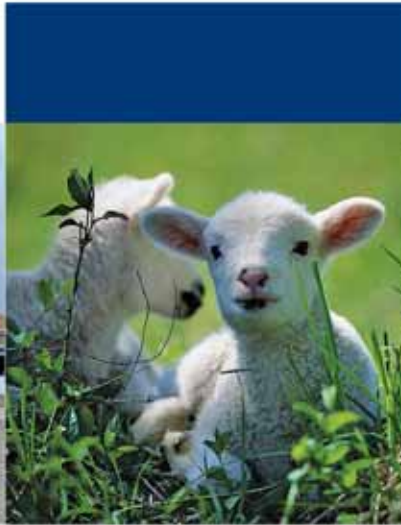
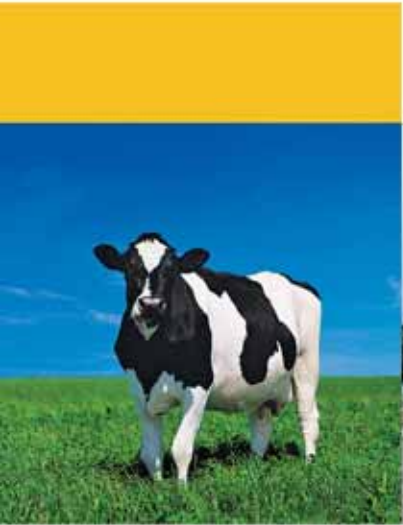




ADAPAZARI
TİCARET BORSASI
ÖZEL GIDA KONTROL LABORATUVARI

www.atbgidalab.com



SAKARYA TİCARET BORSASI
CANLI HAYVAN PAZAR PARK YERİ

www.hayvanpazari.stb.org.tr

Tekeler Mahallesi Çevre Yolu Üzeri Adapazarı / SAKARYA Tel: 0264 278 52 30 - 35 Fax: 0264 278 42 32
web: www.stb.org.tr - e-mail: sakarya@stb.org.tr



SAKARYA YIL: 2012 / SAYI: 45
TİCARET BORSASI
SAKARYA COMMODITY EXCHANGE



Mera Islahına
Çevreci Yaklaşım

Yerel Reforma
Hazırmısınız?

Dünden Bu Güne
Un Sanayi

Tüketicinin gözünde
Markanızın Güvenilirliğini ve
Değerini Arttırmanın Yolları ...

Bu sayımızda

Sahibi

Sakarya Ticaret Borsası adına
Yönetim Kurulu Başkanı
Fikri KOÇ
e-mail: sakarya@stb.org.tr

Sorumlu Müdür

Sakarya Ticaret Borsası
Genel Sekreteri
Yiğit Ateş

Yayın Kurulu

Adem SARI
Yönetim Kurulu Başkan Yrd.
Ahmet ERKAN
Yönetim Kurulu Başkan Yrd.

Yayına Hazırlayan

Zümrün CEBECİ
Personel ve İdari İşler Şefi

**Basım Yeri ve
Grafik Tasarım**

YILKO GRAFİK
www.yilkografik.com.tr

**Yazışma Adresi**

Sakarya Ticaret Borsası
Tekeler Mevkii 54200
Adapazarı / SAKARYA
Tel: 0264 278 42 30 - 5 hat
Fax: 0264 278 42 32
web: www.stb.org.tr
e-mail: sakarya@stb.org.tr
basin@stb.org.tr

**Başkandan**

S.T.B.
Yönetim Kurulu Başkanı
Fikri KOÇ

**Tarım Bitiyor mu?**

S.T.B. Meclis Başkanı
Ahmet GÜZ

**Mera Islahına
Çevreci Yaklaşım**

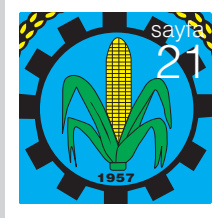
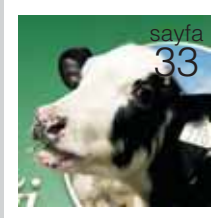
İlyas Cem KÜLEKÇİ,
Prof. Dr. Saim ÖZDEMİR

