



Sanayi sektöründeki sıkıntılar sürüyor



Istanbul Sanayi Odası (İSO) tarafından ilk kez 1968 yılında Türkiye'nin en büyük 100 sanayi şirketi üzerinden her yıl hazırlanan araştırma, 1981 yılından itibaren İSO 500 şeklinde Türkiye'nin en büyük 500 sanayi şirketi üzerinden yayınlanmaya başlamıştır. Türkiye'nin büyümesi (GSYH) ile sanayi sektörünün büyümesi arasındaki yakın ilişki 2018 yılından itibaren belirgin ölçüde kopmuş durumdadır. Pandemi döneminden çıkışın arz ve talep tarafında yarattığı ters tepki sürecini içeren 2021 yılını hariç tuttuğumuzda, 2018-2025 döneminde sanayi sektöründeki yıllık büyüme oranları Türkiye'nin yıllık büyüme oranının altında seyretmiştir.

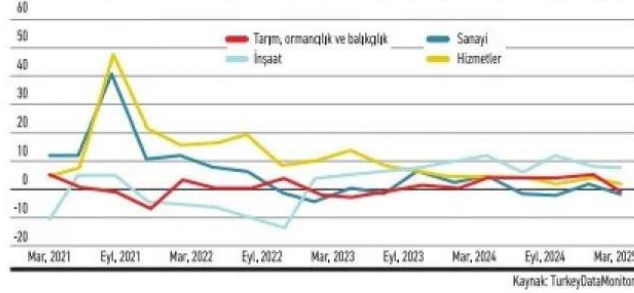
İnşaattaki büyüme oranları oldukça yüksek

Sanayi sektöründe çeyreklik dönemler itibarıyla yıllık büyüme oranları 2024.06'da -%1,50, 2024.09'da -%2,15, 2024.12'de %1,44, 2025.03'te %1,82 şeklinde oldukça zayıf bir trend sergilemiştir. Aynı dönem içerisinde hizmetler sektöründeki büyüme oranları %3,52, %1,70, %3,21 ve %1,31 şeklinde gerçekleşmiştir. İktidarın yıllar boyunca kredi ve vergi teşvikleri ile yoğun olarak desteklediği inşaat sektöründe gerçekleşen büyüme oranları ise aynı dönemde %6,26, %11,11, %8,68 ve %7,34 şeklinde oldukça yüksek bir düzeyde olmuştur. Tarım, ormanlık ve balıkçılık sektöründeki büyüme oranları da %3,67, %3,66, %4,71 ve -%2,01 şeklinde gerçekleşmiştir.

Özetle söylemek gerekirse Mart 2024 döneminden bugüne kadar sanayi sektöründeki büyüme oranları diğer seçilmiş ana sektörlerdeki büyüme oranlarının altında seyretmektedir.

Bu hafta İSO tarafından açıklanan ikinci 500 büyük sanayi şirketlerine dair araştırma sonuçları ilk 500 için yapılan çalışmadan pek bir ayrıma sergilememektedir. Mayıs sonunda açıklanan İSO Birinci 500 raporunda, şirketlerin üretimden satışlar kalemindeki yıllık değişim, 2024 yılı sonuna göre %36,3 olurken re-

GSYH Büyümesi: Üretim Tarafından (seçilmiş ana sektörler, yıllık, %)



İkinci 500 sanayi şirketlerindeki kısa vadeli faiz hassasiyetinin birinci 500 sanayi şirketlerine kıyasla daha yüksek olduğunu düşünebiliriz.

el değişim -%3,4 düzeyindeydi. İSO İkinci 500 raporunda şirketlerin üretimden satışlarındaki yıllık değişim %41 şeklinde iken reel değişim -%0,1 olarak açıklanmıştır. İhracat performansları açısından ilk 500 şirket 96,6 milyar dolar ile Türkiye'nin toplam ihracatından %36,9 pay alırken (bir önceki yıla göre binde 3 azalış), ikinci 500 sanayi şirketi 15,9 milyar dolarlık ihracat ile Türkiye'nin toplam ihracatından %6,1 düzeyinde (bir önceki yıla göre binde 2 artış) pay almaktadır.

Dengeli büyüme için tehlike çanları çalıyor

Şirketlerin finansal göstergelerindeki bozulma 2024 yılında artan kredi faizleri ve gerçekleşen kambiyo zararları neticesinde artık çok daha kritik bir hal almaktadır. İSO Birinci 500 şirketin finansman giderlerindeki yıllık değişim %16 seviyesinde olurken, ikinci 500 şirketin finansman giderlerindeki değişim miktarı %45,4 şeklinde oldukça hızlı bir artış trendi içerisinde. Küçük sanayi şirketlerinin büyüklere kıyasla daha uygun koşullarda krediye erişim imkanları, yeterli teminatları ve kullanılabilir banka limitlerinin olmaması gibi sebeplerle kısa vadeli yüksek finansman maliyetleri ile karşı karşıya oldukları sonucunu görmekteyiz. 2024 yılı dönem sonu kârındaki değişim İSO Birinci 500 firmadan -%58,5 düzeyinde olurken, İSO İkinci 500 şirketinde -%63,8 şeklin-

de gerçekleşmiştir. Türkiye'nin en büyük 1000 sanayi firmasında kârlılık 2024 yılı sonunda bir önceki yıla kıyasla ortalama %61,15 düzeyinde düşüş kaydetmiştir. İlk 1000 firmaların 311 tanesinin 2024 yılı sonunda zarar açıklamış olması ülkenin dengeli bir büyüme potansiyeli sağlaması açısından tehlike çanlarının fazlasıyla çalınmakta olduğunu bir göstergesidir.

İlk 500 sanayi şirketinin finansman giderleri/faaliyet kârı rasyosu %97 düzeyine yükselmiş durumda iken, ikinci 500 sanayi şirketinde aynı rasyo %81 seviyesindedir. Şirketlerimizin çoğunluğu 2024 yılı boyunca kredi faiz giderleri ile kambiyo zararına çalışmaları neticesinde bugün bu kadar yüksek finansman gideri/kâr oranları ile karşı karşıyayız.

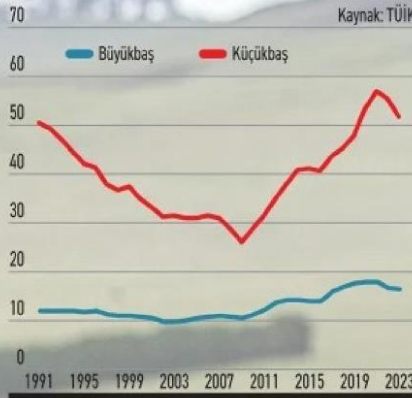
Faiz yüklerinin son çeyreğe kadar devam edeceği görünüyor

Kısa vadeli ticari borçlar/toplam ticari borçlar oranı İSO Birinci 500 şirketlerinde %48,5 düzeyinde iken, İSO İkinci 500 sanayi şirketlerinde aynı oran %57,4 düzeyindedir. Ticari TL kredi faizinin temmuz başı itibarıyla %61 düzeyinde olduğunu dikkate aldığımızda, ikinci 500 sanayi şirketlerindeki kısa vadeli faiz hassasiyetinin birinci 500 sanayi şirketlerine kıyasla daha yüksek olduğunu düşünebiliriz. TCMB'nin 24 Temmuz tarihinde yapacağı PPK toplantısında gösterge faizini %2,5-%3,5 arasında düşüreceğini dikkate alacak olsak bile bu indirim etkisinin de şirket borçlarına yansımazı ağustos ayında gerçekleşecektir. TCMB'nin bir sonraki toplantısının 11 Eylül'de olacağını göz önüne aldığımızda şirketlerimizin bilançoları üzerinde taşımakta oldukları mevcut faiz yüklerinin yılın son çeyreğine kadar aynen devam edeceği görülmektedir. Piyasadaki mevcut beklenti TCMB'nin yıl sonuna kadar mevcut %46 seviyesinde olan gösterge faizini yılsonuna kadar 4 toplantıda %36'ya kadar indirmesi şeklindedir.



Türkiye, sığırdada ithalat şampiyonu

Türkiye büyükbaş ve küçükbaş hayvan envanteri (milyon adet)



● Türkiye sığır varlığında Avrupa'da birinci olmakla övünürken, sığır ithalatında dünya şampiyonu olduğu nedense pek dile getirilmiyor. **İstanbul Sanayi Odası'nın (İSO)** "Hayvancılık Sektörüne Bakış/Hayvancılıkta Yaşanan Sorunlar ve Çözüme Dair Yeni Yaklaşımlar" raporuna göre dünyada ticarete konu olan her 100 sığırdan 10'unu Türkiye ithal ediyor.

