'lük bir artış yakaladık. Şimdiki ithalatçı konumundayız ama çok uzun olmayan bir sürede ihracatçı konuma geçeceğimize inanıyorum. Gerek üretici destekleri, gerekse ithalat vergileri sayesinde bu hedefe ulaşacağız” dedi.

Kahla Sert Kabuklu Meyve Üreticileri Birliği Başkanı Mehmet Sena Yıldırım, Adıyaman ve özellikle Kahla'nın badem üretimindeki başarısına dikkat çekerek başladığı konuşmada, bu başarının sürmesinin ithalat vergilerinin artışına bağlı olduğunu söyledi. Yıldırım, “Badem üreticisini korumak ve badem üretimi devam ettirmek için badem ithalat gümrük vergilerinin 2017 yılı seviyesi olan yüzde 43,2'ye yükseltilmesi gerek. Ayrıca yurda kaçak yollarla giren bademin girişi kesinlikle engellenmeli, istisna edilen dâhilde işleme rejimi iptal edilmeli ve referans kıymet değerleri artmalı” dedi.

Ceviz Üreticileri Derneği Başkanı Ömer Ergüder ise Çin, ABD ve Şili gibi ceviz üreticilerinin çok güçlü olduğuna dikkat çekerek, “Olağanüstü ölçülerde üreten bu üreticilerle, ithalat vergisi olmadan rekabet etmemiz mümkün değil. Ayrıca bizim üretim maliyetlerimiz de bu ülkelerle kıyaslandığında çok yüksek. Mevcut ithalat vergisini de Birleşik Arap Emirlikleri ve



Borsa
leri er
sektör
Do
cileri T
kanı
ların
günü
terek,
yapıla
Öncel
gerekli

Analiz



Üretim daha rekabetçi olmalı

İstanbul Ticaret Borsasının (İSTİB) düzenlediği 'Borsa Meydanı'nda Sektörler Konuşuyor' toplantılarında bu ay ceviz ve badem üretimi ve ticareti ele alındı. İSTİB Meclis Başkanı Ahmet Bülent Kasap, ithalat vergisinin artışıyla sektörün korunduğunu belirterek “Üreticiler olarak şimdi bize düşen, üretim tekniklerimizi geliştirerek daha rekabetçi hale gelmektir” ifadelerini kullandı. Kasap, ceviz ve bademde ithalat vergisinin artışıyla sektörün sesine kulak verildiğini ve ulusal üretimi koruyan önemli bir adım atıldığını belirterek şöyle devam etti: “Konulan vergi 2017 yılının çok gerisindedir ama yine de önemli bir adımdır. Şimdi de bizler sektör olarak, ataletle kapılmadan harekete geçmeli ve üretim tekniklerimizi geliştirme, ürünümüzü daha katma değerli hale getirme, ileri teknoloji kullanma gibi adımları atmalı, üretim maliyetlerimizi düşürmeli, kalitemizi artırmalı ve daha rekabetçi hale gelmeliyiz.”



BORSA MEYDANINDA
SEKTÖRLER KONUŞUYOR

GIDA SEKTÖRÜNÜN KALBI BURADA ATIYOR

Gıdanın sorun ve çözüm önerileri Borsa Meydanında konuşuluyor...

İstanbul Ticaret Borsasının Güvenilir Ürün Platformunun destekleriyle düzenlediği Borsa Meydanı toplantılarında gıda sektörünün sorunları ele alınıyor, çözüm önerileri tartışılıyor.

Her ay gerçekleştirilen toplantıların sonuçları ilgililere iletiliyor, basında geniş yankı buluyor ve kitap olarak basılarak da paydaşlara dağıtılıyor.



istanbulticaretborsasi

istib1924

İSTANBUL TİCARET BORSASI
İSTANBUL COMMODITY EXCHANGE 1924

www.istib.org.tr