**Yerel Reforma Hazırmısınız?**

S.T.B. Genel Sekreteri
Yiğit ATEŞ

**Dünden Bu Güne
Un Sanayi****Röportaj**

TMO Stratejik Ürün Olan
Buğdayımızda Destekleme
Alımlarına Devam Etmelidir

**Buğday ve
Buğday Unu****Borsamızdan
Haberler****STB Canlı Hayvan
Park ve Pazar Yeri****Kooperatif Nedir?****Tüketicinin gözünde
Markanızın Güvenilirliğini
ve Değerini
Arttırmanın Yolları ...****Sığır Besiciliği**

Milli ekonominin temeli ziraattir. Bunun içindir ki, ziraatte kalkınmaya büyük önem vermekteyiz. Köylere kadar yayılacak programlı ve pratik çalışmalar, bu maksada erişmeyi kolaylaştıracaktır. Fakat, bu hayati işi, isabetle amacına ulaştırabilmek için, ilk önce ciddi etütlere dayalı bir ziraat siyaseti tesbit etmek ve onun için de, her köylünün ve bütün vatandaşların kolayca kavrayabileceği ve severek tatbik edebileceği bir ziraat rejimi kurmak lâzımdır. Bu siyaset ve rejimde, önemle yer alabilecek

noktalar başlıca şunlar olabilir: Bir defa, memlekette topraksız çiftçi bırakılmamalıdır. Bundan daha önemli olanı ise, bir çiftçi ailesini geçindirebilen toprağın, hiçbir sebep ve suretle, bölünmez bir mahiyet alması. Büyük çiftçi ve çiftlik sahiplerinin işletebilecekleri arazi genişliği, arazinin bulunduğu memleket bölgelerinin nüfus kesafetine ve toprak verim derecesine göre sınırlandırmak lâzımdır.

Mustafa Kemal Atatürk

STB Yönetim Kurulu Başkanı
Fikri KOÇ

Başkandan

Kooperatiflerin
Topluma Kattığı
Değerler

Değerli okurlar; pek çok ülkenin ekonomik, politik ve sosyal amaçlarına ulaşmasında kooperatiflerin önemli katkılar sağladığı ve toplumsal kalkınmada önemli roller oynadığı bilinmektedir.

Kooperatifler; küreselleşen bir ekonomide yerel kaynakları koruyabilen, onları ekonomiye sokabilen, en önemlisi de seçenek sunan bir işletmecilik tarzıdır. Pek çok gelişmiş ülke, kooperatiflerin geleceği konusunda çalışmalar yapmakta, rekabet koşullarının yeniden düzenlenmesinde ve ekonominin yeniden dinamikleşmesinde kooperatiflerin katkısını önemseyen politikalar üreterek devreye sokmaktadırlar.

Elbette her ülkenin koşulları farklıdır. Dolayısıyla kooperatif modeller de toplumlara göre farklı biçimlerde ortaya çıkabilir. Amaç, ekonomik etkinliği ve sosyal adaleti bağdaştırmayı başarabilmektir. Türkiye, bu amaçların bağdaştırılamayacağı gibi bir fikri kabul edecek durumda değildir. Gelişmiş pek çok ülkede olduğu gibi Türkiye de böyle bir oluşumun sağlanmasında kooperatiflerin katkısını göz ardı edemez, etmemelidir.

Fazla sermayeye gereksinim duymadan insanlara istihdam yaratarak zenginlik üreten tek girişim biçimi kooperatiflerdir.

Bugün tarlalarımızdan bir bir kaybolan ürünlerimizi, her geçen yıl giderek azalan KOBİ'lerimizi ve bununla birlikte kaybettiğimiz işimizi geri getirebilmenin en önemli aracıdır, kooperatifler. Dünyadaki kooperatif uygulamaları, özellikle de kooperatiflerin önemli ekonomik roller üstlendiği AB'nin, Kanada'nın hatta bunların yanı sıra Güney Amerika'nın ve bilhassa Venezüella'nın son yıllardaki uygulamaları incelenmeli; Türkiye'nin Atatürk dönemindeki uygulamalarının kooperatifçiliğe katkıları yeniden değerlendirilerek yorumlanmalı ve uygulamada kooperatifçiliğe hak ettiği rol verilmelidir. Gelecek kuşakların ortak akli oluşturmada ve uygulamaya koymasında kooperatifçiliğin önemli bir araç olduğu gözden kaçırılmamalıdır.