● Bütçeden hayvancılığa ayrılan destekten çok daha fazlası ithalata yani başka ülkelerin çiftçisine ödeniyor. **İSO'nun** raporuna göre 2023 yılında çiftçiye, üreticiye verilen destek 490 milyon dolar olurken, aynı yıl ithalata 1 milyar 380 milyon dolar ödendi. İthalat teşvik ediliyor, destekleniyor. Geline nokta, Güney Amerika'dan (Uruguay, Brezilya) besi danası ithal eder beslersen, hayvan başına brüt 6 bin 118 lira kazanıyorsun. Yerli dana beslersen hayvan başına brüt 35 bin 607 lira zarar ediyorsun. Siz üretici olsanız yerli dana besler misiniz?

**TÜRKİYE
İTHALATTAN
KURTULURSA İHRACAT
ÜSSÜ OLABİLİR**

**YENİ BİR MODEL
ÖNERİSİ:
"ORGANİZE
AİLE İŞLETMECİLİĞİ"**

**HAYVANCILIK
İÇİN KISA
VADELİ 14
ÇÖZÜM ÖNERİSİ**

Ali Ekber YILDIRIM'ın
yazısı 4-5. sayfada



Hayvancılıkta ithalata karşı



TARIM DÜNYASINDAN
Ali Ekber Yıldırım
tarimdunyasi@gmail.com

İthalat olmadan hayvancılık yapılamıyor. Türkiye'de hayvancılığın getirildiği ne yazık ki bu. Yıllardır ithalatın çözümü olmadığını, ülkenin ithalatı cendencisine sokulduğunu ve bundan kurtulmak gerektiğini yazıyor, anlatıyoruz.

İstanbul Sanayi Odası'nın Haziran ayında açıkladığı "Hayvancılık Sektörüne Bakış/ Hayvancılıkta Yaşanan Sorunlar ve Çözümleri" raporunda sadece durum tespiti ve sorunlar yer almıyor, kısa ve orta vadede çözüm önerileri de tek tek sıralanıyor.

Ülke için hayvancılığın önemi ne vurgu yapılan raporda özetle şu bilgilere yer veriliyor: "Hayvancılık son derece kritik bir sektördür. İthalat bağımlılığından kurtulabilen bir Türkiye, bölgesinde ihracat üssü olmasa da adaydır. Hayvancılık, gıda temini yanında, kırsal alanların ve biyolojik çeşitliliğin korunması, kırsal nüfusun hayat standartlarının yükseltilmesi açısından da son derece önemli işlev görmektedir. Ülkemizde, son 13 yıl içinde yapılan canlı hayvan ve et ithalatı için 10,8 milyar dolar döviz ödenmiş ve yıllık ithalat ortalaması 750 milyon doları bulmuş ise hayvancılık, cari açık, kırsal politikalar, sosyal denge, beslenme dahil her açıdan ülke güvenliği için en kritik konulardan biri demektir. Türkiye, et sorununu ve canlı hayvan dahil ithalat bağımlılığını yeni bir üretim modeli ve kırsal hayvancılık hikayesi ile çözmelidir. Buna imkân verecek arazi varlığı, üretim kapasitesi, kamusal yaklaşımı ve tarımsal dinamikleri mevcuttur."

Bugüne kadar sivil toplum kuruluşları, oda, borsa, dernek ve kamu kurumları, Tarım Bakanlığı tarafından hazırlanan hayvancılıkla ilgili hemen her raporda "ithalat çözüm değil" denilse de ithalat artarak devam ediyor.

Öyle bir noktaya gelindi ki, Türkiye, bütçeden hayvancılığa ayırdığı, ödediği destekten çok daha fazlasını ithalata yani başka ülkelerin çiftçisine ödiyor. **ISO'nun** raporuna göre 2023 yılında çiftçiye, ipekerdi üreticiye verilen destek 490 milyon dolar. Aynı yıl ithalata ödenen 1 milyar 380 milyon dolar.

İthalatın neden bu kadar cazip hale geldiğini, getirildiğini rapor-

daki karlılık hesabı çok net gösteriyor. **İstanbul Sanayi Odası'nın** raporunda yer alan hesaplamaya göre, Güney Amerika'dan (Uruguay, Brezilya) besi danası ithal eder beslersen hayvan başına brüt 6 bin 118 lira kazanıyorsun. Yerli dana beslersen hayvan başına brüt 35 bin 607 lira zarar ediyorsun. Siz üretici olsanız yerli dana besler misiniz?

TÜRKİYE İTHALATTAN KURTULURSA İHRACAT ÜSSÜ OLABİLİR

İsmail Kemaloğlu, Bekir Yıldız, Prof. Dr. Armağan Hayırlı ve Prof. Dr. Hakan Sağırkaya tarafından hazırlanan **İstanbul Sanayi Odası'nın** "Hayvancılık Sektörüne Bakış" raporunda sadece durum tespiti ve sorunlar yer almıyor, kısa ve orta vadede çözüm önerileri de tek tek sıralanıyor.

Ülke için hayvancılığın önemi ne vurgu yapılan raporda özetle şu bilgilere yer veriliyor: "Hayvancılık son derece kritik bir sektördür. İthalat bağımlılığından kurtulabilen bir Türkiye, bölgesinde ihracat üssü olmasa da adaydır. Hayvancılık, gıda temini yanında, kırsal alanların ve biyolojik çeşitliliğin korunması, kırsal nüfusun hayat standartlarının yükseltilmesi açısından da son derece önemli işlev görmektedir. Ülkemizde, son 13 yıl içinde yapılan canlı hayvan ve et ithalatı için 10,8 milyar dolar döviz ödenmiş ve yıllık ithalat ortalaması 750 milyon doları bulmuş ise hayvancılık, cari açık, kırsal politikalar, sosyal denge, beslenme dahil her açıdan ülke güvenliği için en kritik konulardan biri demektir. Türkiye, et sorununu ve canlı hayvan dahil ithalat bağımlılığını yeni bir üretim modeli ve kırsal hayvancılık hikayesi ile çözmelidir. Buna imkân verecek arazi varlığı, üretim kapasitesi, kamusal yaklaşımı ve tarımsal dinamikleri mevcuttur."

Büyükbaş hayvancılıkta, canlı hayvan varlığının nüfus ve tüketimle paralel artmadığı, anaç hayvan kesiminin anormal şekilde arttığı belirtilen raporda, "Son 3-4 yıl içinde kesime giden hayvan sayısındaki hızlı artış normal değildir. Bu durum, özellikle süt sektöründe yaşanan karlılık sorunları gibi sebeplerle damızlık hayvanların kısa sürede sürü dışına çıkarılarak kesime gönderildiğine işaret eder. Bu durum önümüzdeki yıllar için tehlike sinyalidir. Hayvancılığa verilen destek ve teşvik-

lerle kurulan modern çiftlikler sayesinde süt üretimi, son 10 yılda yüzde 15 artmış olup inek başına süt verimimiz dünya ortalamalarıdır. Süt/yem paritesi genel olarak 1.50'nin altında kalmış, 2021-2022 yıllarında ise bazı dönemlerde 1'in altına düşmüştür. Avrupa Birliği ülkeleri ile mukayese edildiğinde ülkemizde süt fiyatları ve fiyatlarına kıyasla çok düşük kalmıştır. Bu durum anaç hayvan kesimini tetiklemiştir. Süt üreticisi, **sanayiye** sattığı süt karşılığında kalitesini kontrol edemediği yemleri satın almak zorunda kalmaktadır" bilgisine yer veriliyor.

HAYVANCILIK DESTEKLERİ AZALIYOR

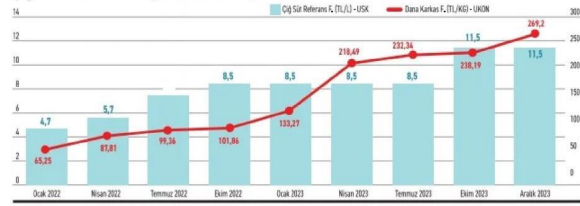
Türkiye'nin kaba yemde kendine yeterliliği yüzde 75 seviyesindedir. Bunun anlamı, kaba yem üretimi hayvanlarımızı beslemeye yetmiyor. Meralar hem verimsiz hem de mülkiyet sorunları sebebi ile etkin kullanılmıyor. Su kıstı ve stratejik ürünlerdeki arz açığı stresi yanında hayvancılık işletmelerinin belirli bölgelerde kümelenmesi ve kırsaldaki boşalmalar, kaba yem alanlarının yeterince artmasını engelliyor.

İstanbul Sanayi Odası'nın raporundaki bu tespitlerden sonra hayvancılığa verilen desteklerin de azaldığına dikkat çekilecek şöyle deniliyor: "Hayvancılığın destek bütçesinden aldığı pay yıllar itibarı ile azalıyor. 2017 yılında toplam tarımsal desteklerden yüzde 30 pay alan hayvancılık sektörü, 2024 yılında yüzde 22 pay almaktadır. Nominal olarak artan destek tutarları hayvancılıkta ithalatı azaltıcı bir etki göstermemiştir. Yıl ortası döviz kuru seviyelerini baz alarak yaptığımız hesaba göre, son 10 yılda hayvancılığa aktarılan destek tutarı 9 milyar dolar seviyesindedir. Aynı dönemde Türkiye 7 milyar doları aşan canlı hayvan ve et ithalatı gerçekleştirmiştir."

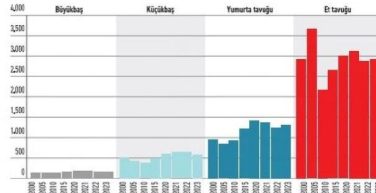
YENİ BİR MODEL ÖNERİSİ: "ORGANİZE AİLE İŞLETMELİĞİ"

İstanbul Sanayi Odası'nın "Hayvancılık Sektörüne Bakış" raporunda çözüm olarak, "Organize Aile İşletmeciliği" öneriliyor. Sorunların da çözümlerinin de uzun yıllardır konuşulduğu hayvancılıkta her görüş, her öneri tartışılmaya değerdir. Raporda orta vadeli çözümlerden birisi olarak önerilen "Organize Aile İşletmeciliği"nin tartışılmasında yarar-

Çiğ süt ve Karkas et fiyatları (2022-2023)



1000 kişiye düşen canlı hayvan sayısı



var. Bu nedenle bu öneriyi ayrıntılarıyla paylaşıyoruz. Organize Aile İşletmeciliği'nin ayrıntıları özetle şöyle:

"Mevzuat altyapısı oluşturularak; 'Organize Aile İşletmeciliği Hayvancılık Modeli' hayata geçirilmelidir. Hayvancılık sektöründe uzun yıllardır aynı sorunlar ve çözüm yolları etrafında arayışlar devam ederken, maalesef arz ve talep dengesini bir türlü sağlayamıyor, yurtdışına canlı hayvan, et, yem ithalatı karşılığında yoğun döviz ödemeye devam ediyoruz."

Tam da bu noktada hayvan sayılarını ve verimliliğini artırmak, ülkenin et ihtiyacını karşılamak, hastalıkları önlemek, ucuz besleme kaynaklarını etkilili şekilde kullanmak için uygulayacağımız yol haritamızda; meralarımızı,

arazi varlığımızı, kırsal insan kaynağımızı, kaba yem potansiyelimizi en verimli şekilde kullanabiliriz olmalıyız.

HAYVANCILIK BİR YAŞAM TARZIDIR

Hayvancılık bir yaşam tarzıdır, bir kırsal faaliyet, nakit dönüşü uzun vadeli. Bir buzağının doğuşu ile kasaplık olarak beslenip satılması arasında minimum 15-18 aylık süre olup, bu da ictisaden 15 ay boyunca gelir elde etmeden, hayvanı beslememiz, işgücü dahil giderlerinizi bir şekilde karşılamamız anlamına gelir. Damızlık amaçlı süt hayvancılığı yapıyor, soner doğan dişi buzağdan yavru ve süt alabilmeniz için gereken süre 2 yıl civarındadır. Şayet besicilik yapıyor ve yeni dışardan satın

alıyor, işgücüne bedel ödüyor, besi materyalini yurtdışından tedarik ediyorsanız bu ictisadi döngünün nakit akışı yönetiminde de zor ve çok pahalı bir operasyondur.

Süt üreticiliğinde nakit döngüsü kısa süreli görürsede yatırım ve işletme maliyetleri yüksek olup işgücü vb. giderler önemli kalemler tutmaktadır. Bu nedenle hayvancılıkta gelişmiş bütün ülkelerde aile işletmelerinin son derece yaygın olduğunu görürüz. Amerika Birleşik Devletleri'nde tarımsal işletmelerin yüzde 88'i aile işletmesi iken, Avrupa Birliği genelinde bu oran yüzde 93'lere çıkmaktadır.

AİLE İŞLETMELİĞİNDE MERALAR ETKİN KULLANILIR

Aile işletmesi çoğu ülkede aynı zamanda bir şirkettir. Bu işletmeler altyapıyı aileden devraldığından kurulu bir düzen içinde işe başları (başlangıç döneminde sabit yatırım ihtiyacı sınırlıdır), işgücü nitelikli ve maliyeti düşüktür, işin sahibi hayvanın başındadır. Aile işletmeleri kırsalda dağıldığı ve belirli bölgelerde aşırı nüfus yoğunlukları görülmediği için meralar etkin kullanılabilir. Çoğu işletmenin yazın merada kendine ait çayır-merası ve kaba yem/tahıl üretimi yapabileceği arazileri vardır.

Fransa'da süt sığırlarının yüzde 92'si merada otlatmak, yüzde 87'si yılda 170 günden fazla merada kalmaktadır. İrlanda'da arazilerin yüzde 52'si daimi meradır. Almanya'da çiftçilerin yüzde 31'inin meraya erişimi vardır. Ülkemizdeki olduğu gibi kaba yem kaynaklarımız sınırlı olduğu, meraların dağınık yapıda bulunduğu, hayvanı beslememiz, işgücü dahil giderlerinizi bir şekilde karşılamak için gereken gün kaçan bir durum olduğu, aile işletmelerinin bu durumu kullanarak, 'Organize Aile İşletmeciliği Hayvancılık Modeli' olmalıdır. İşin ictisadi dinamikleri (hayvancılığın bütünsel üretimle bağlantı-

Hayvancılık için kısa vadeli 14 çözüm önerisi

İstanbul **Sanayi Odası'nın** "Hayvancılık Sektörüne Bakış/ Hayvancılıkta Yaşanan Sorunlar ve Çözümleri" raporunda kısa ve orta vadeli çözümler tek tek sıralanıyor. Her bir çözüm ayrıntılı olarak anlatılıyor. Aşağıda başlıklarını verdiğimiz kısa vadeli 14 çözüm önerisinin ayrıntıları raporda yer alıyor. Kısa vadeli çözümler başlıklar itibarıyla şöyle:

- 1- Süt fiyatlarından zarar eden üreticinin dişi hayvanları kesime göndermesini ve sektörden çekilmesini önlemek için süt fiyatları acilen revize edilerek, süt/yem paritesi ideal oranlara getirilmelidir. Sütte fiyat istikrarı sağlansa ette de sağlanacaktır.
- 2- Tarım sayımı ve istatistiklerde yetkili birimler, Tarım ve Orman Bakanlığı'na devredilmeli, tarım sayımı en kısa sürede bitirilmelidir.
- 3- Kırmızı et tüke imi için de küçükbaş hayvanların ve hindi etinin payı artırılmalıdır. Bu kapsamda şarkıteri ürünle-

rinde de küçükbaş eti kullanımı yaygınlaştırılmalıdır. Bu amaçla kampanyalar yapılmalıdır.

- 4- Düşük verimli sütüçi anaçların et amaçlı kesilmesi engellenmeli, bu hayvanların et yönü buzağı elde etmek üzere kullanılması sağlanmalıdır.
- 5- Hayvancılık desteklerinde küçükbaş hayvancılığa ayrılan kaynaklar artırılmalıdır.
- 6- Çobanların sigorta/Bağkur primleri 5 yıl süre ile destekleme bütçesinden karşılanmalıdır.
- 7- Tarımsal kredi mevzuatı 2025 yılı itibarı ile revize edilerek bölgesel hayvancılık kapasitesi, çiftçi profili, arazi ölçeği ve aile işletme odaklı dağıtım esaslarına göre yeniden yapılandırılmalıdır.
- 8- Hayvanı ithalatı gözden geçirilerek damızlık ithalatının süt arzını olumsuz etkilemesinin önüne geçilmelidir.
- 9- Tarım piyasalarının et, süt, hububat, yağlı tohumlar, şeker pancarı dahil bütüncül bir yaklaşımla yönetilmesi için 'Tarım Ürünleri Piyasa Düzenleme



organize aile işletmeciliği

Türkiye canlı hayvan ithalatı (2010-2023)

	Küçükbaş			Büyükbaş					
	Damızlık (bin baş)	Milyon \$	Damızlık olmayan	Milyon \$	Damızlık (bin baş)	Milyon \$	Besilik (bin baş)	Milyon \$	Kesimlik (bin baş)
2010	0,3	0,18	234,7	26,7	19,9	65,5	1,4	1,9	118,6
2011	1,2	0,54	1446,6	147,5	78,6	293,0	227,9	252,6	164,4
2012	10,7	3,41	395,0	39,2	48,7	163,8	228,4	252,6	194,4
2013	30,1	9,04	65,7	6,7	31,9	102,2	130,9	151,3	28,9
2014	13,2	3,51	2,5	0,2	24,0	73,5	23,6	32,8	2,4
2015	3,1	0,96	0,0	0,0	48,9	134,4	154,2	164,4	0,0
2016	5,3	0,97	0,0	0,0	64,1	169,1	407,9	388,4	22,2
2017	41,5	5,27	239,2	32,0	113,5	254,8	666,9	723,6	115,3
2018	185,6	28,50	239,9	34,0	116,2	226,2	1211,7	1234,7	132,9
2019	83,2	13,69	0,0	0,0	17,6	30,4	664,6	629,2	6,9
2020	71,8	14,04	0,0	0,0	14,8	34,7	384,5	376,0	0,0
2021	35,4	9,60	0,0	0,0	23,9	53,8	237,8	232,0	0,0
2022	11,5	3,62	0,2	0,0	20,7	41,6	50,0	57,4	0,0
2023	5,4	1,48	48,0	3,9	92,8	256,2	650,5	771,8	74,8
TOPLAM	497,9	94,8	2,671,8	290,3	717,5	1,899,0	5,040,3	5,268,7	860,7