Değerli okurlar, kooperatifler aracılığı ile insanlar istihdam yaratır; özerk tarzda sosyal hizmet ve yardımlaşma sağlarlar. Bu yüzden de Birleşmiş Milletler Örgütü (BMÖ), 2012 yılını "Kooperatifler Yılı" ilan etmiş ve bazı ülkeler bu yılı en iyi şekilde değerlendirmek üzere çeşitli inisiyatifler oluşturmuşlardır. Ülkemizde de Gümrük ve Ticaret Bakanlığı tarafından hazırlanan Türkiye Kooperatif Stratejisi Eylem Planı, ülkedeki kooperatiflere bakışı yeniden değerlendirmek, onlara yeni bir perspektif vermek çabası içindedir. Bakanlığımızı kooperatifleşmenin kılavuzunu oluşturacak bu planlama için kutluyorum. Bu planlamanın; birlik ve beraberlik içinde ürün ve hizmet üreten, gönüllü, paylaşımcı, eşitlikçi ve dayanışmacı bir katılımcılıkla kooperatiflerin önündeki engelleri kaldıracağına, toplumsal katkılarının katbekat artacağına inanıyorum.

Bir sonraki sayımızda görüşmek dileğiyle...

Tarım Bitiyor mu?

STB Meclis Başkanı
Ahmet GÜZ

Türkiye Ziraat Odaları Birliği Başkanı Sayın Şemsi Bayraktar'ın kamuoyuna yaptığı açıklamayı dikkatlice takip ettim. Ülkenin geleceğinin yanı sıra Sakarya'nın geleceği açısından da çok önemli bulduğum tarımın yapısal sorunları ile ilgili verdiği bilgiler, ilginç olduğu kadar düşündürücüydü.

En azından şunu açıkça söylemek gerekir ki; dünyada tarım nüfusu % 2 artarken Türkiye'de bu oran % 15,4 azalmış durumda. Bu fark işsizlik olarak geri döner. % 15,4'lük azalmayı oluşturan nüfus geçimini tarımdan sağlayamayacağı için başka sektörlerde iş bulmaya çalışacaktır. Tarımsal nüfusun eğitim düzeyi ve teknik kapasitesi düşünüldüğünde bir başka sektöre kanallize olmak çok kolay bir durum olmasa gerek.

Dünyada tarımsal nüfusun artmasının temel sebebi; gelişmiş ülkelerin tarım sektörüne yan gözle bakmak yerine, teknolojiyi bu sektöre adapte ederek ihracat kapılarını sektöre sonuna kadar açmış olmalarıdır.

Şu an Türkiye'de 2010 verilerine göre, 15 milyon 994 bin kişi ülkemizin tarım nüfusunu oluşturuyor. Tabii ki burada önemli olan tarım ile uğraşan kişi sayısından çok bu sayının ülkeye sağladığı optimum katkıdır. Bununla ilgili aklıma gelen ilk ülke ise Belçika'dır. Tarımda sadece 134 bin kişilik nüfusu bulunan bu ülkede tarımın ihracata katkısı ne kadar biliyor musunuz? Tam 41,1 milyar dolar...

Bu ülkeye geçen mart ayında yaptığım çalışma ziyareti sırasında yaşadığım bir tecrübeyi sizlerle paylaşmak isterim. Bu örnek sanırım bir ülkede tarım nasıl geliştiğine dair güzel bir cevap olacaktır bize.

Belçika'nın St. Truiden kentinde kurulmuş bir Meyve Borsası'ndan bahsetmek istiyorum. Firmanın adı: BFV. 1990 yılında kurulan BFV, 1500 kadar meyve üreticisinin bir araya gelerek oluşturduğu bir kooperatif ve şu anda bu kooperatif Avrupa'nın en büyük kooperatifi

durumunda. Kurumda meyve alım satımı, günlük olarak, elektronik ortamda, açık arttırma usulü ile düzenlenmekte. Sistemi anlatmam gerekirse Sakarya Ticaret Borsası'nın ilimize kazandırdığı ve kurban dönemi sonrası faaliyete geçecek olan Canlı Hayvan Borsası sistemine benzerlik gösterdiğini söyleyebilirim.