Kaynak: TÜİK

Büyükbaş hayvancılık süt ve besi işletmelerinde ölçek (2023)

Kapasite (baş)	Süt işletmeleri			Besi işletmeleri			
	İşletme sayısı	İşletme (%)	Hayvan sayısı	İşletme sayısı	İşletme (%)	Hayvan sayısı	Hayvan (%)
1-5	582.498	%53	1.563.185	%13	563.001	%75	1.210.840
6-10	219.210	%20	1.685.711	%14	100.918	%13	761.086
11-20	168.146	%15	2.454.406	%21	53.127	%7	761.294
21-50	104.429	%9	3.173.094	%27	26.298	%3	799.170
51-100	20.753	%2	1.395.263	%12	6.045	%1	418.501
>100	6.353	%1	1.382.134	%12	3.968	%1	1.110.445
Toplam	1.101.389	%100	11.653.793	%100	753.357	%100	5.061.336

Kaynak: Tarım ve Orman Bakanlığı

sı) bunu gerektirmektedir.

SEKTÖRDİŞİ YATIRIMLARLA HAYVANCILIĞI SÜRDÜRMEK ZOR

Hayvancılığımızın; sektör dışından yatırımcıların kurduğu şirketler eliyle, büyük şehirlerin etrafında, yem üretecek arazi varlığı olmadığı için tamamen hazır yeme dayalı besleme yapılan, yabancı iş gücüne bağımlı, sık sık arız krizleri üretmeye elverişli, sorumlu bir yapı içinde sürdürölmesi çok zordur.

Tarım ve Orman Bakanlığının üretim planlaması, havza bazlı destekleme üzerine kuruluyken, 23 milyon hektar tarım toprağımızın 32 milyon parça, 40 milyon malik, 3,1 milyon işletme, işletme başına ortalama 6 hektar araziden oluşan son derece parçalı, dağınık ve ölçekten uzak yapısı da arazi toplulaştırılmasında daha önemli olan havza bazlı yönetim anlayışına dayalı 'Yönetim Toplulaştırma' modelinin zorunlu kılınmaktadır.

Süt işletmelerinin yüzde 88'inin, besi işletmelerinin yüzde 95'inin, 20 baş ve altında hayvana sahip olduğu, işletmelerin yak-

laşık olarak yüzde 80'inde 10 baş altı hayvan bulunan bir hayvancılık yapısının sürdürölmesinde çok zor olup, son derece kırılğan bir yapı söz konusudur.

KIRSAL HAYVANCILIK YENİDEN CANLANDIRILMALI

Uygulanacak çözüm yöntemi işletme ölçeklerini büyüterek kırsala yaymalı ve aile işletmeciliği modelini güçlendirmelidir. Çözüm önerilerinde küçükbaş hayvancılığı geliştirmemiz ve sayılarını artırmamız gerekir derken, bunun yolunun da kırsal hayvancılığı yeniden canlandırmaktan geçtiği unutulmamalıdır.

Parçalı, dağınık arazi yapımız üretimde verimlilik ve maliyetleri yönetmede bir imkânsızlık mı yoksa bir fırsatı dönüştürebiliriz?

Çok parçacı bir örnek olarak Yeni Zelanda'yı verebiliriz. Bu ülkede her yer geniş mera ve otlak alanlarından oluşurken araziler büyük ölçüde elektrikli çitlerle bölünmekte, hayvanlar nöbetle otlatılma yöntemi (rotational grazing) ile otlatılmaktadır. Yani bir tarafta hayvan ölçeği verimlilik kullanılır-

ken öbür tarafta meranın kendini yenilemesine imkan sağlanmaktadır. Esasında Yeni Zelanda'da kullanılan elektrikli çitler, bizdeki tel çitler olarak kabul edilebilir. Me-sele parçaların birlikte, bir arada verimlilik kullanılablmesine yönelik uygulamalar, politikalar, desteklemelerdir.

YENİ MODELİN AYRINTILARI

Uygulanacak modelin ayrıntıları şunlardır; Öncelikli olarak Doğu Anadolu Bölgesi dahil kırsaldan göç, pazara uzaklık, finansman eksikliği, parçacılık ve ölçek sorunu gibi sebeplerle potansiyelini kullanamayan hayvancılık havzaları belirlenecek. Tarım ve Orman Bakanlığı tarafından, sözleşmeli üretim esasları göz önüne alınarak, 'Organize Aile İşletmeciliği Hayvancılık Modeli Usul ve Esasları' yayınlanacak.

NASIL BİR ÜRETİM MODELİ OLACAK?

Bir belde, ilçe ve/veya köyde kaç üretici veya hayvan olduğu tespit edilerek (bu sayı veya hinterlant

her bölgenin şartlarına göre belirlenecek), tamamına tek bir hayvancılık işletmesi anlayışı ile bakılarak uygun yerde yapılacak işletme bakım merkezinden bütün çiftlikler yönetilecek. Ortak yönetim merkezinde; yem depoları, makine parkları, buzağı kreşleri, veterinerlik hizmet birimleri, süt toplama alanları bulunacak.

Büyük bir hayvancılık işletmesinin yönetiminde olduğu gibi belirli hinterlanda dağılan aile işletmeleri büyük işletmenin bir parçası şeklinde görölecek, bu merkezden her türlü girdi ve bilgi desteği sağlanacak, makine ihtiyacı giderilecek, evrak vb. prosedürleri halledilecek, sütü ve/veya hayvanın pazar organizasyonu çölzölcek, toplu pazarlama avantajları kullanılacak.

Üreticiye bütün hizmetler bu merkez üzerinden verilecek. Doğu buzağılar, buzağı kreşine çekilerek özel olarak beslenecek. Yetiştiricinin emanete alınan buzağı karşılarında diği hayvan, yem tedariği sağlanacak. Etraftaki araziler birlikte ekilecek, ne ekilip üretileceğine ihtiyaçlara göre işletmede karar verilecek. Ürünler ortak pazarlanacak. Her bir aile işletmesinin besleme, yem, süt vb. ihtiyaçları bu merkezdeki uzman ekiplerce sağlanacak. Makine parkı ortak kullanılacak, belirlenecek kira ücreti karşılığında bütün hinterlanda ortak hizmet verilecek. Mümkün olduğuca zaten o bölgede bulunan tarım alet ekipmanları kiralamaya konu olacak, mevcut makinaların verimlilik kullanılması sağlanacak.

HER İLÇE/BELDE BİR İŞLETME OLACAK

Organizator kurum/kuruluş veya tüzel kişiler vasıtası ile 'Her ilçe/belde tek bir tarımsal işletme' anlayışı ile sınırlara, tapuya ve parsellere dokunmadan üretimde işbirliği, yönetimde toplulaştırma, hasıla paylaşım esaslı üretim modeli uygulanacak.

Üreticinin işbirliği gönüllölük esaslı olacak. Girdiler ortak tedarik edilecek, üretim süreci birlikte yönetilecek, kırsalın sosyolojisi, köylü kültürü ve coğrafi şartlara göre ahlurları rehabilitasyonu ile tek merkezden yönetim veya ortak ahr sistemi ile uygun yerde yönetimsizli olacak.

Halen çiftçilik yapanlarla; ortak girdi tedariği, birlikte üretim, toplu pazarlama ve hasıla paylaşım esaslı sözleşme yapılacak.

Topraklarını terk etmiş olanlarla; uzun dönemli kiralama sözleşmesi olacak. Sözleşme ve işbirliğinin esas şirkette ortaklık değil, üretimde ortaklıktır. Neyin ekilip dikileceği, girdi tedariği, hasat organizator firma tarafından belirlenecek.

Kooperatifçiliğin özel sektör işbirliği ile şirketleşmiş modeli uygulanacak.

Tarım Müteahhitliği/Organizator şirket anlayışı ile bütün hizmetler tek merkezden en düşük maliyetle sağlanacak. Organizator kurum veya kuruluş; arazi satın almayacak.

Çiftçi asla işçileştirilmeyecek, üretimde ortak, hasıladan paydaş olacak.

Toprak işçileştirilmeyecek, üretimde işbirliği ve eş güdümlü sağlanacak.

Uzun dönemli sözleşmeler yapılacaktır.

BU MODELİN ORGANİZATÖRÜ KİM OLACAK?

Bu modelin organizatorü örnek çiftçi, birlik veya kooperatif, bir şirket, yatırımcı olabilir. Et ve Balık A.Ş. modelinin öncü uygulayıcılarından biri olacaktır.

Üretici, uygulanan modelde şirkete veya organizasyona ortak mı olacak?

Hayır. Üretici ile yapılacak sözleşmeli üretim, hasıla paylaşım esasına dayanacaktır. Çiftçinin; arazisi, işgücü, varsa makine parkı üretimdeki maliyet payına göre hesap edilecek, çiftçide olmayan ve satın alınan gübre, ilaç, tohum gibi girdiler organizator vasıtası ile sağlanacak, üretimdeki maliyet paylarına göre ürün paylaşımı yapılacaktır. Süt veya buğday da üretiyor olsa işin esaslı hasıla paylaşım yöntemidir.

Çiftçinin arazileri satın alınmayacak, kırsaldaki üretici üretimin içinde kalacak, işgücü gibi göröl-meyecek.

ORGANİZATÖR KURULUŞ NEREDEN PARA KAZANACAK?

Organizator firma faaliyet gösterdiği yörede profesyonel bilgi ve beceriye dayalı tarım/hayvancılık uygulamaları ile işbirliği yaptığı çiftçilerin verimlilik artışı sağlanmasına yardımcı olacak ve artan verimlilikten (artan hasıladan) kendine düşen payı alacak. Verimlilik artışı, hayvanların süt veriminde artış, üretilen sütün kalitesinde iyileşme, yetiştirilen düvelere yüksek damızlık vasfı ka-

zandırılması gibi örnekler verilebilir. Bu payın nasıl hesaplanacağı Organize Aile İşletmeciliği Hayvancılık Modeli'nin desteklenmesine yönelik mevzuat kapsamındaki Bakanlık tarafından çerçevesi çölzölcek ve organizator kuruluşları çiftçiler arasında imzalanacak olan tip sözleşmelerle belirlenecek. Oluşturulan ölçek ekonomisi içinde kaliteli girdilerin daha uygun fiyatla temini, çiftçilerin daha yüksek fiyatla satışı da mümkün olacağından bunun gerçekleşmesini sağlayan organizatorün girdi-çıkışı sirkülasyonundan da küçük komisyonlar alınmasında imkan verilebilecek.

Organizator ayı zamanda yöredeki boş arazileri kiralayarak işletecek, çiftçiyi sunduğu veterinerlik hizmetleri gibi kalemlerden de gelirmede edecek.

Bakanlığın bu modele yönelik destekleme mevzuatı organizator ve sisteme dahil olan çiftçilere faiz indirimi yatırım ve işletme kredileri kullanma imkanı sağlayacağından yüksek enflasyon şartlarında bu krediler de kayda değer bir gelir imkanı sunmuş olacaktır.

BU MODELLE İTHALAT TAMAMEN BİTİRİLECEK

Uygulanacak bu model ile kırsal yeniden canlanacak, boş kalan araziler üretimde kazandırılacak, üretim maliyetleri düşecek ve verimlilik artacak, organize yapıda küçükbaş hayvanlar için çöban sorunu daha kolay çölzölceği için küçükbaş hayvan sayıları artacak, buzağılar özel bir ihtimam ile kreş-te ayrı olarak bakılacağından buzağı öölümleri azalacak, hayvanlar organize sistemde doğrudan satıcı ile buluşacağından hayvan hareketleri azalacak, kaba yem üretimi artacağı için karma yeme bağımlılığı ve yem ithalatı azalacak, modelin etkin uygulanması ve takibine bağılı olarak birkaç yıl içinde hayvan ithalatı tümölüyü bitirilebilecektir."

Özetle, **İstanbul Sanayi Odası**'nın "Hayvancılık Sektörüne Bakış" raporu 176 sayfa ve çok kapsamlı. Bir bütün olarak okumak ve değerlendirmek gerekir. Buradaki sınırlarımdan çerçevesinde raporun önerdiği modeli paylaşılarak bir anlamda tartışılmasını sağlama hedefledik. Elbette herkesin aynı fikirde olması ve modelin etkin benimsenmesi beklenebilir. Benim de uygulanmasını zor bulduğum tarafları var; ama tartışmakta, konuşmakta yarar var.



Kurumu' kurulmalıdır.

10- Üretici örgütlerinin işbirleselleştirilmesi sağlanmalıdır.

11- Küçük işletmelere desteklemelerde asgari hayvan sayısı yerine anaç hayvan sayısına göre destek verilmelidir.

12- 'Yeminli Tarım Müşavirliği' sistemi kurulmalıdır.
13- Et ve Balık A.Ş. kurulacak rakamının hem hâkem, hem oyuncu rol çölşması önlenmeli, yeni yapı ile kırsalda hayvancılığın geliştirilmesi için öncölük edilmelidir.



Fark

FARUK ÇAKIR

cakir@yeniasya.com.tr

@farukcakir53

Şirketler mi batıyor, yoksa...

İstanbul Sanayi Odası'nın (İSO) ikinci 500 büyük sanayi şirketine ilişkin açıkladığı rapora göre 2024'de zarar eden **sanayi** şirketi sayısı bir önceki yıla göre (2023) yüzde 100'ün üzerinde artış göstermiş. Bu 'kriz'in bir sebebi de yüksek faiz politikasıyla yüzde 80'i aşan finansal gider kalemlerinde yaşanan artış olmuş.

Raporda yer sadece bu bilgi bile Türkiye'nin ciddi bir sıkıntı içinde olduğunu göstermez mi? Bir yıl önceye göre zarar eden şirket sayısı yüzde yüz artmışsa orada 'ekonomik huzur'dan bahsedilebilir mi?

Faiz için az ya da çok ayırımı yapılmadan hepsine itiraz edilmelidir. Bununla birlikte açıklanan yüzde 35 enflasyona karşılık enflasyonun iki katına varan faizlerle **sanayici-nin** ayakta kalması iktisat ilmine göre mümkün olur mu?

Konu ile ilgili haberde şöyle denilmiş: "2024'ün son çeyreğinden bu yana üretim ve istihdamda azalma, iç ve dış satışlarda, ihracat ve siparişlerde sert düşüşler, kapasite kullanımında olağanüstü gerilemeyle durgunluğa sürüklenen **sanayideki** tablo, **İSO'nun** mayısta açıkladığı en büyük ilk 500 şirket raporunda (**İSO 500**) açığa çıkmıştı. İkinci 500 **sanayi** şirketi raporunda ise yüksek faiz, sıkı para politikaları, finansa erişime getirilen kısıtlamaların orta ölçekli **sanayicileri** daha derinden etkilediğini gösterdi. **İSO'nun** Türkiye'nin en büyük bin **sanayi** şirketini kapsayan iki raporunda ortaya çıkan göstergeler **sanayide** son üç yılın en düşük performansının gerçekleştiğini, büyümenin eksiye geçtiğini sergiliyor.

"**İSO ikinci 500 sanayi** şirketi içinde zarar açığa layanların sayısı 2020'de 57, 2021'de 63, 2022'de 43 iken (...) 2023'te yaklaşık iki kat artarak 72'ye, 2024'te ise 2023'ün iki katını aşarak 159'a yükseldi. İlk 500 raporunda da 2023'te 96 olan zarar eden büyük **sanayi** şirketi sayısı 152'ye yükselmışti." (ankahaber.net, 7 Temmuz 2023)

Dar gelirli vatandaşın, "Büyük şirketlerin zarar etmesinden bana ne. İsterse iflas etsinler" deme lüksü yok. Çünkü uzun dönemde onların zarar etmesi dolaylı olarak vatandaşa da yansır. Şirketleri zarar ettiren bir ekonomik sistem ve program, maaşıyla geçinenleri rahat bırakır mı?

Dolayısı ile burada batanların sadece şirketler değil, bir bütün olarak Türkiye ekonomisi olduğunu görmek icap eder.

Enflasyon rakamlarıyla oynamak ve ekonominin içinde bulunduğu sıkıntılı durumu gizlemek uzun dönem için millet menfaatine olan bir iş değildir. Hastalığı inkâr ederek, ya da gizleyerek şifa bulmak mümkün olur mu?

Türkiye'yi idare edenlerin yapması gereken şey bellidir: "Türkiye gerçekleri" ile yüzleşilecek. Gerçek tablo orta konulacak ve kalıcı çözümler aranacak. Dünya nasıl yapıyorsa biz de aynısını yapalım. Rakam oyunları düz lüğe çıkmak mümkün değil vesselâm.

YTÜ ve ISO arasında imzalanan protokol ile geleceğin sanayicileri yetiştirilecek

YTÜ Rektörü Prof. Dr. Eyüp Debik, ISO Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Bahçivan tarafından imzalanan protokol, "Eğitim ve Öğretim", "AR-GE ve İnovasyon" ve "Etkileşim ve İş Birliği Geliştirme" olmak üzere üç ana başlık altında somut hedefler belirliyor.