Belirli bir ürün için ilgili kooperatif tarafından belirlenen tavan fiyat üzerinden başlayan açık arttırmada katılımcılar, her bir saniyede 1 Euro/cent düşen fiyattan ürün alabilmek için elektronik işlem sayesinde alım satım işlemlerini gerçekleştirmektedirler. Bu arada serbest piyasada dengesizliğin ortadan kalkması için kurum tavan fiyatı belirlediği gibi taban fiyatı da belirliyor ve ürünün fiyatı asla bu taban fiyatın altına inmiyor.

Bu kooperatif meyve sektöründe elektronik sistemler ile birlikte fiyat belirleme hizmetinin yanı sıra üyelerine ürünlerini düşük oksijenli ortamlarda depolama imkanı da sağlıyor. Aynı zamanda bu depolama alanları ve ürünlerin taşındığı kasalar da üreticiye düşük fiyatla kiralaya veriliyor. Kooperatif kendisine sadece hizmet konusunda bir yapı kurmamış; aynı zamanda meyve tüketimini arttırıcı ve sağlıklı beslenme konusunda kamuoyunu bilgilendirici faaliyetlerde de bulunuyorlar.

Bakin, şu anda Sakarya özellikle fındık konusunda ülkenin gözbebeği durumda. Doğu Karadeniz beklenen verimi ve kaliteyi sağlayamadı ve gözler Batı Karadeniz'e çevrildi. Mısır desek, mısırdaki da durum farklı değil. Toplam ürün beklenenin üzerinde, bunu her fırsatta yazıyorum ve söylüyorum. Bu ilin toprağı mısır açısından ülkenin en zengin toprağıdır. Dolayısıyla tarım arazilerimiz çok kıymetli. İlimizin her tarafı, sebzesinden meyvesine kadar tarımsal ürün cenneti. Bu nedenle tarıma teknolojiyi adapte edip daha insanımıza daha fazla iş alanı sunabiliriz. Sebze-meyve hali sorunu ortada, bu konuda gerekli çalışmalar yapıldığı kulağıma geliyor tabii ki; fakat bir an önce daha teknolojik, daha hijyenik bir halin ilimize kazandırılması bizim için önemli.

Bunun yanı sıra Sakarya Ticaret Borsası olarak, ürünlerimizden özellikle mısırdaki, tıpkı hayvancılık sektöründe olduğu gibi teknolojik bir sistemi ilimize kazandırmak için çalışmalarımız devam ediyor. Umarım imkânlarımız elverdiği ölçüde ve yine hibe destekleri ile birlikte Sakarya'mıza yakışanı yapmak istiyoruz.

Neden biliyor musunuz? Çünkü Sakarya bu ülkenin aynasıdır.

Sönsöz

Başlıca güç kaynağımız ve dayanağımız topraktır. Onu sele,yele ve yarınlarımızı yok edecek sanayiye vermeyelim.



Sakarya Üniversitesi, Mühendislik Fakültesi,
Çevre Mühendisliği Bölümü
İlyas Cem KÜLEKÇİ, Prof. Dr. Saim ÖZDEMİR

Mera Islahına Çevreci Yaklaşım

Ülkemiz doğal ve ekolojik koşullar bakımından hayvancılık için çok uygun şartlara sahip olmasına ve son yıllara kadar üretim kapasitesi açısından, dünyanın sayılı ülkelerinden biri durumunda olmasına rağmen ülkemizin üretim kapasitesi gittikçe düşmüş ve hayvansal ürünler açısından ülkemiz kendi ihtiyacını karşılamakta zorluk çekmeye başlamıştır. Özellikle büyükbaş hayvan sayısının ciddi oranda azalması, et ve süt gibi hayvansal gıdaların fiyatlarının artmasına neden olmuştur. Duruma müdahale için önce et daha sonra da canlı hayvan ithalatına gidilmek durumunda kalınmıştır. İthalat canlı hayvan sayısını ve buna paralel olarak ülkemizdeki işletmelerin büyüklüklerini önemli ölçüde artırmıştır. Ancak bu artışın çok kısa sürede olması ciddi bir yem, saman

ve ot ihtiyacı oluşmasına yol açmıştır. Bu sorunun çözülmesi hayvansal üretimin sürdürülebilirliği açısından çok önemlidir.