İSTANBUL, AA

Yıldız Teknik Üniversitesi (YTÜ) ve İstanbul Sanayi Odası (ISO), AR-GE'den nitelikli istihdama, ÜR-GE'den teknoloji transferine uzanan çok yönlü ve kapsamlı bir işbirliği protokolü imzaladı.

"Üniversite-Sanayi İşbirliği Protokolü'nün imzaları, YTÜ Davutpaşa Kampüsü'nde düzenlenen törende YTÜ Rektörü Prof. Dr. Eyüp Debik, ISO Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Bahçivan tarafından atıldı. Protokol, "Eğitim ve Öğretim", "AR-GE ve İnovasyon" ve "Etkileşim ve İş Birliği Geliştirme" olmak üzere üç ana başlık altında somut hedefler belirliyor.

Bu protokolle, Türkiye'nin sanayi gücünü bilimsel bilgiyle buluşturarak sürdürülebilir kalkınma hedeflerine yön verecek tarihi bir adım atılırken, iki kurum Türkiye'nin ekonomik kalkınma ve teknolojik dönüşüm hedeflerine doğrudan katkı sunmak amacıyla güçlerini birleştirdi.

YTÜ Rektörü Prof. Dr. Eyüp Debik imza töreninde yaptığı konuşmada, ISO ile imzaladıkları protokolle, geleneksel üniversite-sanayi işbirliklerinden farklı olarak çok katmanlı, performans odaklı ve öğrenci-akademisyen dostu bir yapı kurma sürecini başlattıklarını belirterek, şunları kaydetti:

"Temel amacımız, üniversitemiz ile sanayicilerimiz arasında nitelikli, sürdürülebilir ve etki odaklı bir işbirliği kurmak, ülkemizin AR-GE, ÜR-GE, inovasyon ve sürdürülebilirlik odaklı dönüşüm kapasitesini artırmaktır. Bu kapsamda ISO Genç Araştırmacı Programını hayata geçirecek, KOOP modelimizle öğrencilerimize sanayinin kapılarını sonuna kadar açacak ve akademisyenlerimizin güncel sorunlara yönelik inovatif çözümler geliştirmesine olanak tanıyacağız.

Protokol kapsamında YTÜ öğrencileri, firmalarda uzun dönemli staj ve saha deneyimi



"Üniversite-Sanayi İşbirliği Protokolü'nü ISO Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Bahçivan ve YTÜ Rektörü Prof. Dr. Eyüp Debik imzaladı.

kazanacak. Öğrencilerimiz yeni dönemde ISO Genç Araştırmacı Programı aracılığıyla tez ve proje uygulamaları yapabilecek. Akademisyenlerimiz ise firmaların ihtiyaçlarına yönelik ortak AR-GE ve ÜR-GE projelerinde yer alabilecek. "Eğitim ve Öğretim", "AR-GE ve İnovasyon" ve "Etkileşim ve İş Birliği Geliştirme" olmak üzere üç ana başlıkta yürüteceğimiz sistematik çalışmalarla, hem akademik bilginin ekonomik kalkınmaya katkısını artıracak hem de geleceğin sanayicileri ile birlikte yetiştireceğiz."

'ISO'nun sanayi tecrübesi ile YTÜ'nün bilimsel birikimini bir araya getiriyoruz'

ISO Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Bahçivan ise sanayi kuruluşları açısından, üniversitelerle kurulan güçlü işbirliklerinin, küresel rekabette sürdürülebilir avantaj sağlayan en önemli unsurlardan biri olduğunu söyledi.

Bu nedenle üniversite-sanayi işbirliğini yalnızca proje

bazlı çalışmalarla değil, ortak vizyon, strateji ve anlayışla daha da ileriye taşıma sorumluluğunu taşıdıklarını bildiren Bahçivan, "İmzaladığımız protokol, sanayinin nitelikli bilgiye ve nitelikli personele erişimini kolaylaştırırken, sanayimizin rekabet gücü yüksek, yenilikçi ürünler üretebilecek bir yapıya kavuşturulmasını hedeflemektedir. Bu işbirliğiyle, sanayicilerimize çözüm olabilecek yenilikçi uygulama ve ürünlerin geliştirilmesini sağlayacağız." ifadelerini kullandı.

Klasik modellerin dışında yeni nesil işbirliği modeli

Girişimcilik alanında yapacakları işbirlikleri ile geleceğin sanayicilerinin desteklenmesini amaçladıklarından bahseden Bahçivan, ISO'nun sanayi tecrübesi ile YTÜ'nün bilimsel birikimini bir araya getiren bu stratejik ortaklığın, Türkiye'nin sanayi ekosistemine büyük güç katacağını aktardı.

Toplantıda verilen bilgiye göre, YTÜ ve ISO arasındaki işbirliği, alışlagelmiş üniversite-sanayi ortaklıklarının bir adım ötesine geçerek somut çıktılara odaklanan dinamik bir yapı vadediyor.

Protokol, ISO Genç Araştırmacı Programı gibi yenilikçi programlarla ortak tez projelerinden girişimcilik programlarına, mentorluk faaliyetlerinden sektörel seminerlere, staj ve istihdam olanaklarına kadar ekosistemin tüm bileşenlerini kapsayarak çok yönlü bir etkileşime zemin hazırlıyor. Ayrıca, sanayide ve üniversitede yeşil yakalı yetkinliklerin artışı desteklemek üzere ortak çalıştay ve sertifikasyon programları düzenlenmesi de öncelikli hedefler arasında yer alıyor.

Protokolün ana hedeflerinden biri, sanayinin AR-GE ve inovasyon kapasitesini maksimize etmek olarak açıklandı. Bu kapsamda ISO üyesi firmalar, YTÜ'nün mühendislik ve bilim alanlarındaki akademik uzmanlığından ve yaygınlaştırılması hedeflenen

ileri teknoloji laboratuvar, test ve analiz hizmetlerinden doğrudan faydalanabilecek. Ortak projelerle, yüksek teknolojiye dayalı üretim teşvik edilecek ve Türkiye'nin orta yüksek ve yüksek teknoloji alanlardaki üretim oranının artırılmasına odaklanılacak.

Nitelikli insan kaynağı sanayiye entegre oluyor

İşbirliği aynı zamanda sanayinin en önemli ihtiyacı olan nitelikli insan kaynağı sorununa kökünden bir çözüm sunuyor. Üniversite bünyesinde, sektörün güncel ihtiyaçlarına göre tasarlanacak özel eğitim programları, sertifika programları ve ortak müfredat çalışmaları yapılacak.

Öğrenciler, KOOP Programı gibi mekanizmalarla staj ve proje bazlı çalışma imkanlarıyla henüz mezun olmadan endüstriyel tecrübe kazanırken, sanayiciler de geleceğin yeteneklerini erkenden keşfetme ve bünyelerine katma fırsatı bulacak. Ayrıca, ISO üyesi firmaların temsilcileri, gönüllülük esasıyla üniversitede sektörel eğitim ve seminerler vererek tecrübelerini doğrudan öğrencilere aktarabilecek.

Protokolle, Yıldız Teknik Üniversitesi'nin çatısı altında yürütülen yüzlerce akademik çalışmanın ve patentin sanayiye uygulanmasının önü de açılıyor. Protokol, bilimsel araştırmaların somut projelere ve katma değeri yüksek, yenilikçi ürünlere dönüşmesini sağlayacak etkin mekanizmalar kuracak.

Bu sayede hem üniversitenin ürettiği bilgi değere dönüşecek hem de sanayi, güncel bilimsel gelişmelerden anında haberdar olarak kendini sürekli yenileme imkanına kavuşacak. Bu stratejik ortaklık, ISO'nun Türk sanayinin dünya ölçeğinde geliştirme vizyonu ile YTÜ'nün topluma ve bilime hizmet misyonunu ortak bir paydada buluşturarak Türkiye'nin sürdürülebilir kalkınma hedeflerine güçlü bir ivme kazandıracak.



◆ Ege İhracatçı Birlikleri başkanları, 2025 yılının ilk yarısının zorlu geçtiğinin ifade ederek, aynı sorunların devam ettiğine vurgu yaptı

İhracatçı, tekrar eden sorunlar çıkmazında

GÜLCİHAN ALTINKAYA

Ege İhracatçı Birlikleri başkanları, 2025 yılının ilk yarısının değerlendirmek ve ikinci yarısına ilişkin öngörülerini paylaşmak amacıyla "2025 Yılı İlk Yarı Değerlendirme Toplantısı" düzenlediler. Kendi sektörleri özelinde değerlendirmelerde bulunan birlik başkanları, ihracatçıların yaşadığı sorunlara ilişkin açıklamalara yer verdiler. 2025 yılının ilk yarısının zorlu geçtiğinin ifade edildiği toplantıda, aynı sorunların devam ettiği ancak artık bunların ötesine geçilmesi gerektiği vurgulandı.