Hayvansal ürün üretiminin sürdürülebilir faaliyet alanı olmasını belirleyen temel faktörlerden birisi, öngörülebilir fiyat istikrarı ve makul gelir beklentisidir. Türkiye’de hem girdi ve çıktı fiyatları çok dalgalanmakta hem de istikrarlı gelir beklentisi sıklıkla sektöre uğramaktadır. Hayvan yetiştiriciliğinin ekonomik bir faaliyet alanı olmasını, artık herkes tarafından bilinen kaliteli kaba yem tedariği belirlemektedir. Satın alma ot, saman, silaj gibi üretim alanına dışarıdan temin edilen girdilerle ekonomik hayvansal üretim sağlamak hemen hemen imkansızdır. En ekonomik hayvancılık ise hayvanların özgürce dolaştıkları, yemlerini otlayarak kendi kendilerine elde ettikleri çayır-meralardır.

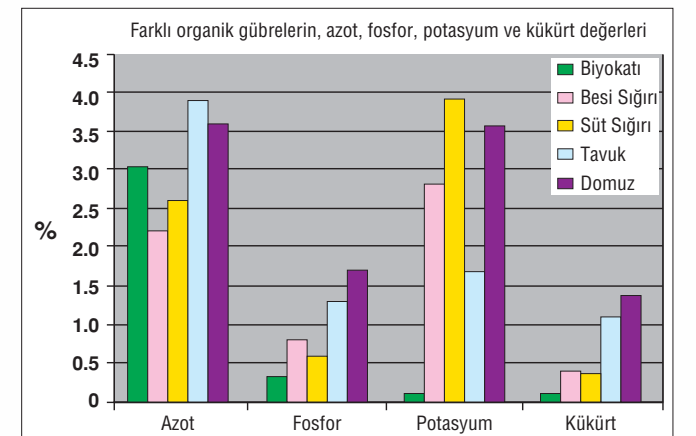
Ortak kullanım şeklinde faydalanan çayır-meraların kaliteli, bol ot sağlaması ise ekolojik ve ekonomik olarak genel kabul görmüş kural olan “Kamusal Mülkiyet Trajedisi” şeklinde kullanım baskısı altındadır. Meralar kapasitesinin üstünde ve aşırı otlatma sonucu niteliklerini hızla kaybetmekte, bunun ardından alan kullanım değişikliği gündeme gelmektedir. Ülke genelinde 10 yıllardır tabii meraların korunarak ıslah edilmesi ve yem üretim kapasitesinin artırılması çalışmaları devam etmekte; fakat “Ortak Kullanım Trajedisi” kuralı gereği sürdürülebilir çayır- mera yönetimine bir türlü geçilememektedir.



Sakarya genelinde, hayvansal üretime en ucuz girdi sağlayacak çayır-mera alanları yaklaşık 16 bin hektar ile ilin toplam alanının % 3.5’ini oluşturmaktadır. Verimli bir şekilde kullanıldığında hayvansal üretime ciddi katkı sağlayacak bu alanlar, halen bilimsel çayır-mera yönetiminden uzak, denetimsiz bir şekilde kullanılmaktadır. Son yıllarda İl Tarım Müdürlüğü yetkililerince verimsiz alanların tohum ekimi ile bitkilendirilmesiyle ve gübre uygulamasıyla verim potansiyellerinin yükseltilmesi projeleri yürütülmektedir. Sosyal yardım amaçlı yapılan bu projelerin daha sürdürülebilir hale getirilmesi için alternatif mera yönetim stratejilerinin geliştirilmesi ve bu toplu kullanım alanlarının bireysel menfaatlerin ötesinde, ortak menfaatler doğrultusunda, etkin kullanımının benimsenmesi gereklidir. Verimsiz çayır-meralarımızın ot verimlerinin artırılmasının ve sürdürülebilirliğinin sağlanmasının alternatif yollarından birisi olarak; henüz kullanım alanı olmayan belediye atık su arıtma tesisinden çıkan biyolojik kaynakların, kontrollü yönetim teknikleri uygulanarak, gübreleme amaçlı faydalanılması görülmektedir.