Eskinazi: Tekrarın ötesine geçmemiz gerekiyor

Son bir yıldır dile getirilen sorunların güncelliğini koruduğu bir dönemde olduklarını belirten Ege İhracatçı Birlikleri Koordinatör Başkanı Jak Eskinazi, "Artık tekrarın ötesine geçmemiz gereken bir eşikeyiz. ISO İmalat PMI verisinin haziran ayında yeniden daralma bölgesinde yer alması, üretim ve ihracat odaklı sektörlerdeki baskının devam ettiğini ortaya koydu. Ancak ilk yıl rakamlarımız ihracatçıların tüm zorluklara rağmen üretimin ve dış pazarlara yer oluşturma başarısının en somut göstergesi. EİB'in 2025 yılının Ocak-Haziran döneminde ihracatçı 9 milyar dolar olurken, **sanayi** ihracatımız yüzde 2 artışla 4,8 milyar dolar, tarım ihracatımız ise 3,5 milyar dolar olarak gerçekleşti. 6 ayda 209 ilke ve bölgeye ihracat gerçekleştirdik" dedi.

En fazla ihracat yapılan ilk üç ülkeyi sıralayan Eskinazi, "Almanya 851 milyon dolarla ilk, ABD 792 milyon dolarla ikinci, İtalya yüzde 6 artışla 548 milyon dolarla üçüncü sırada yer alıyor. Ege Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliğimizden ise 2025 yılının ilk 6 ayında 259 milyon dolar ihracat gerçekleştirdiğimiz olup bir önceki yıl Ocak-Haziran dönemine göre yüzde 27 artış gerçekleşti. 2025 Ocak-Haziran dönemi itibarı ile en fazla ihracat pamuk, suni sentetik örme kumaş, yataklık çarşaf ve halıdan gerçekleştirildi. En fazla ihracatçı yüzde 69 artışla Çin'e yaptık. Çin'den sonra en fazla ihracat yaptığımız ülkeler sırasıyla Pakistan, Bangladeş, Ürdün, Vietnam ve İtalya olarak sıralanıyor" diye konuştu.



Serbtaş: Yıpsal sorunlar etkisini sürdürüyor

Ege Hıyran Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği Başkanı Burak Serbtaş ise konuşmasında "2025 yılının ilk yarısını zorlanarak kapadık. 2024'ten miras kalan yıpsal sorunlar bu yıl da etkisini sürdürüyor. İçeride yüksek maliyetler, enflasyonla paralel gitmeyen döviz kuru, dışarıda ise Avrupa pazarındaki derinlik, bölgesel savaşların ihracat üzerindeki baskısı ve genel belirsizlik ortamı etkili oldu" dedi.

Türkiye'nin, 1 Ocak- 30 Haziran döneminde geçirdiği süre yüzde 6 azalarak 8,1 milyar dolar seviyesinde ihracat gerçekleştirdiğini

ifade eden Serbtaş, "Bu da yaklaşık 563 milyon dolarlık bir kayba işaret ediyor. İhracatçıların düzenli ve istihdamı müşterisini korumak adına elinden geleni yapıyor. Olmayacak fiyatlarla olmayacak mallar satıyor. Yılın geri kalan kısmında pazar koşullarında ve döviz kurunda bir değişiklik olmasa 16 milyar doların biraz geçeriz. 2022 yılındaki 21 milyar doların üstündeki ihracatımıza baktığımızda ne kadar gerilediğimizi göz önüne koyabiliriz. Uzun yıllar boyunca ihracat ve istihdam gücünü otomotiv sektörünün ikinci sırada olan sektörümüz son dönemlerde kimya sektörünün gerisine düştü. Bu yılın ilk yarısında da elektronik ve çelik sektörleriyle aynı seviyeye geldi. EHKİB olarak da ilk 6 ayda ihracatımız yüzde 5 azaldı. 650 milyon dolar ihracat gerçekleştirdik. Bu tempoya gidersek 1,3 milyar dolar ihracata ulaşırız. Bu şartlar altında sektörün toparlanma umudu 2026 yılına kaldı" ifadelerinde bulundu.

Tezcan: 2025'te de zorluklar sürüyor

Ege Hububat Bakliyat Yağlı Tohumları ve Mamulleri İhracatçıları Birliği Başkan Yardımcısı Haluk Tezcan, 2024 yılının hem dünyada hem ülkemizde zorluklara geçtiğini belirtti. Tezcan, 2025'te de bu zorlukların sürdüğünü ifade ederek, "Ancak yaşanan tüm gelişmeler, üretim ve ihracatın ne kadar hayatı olduğunu bizlere bir kez daha gösterdi" dedi.



Haluk Tezcan, "2025 Yılı İlk 6 Ay İhracat Rakamlarına bakıldığında 10 yıl önce yıllık 6,7 milyar dolar olan sektör ihracatımız 12,6 milyar dolar ile bugün 2 katına çıkarak önemli bir başarıya imza attık. Bu başarı, ülkemizin yaşadığı zorluklar dikkate alındığında sektörümüzün ne denli güçlü olduğunu ortaya koymaktadır. Yine 6 aylık rakamlara baktığımızda Türkiye geneli sektör ihracatımız yılın ilk yarısında 6 milyar dolar olarak gerçekleşti. Geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 4,6'lık bir artış söz konusu. Ege İhracatçı Birlikleri olarak ise hububat sektöründe 2024 yılı ihracatımız 972 milyon dolar olarak gerçekleşti. 2025 yılı ilk 6 ayında ihracat rakamımız yüzde 14 artışla 572 milyon dolara ulaştı. Yıl sonunda tekrar 1 milyar dolar seviyesini geçeceğimizi öngörüyoruz" ifadelerini kullandı.

Ocak-haziran döneminde en çok ihracat gerçekleştirilen alt sektörleri açıklayan Tezcan, "Birkırsal yağlar toplam 311 milyon dolarlık ihracatla ilk sırada yer aldı. Geçen yıla göre miktarda yüzde 6, değerde yüzde 23 artış kaydedildi. İkinci sırada ise küspeler, hayvan yemleri ve evcil hayvan mamaları yer alıyor. 72,8 milyon dolarlık ihracatla ikinci sırada. Bu kalende değer bazında yüzde 4, miktarda yüzde 12 artış yaşandı. Evcil hayvan mamaları sektörü dikkat çekici bir ivme yakalamış durumda. Türkiye genelinde yapılan ihracatın yüzde 60'ı ihracatçıları tarafından gerçekleştiriliyor. Aynı sektörde gübrelerin cari açığın, son yıllarda hız kazanan yağ mamalarıyla azaltılacağı öngörüyoruz. Üçüncü sırada da çikolata şekerli ürünleri yer alıyor. Bu alt sektörde miktarda yüzde 5 düşüş yaşansa da değer bazında yüzde 27'lik bir artışla 525 milyon dolar ihracat gerçekleştirdik" dedi.

İşık: Lisanslı depoluculuk ve ihtisas borsacılığını gerçekleştirmeliyiz

Kuru meyve sektörünün 2025 yılının ilk yarısında genel anlamda istikrarlı bir büyüme performansı sergilediğini



Ege İhracatçı Birlikleri başkanları, '2025 Yılı İlk Yarı Değerlendirme Toplantısı'nda hem kendi sektörleri özelinde değerlendirmelerde bulunurken, ihracatçıların yaşadığı sorunlara ilişkin açıklamalara yer verdiler

aktaran Ege Kuru Meyve ve Mamulleri İhracatçıları Birliği Başkanı Mehmet Ali İşık, "İhracat gelirlerimiz yüzde 3 artışla 852 milyon dolara ulaştı. Yüzde 3 az bir rakam olmakla birlikte kuru

geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 20 artarak 149 milyon dolar olduğunu belirtti. Uygun, "Yeşil zeytin ihracatımız yüzde 36 artarak 47 milyon dolar, zeytinyağı ihracatımız ise yüzde 45

dolarından 685 milyon dolara yükseldi. Metalik cevherler ihracatında yüzde 20, mineral maddeler ihracatında ise yüzde 2 artış yaşandı. Doğal taş ihracatımız ise, yüzde 11'lik artışla 328

lerle, önümüzdeki ikinci yarısı için umutlanıyoruz. Avrupa'da inşaat sektörünün toparlanması, ABD'de devam eden talep ve Orta Asya'daki projelerin canlanması, ihracatımıza pozitif yansıyor. Bu beklentilerin gerçekleşmesi, küresel ekonomik ortam ve ülkemizdeki mali istikrara bağlı. Sektörün geleceğinde en büyük öneme sahip meselelerden biri mevzuat düzenlemeleri. Günümüzde, bir maden işletmesinin faaliyete geçmek için 8 bakanlık ve 21 farklı kurumdan izin almak gerekiyor. Özellikle, yeni maden kanunu taslağına devlet haklarına ve orman bedellerine getirilen yükler sektörümüzü tehdit eder boyutta. Bu konuda, Maden Platformu çatısı altında yürüttüğümüz hukuki müdahalelerimiz devam ediyor" diye konuştu.

Yaş meyve sebze ihracatında toparlanma öngörülüyor

Toplantı sonunda yaş meyve sebze ve tütün sektörleriyle ilgili bilgi notu paylaşıldı. Yaş meyve sebze ihracatçıları birliği ile ilgili bilgi notunda şu ifadeler yer verildi: Ege Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği olarak bu yılın ilk 6 ayında toplamda 560 milyon dolarlık ihracatımız gerçekleşti. İhracatımızda geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 9'luk bir azalma görüldü. Kırsal rekabetsinde zirai don sebepleriyle yüzde 90'lara kadar yaşanan kayıp, ihracatın azalmasına önemli etki sağladı. Geçen sene 67 bin ton ihracat yaptığımız ihracatımızda bu sezon 6 bin ton civarındayız. İlk 6 aylık dönemde domates, glik, humma, nar, turşu, salça, kuru domates, dondurulmuş patates ürünleri ön plana çıkan ürünler oldu. ABD, Almanya, Rusya gibi ihracatımıza yaptığımız geleneksel ülkelere de üst sıralardaki yerlerini korudu. Hollanda, İngiltere, Belçika ve Ukrayna ihracatımız geçen yıla göre artırdığımız ülkelere dikkat çekti. Önümüzdeki aylarda üretim ve talebin sezonun başlamasıyla ihracatın bir miktar toparlanacağını, yıl sonunda da ihracatımızın 1 milyar 200 milyon seviyelerine ulaşacağını öngörüyoruz."

Girit: Daha az balığı daha yüksek fiyata sattık

Ege Su Ürünleri ve Hayvansal Mamulleri İhracatçıları Birliği Başkanı Bedri Girit, "Geçtiğimiz yıl birliğimiz 3,8 milyar dolarlık bir ihracat gerçekleştirdi. Bu senenin ilk 6 aylık performansında ise ihracatçı 1,8 milyar doları geçmiş durumdayız. Su ürünlerindeki geçen seneye performansımızı karşılaştırdığımız zaman daha az balığı daha yüksek fiyata sattığımız ortaya çıkıyor. Üyelerimizin performansında yüzde 15 iyileşme var. Süt ve süt ürünlerinde yüzde 30 bir büyüme var. Yanlış politikalar nedeniyle Süt tozu maaşef üreticilerinin elinde kaldı. Daha sonra bakanlık yine destek vererek süt fiyatı ihracatlarımızı sattı. Kanatlı etlerinde bir azalış söz



meyve sektörü sürdürülebilirliğin ülkemizdeki en güzel örneklerinden bir tanesi. Ürettiğimiz ürünün yüzde 75'ini ihracata gönderiyoruz. Yüzde 25'i iç piyasaya gidiyor. Bu bizi hem üretimin hem ihracatçı dünyada lider pozisyonu getiriyor" diye konuştu.

Konuşmasında küresel ısınmanın etkilerine değinen İşık, "Küresel ısınmanın önüne geçmemiz gerekiyor. Bunun etkilerini en ağır yaşayan sektörlerden bir tanesi tarım. Geçen sene kayırlarımız yaklaşık 130 bin ton civarındaydı bunun 70 bin tonunu ihraç ederek 50 bin ton stokladık. Bu sene 36 yıl tarihinde görülmeyen bir olay yaşandı ve kayıplarımız yüzde 95'i gitti ve nere-

azalarak 196 milyon dolar; toplamda sektör ihracatımız 155 ilkeye toplam 266 milyon dolar olarak gerçekleşti. İspanya ve İtalya gibi üretici ülkelere yönelik gerçekleştirilen zeytinyağı ihracatımızda geçen yılın aynı dönemine göre miktar bazında yüzde 65 düşüş yaşanırken, tüketici ülkelere yapılan ihracat yüzde 11 artış gösterdi. Bu bize Türkiye zeytinyağının katma değeri yüksek pazarlarda ilginin arttığını ve markalı ihracat potansiyelinin giderek arttığını gösteriyor" ifadelerini de bildirdi.

Avrupa Birliği'nin Türkiye'den yapılan zeytinyağı ithalatında uyguladığı yüksek gümrük vergilerinin, rek-



deyse sıfır denecek bir durumda. O 50 bin ton bühsettiğimiz stok bizim bu sene can suyumuz oldu. Bizler lisanslı depoluculuğu ve ihtisas borsacılığını gerçekleştirmek zorundayız. Ürün bül olduğunda ihracat fiyatları yüzde 40-50 değer kaybediyor. Çok ucuz fiyatta stoklarımızı boşaltmış oluyoruz. İşte fiyat istikrarını yakalamalıyız. Rafalarda ürünlerin devamlı tutun pazarları kaybetmemek ve o ülkelerin tüketicilerine olan sorumluluğumuzu yerine getirmek için yapacak zorunda olduğumuz en önemli çalışmaların bir tanesi lisanslı depoluculuk ve ihtisas borsacılığı" dedi.

Uygun: Tüketiciler ülkelere yapılan ihracat %11 arttı

Ege Zeytin ve Zeytinyağı İhracatçıları Birliği Başkanı Emre Uygun ise 2024/2025 sezonuna hazırları aynı itibarıyla siyah zeytin ihracatının

bet gücünü zayıflatmış vurgulayan Uygun, "Fas ve Tunus gibi ülkelere satış gümrükle tanınan bu avantajın Türkiye'ye de sağlanması gerekiyor. Bu nedenle, güncellenmesi gündemde olan Gümrük Birliği Anlaşması'nda da yer almasını bekliyoruz. En az 60 bin tonluk gümrüksüz bir kota tahsis talep ediyoruz. Benzer şekilde, Birleşik Krallık ile yürütülen Serbest Ticaret Anlaşması müzakerelerinde de zeytin ve zeytinyağının stratejik ürün olarak değerlendirilmesi, bu önemli pazarda yerimizi güçlendirecek" dedi.

Alimoğlu: İkinci yarısı için umutlanmızı koruyoruz

Ege Maden İhracatçıları Birliği'nin ilk 6 aylık performans verilerini açıklayan Ege Maden İhracatçıları Birliği Başkanı İbrahim Alimoğlu, "İhracatımız yüzde 10'luk artışla 623 milyon

miloyon dolarından 364 milyon dolara çıktı. Ham ve blok halinde doğal taş ihracatımız yüzde 6 artarken, işlenmiş doğal taş ihracatımız ise yüzde 12 arttı. Doğal taş ihracatımızda birim fiyatımızda da yüzde 5 artış gösterdi. İhracatımızın yaklaşık yüzde 53'ünü doğal taş, yüzde 22'sini metalik cevherler ve yüzde 21'ini mineral maddeler oluştuyor. Doğal taş ihracatımızın erte birimi 116 milyon dolarla ABD'ye gerçekleştirildi. İlk 6 aylık dönemde ABD'ye olan ihracatımız yüzde 17 arttı. İkinci sırada yer alan Çin'e olan ihracatımız yüzde 11 üçüncü sırada Fransa'ya ise yüzde 1 artış gösterdi" dedi.

Fiyat rekabetinde agresif davranışların yanında, bazı pazarlarda zorlandıklarını ifade eden Alimoğlu, "Buna rağmen, Türk doğal taşının kalite ve çeşitliliği açısından dünya çapında büyük ilgi görüyor. İş birliği ve yenilik-

konusu ama bu azalış ticari unsurlardan kaynaklanmıyor. Dünyadaki kıyıcı ihracatımız yüzde 6 artarken, işlenmiş doğal taş ihracatımızda birim fiyatımızda da yüzde 5 artış gösterdi. İhracatımızın yaklaşık yüzde 53'ünü doğal taş, yüzde 22'sini metalik cevherler ve yüzde 21'ini mineral maddeler oluştuyor. Doğal taş ihracatımızın erte birimi 116 milyon dolarla ABD'ye gerçekleştirildi. İlk 6 aylık dönemde ABD'ye olan ihracatımız yüzde 17 arttı. İkinci sırada yer alan Çin'e olan ihracatımız yüzde 11 üçüncü sırada Fransa'ya ise yüzde 1 artış gösterdi" dedi.

Tütün ihracatında ikinci yarıda artış beklentisi

Tütün sektörü ile ilgili bilgi notunda ise "Tütün ve tütün mamulleri sektöründe 2025 yılının ilk yarısında miktar bazında yüzde 1 azalışa rağmen, değer bazında yüzde 10 artış ile 493 milyon dolarlık ihracat kaydedildi. Yılın ikinci yarısında da ihracat beklentisinin devam edeceğini ve yıl sonunda ürün bir arada sonra sektör ihracatının 1 milyar doların üzerine çıkacağını düşünüyoruz" ifadelerini yer verildi.