Büyükşehir Belediyesi’nin çevreyi koruma adına ağırlık verdiği yatırımlarla artan atık su arıtma faaliyetleri sonucu, sular temiz olarak çevreye verildikten sonra düzenli bertaraf ya da kullanım alanı bulunması gereken biyolojik atık kaynaklar ortaya çıkmaktadır. Başlangıcında tarım alanlarından gelen bu maddelerin kullanıldıktan sonra

sürdürülebilir ekolojik denge gereği yeniden alındıkları yere yani toprağa döndürülmesi gerekliliği vardır. Başka yerde atık olarak değerlendirilen bu kaynaklar, toprağa verildiğinde gübre görevi görmektedir. Bu kaynakların kullanılabileceği en uygun alanlardan birisi çayır-mera alanlarıdır. Belediye ve tarım teşkilatları bilgi birikimlerini ve güçlerini birleştirdiğinde hem belediye biyolojik kaynaklara kullanım alanı sağlamış olur hem de her yıl İl Tarım Müdürlüğü yetkililerinin yatırım programına aldığı meralar için sürdürülebilir iyileştirme kaynağı sağlanmış olur. Ekonomik ve ekolojik kurallar gereği çayır-meraları kullananların bu maliyeti karşılamaları dünyanın hiçbir yerinde mümkün görülmemektedir.





Türkiye’de ve Dünyada Biyolojik Atık Kaynakları Su kaynaklarının kirlenmesinin önüne geçmek için yirminci yüzyılın başlarından itibaren atık suların arıtılmasına başlanmış ve ardından ortaya çıkan arıtma tortuları için alternatif bertaraf yöntem ve teknolojileri araştırılmıştır. Arıtma çamuru da denilen bu kaynakların üç temel nihai bertaraf yolu bulunmaktadır: özel tesislerde yakma, çöp depolama alanlarında depolama ve bitkisel üretim amaçlı toprağa verme. Yakılması ya da gömülüp depolanarak bertaraf edilmesi yerine içerdiği zengin bitki besin maddeleri nedeniyle tarımsal amaçlı kullanımı en ekolojik ve ekonomik yöntem olarak görülmektedir. Alternatif bertaraf yöntemi olan depolamanın ve yakmanın pahalı olması, çevreye zararlı olması ve potansiyel faydalarından yararlanılmaması nedeniyle organik atıkların tarımda değerlendirilmesi son yıllarda önem kazanmış, pek çok bilimsel araştırmaya konu olmuştur. Nitekim çevre bilincinin yüksek olduğu, dolayısıyla atık su arıtımında ileri gitmiş ülkelerde daha fazla ortaya çıkan bu atık kaynaklar; ağırlıklı olarak toprak ıslahı, çayır-meraların gübrenmesi ve ıslahı şeklinde tekrar geldiği yer olan topraklara geri verilmektedir.

Biyokatıların bitki besin elementi kaynağı olarak değerlendirilmesi ve tarımsal alanlara uygulanarak tarımsal ve ekonomik kazanç sağlanması konusunda pek çok araştırma yapılmıştır. Türkiye için nispeten yeni olan atık su arıtımı ve suların arıtımından sonra ortaya çıkan biyokatı yönetimi henüz standardize edilemediği ve atık yönetim probleminin ertelendiği görülmektedir. Biyokatıların değerli bir kaynak olarak görülüp, değerlendirilme alternatiflerinin oluşturulması konusunda bir an önce karar verilip, yürürlüğe konulması gerekmektedir.

Türkiye’de günde yaklaşık 1800 ton biyolojik atık ortaya çıkmakta ve bu biyokatı geleneksel yöntemlerle bertaraf edilmekte veya tekrar kullanılmamaktadır. Sakarya genelinde Merkez, Hendek ve Akyazı ilçelerinde bulunan merkezi arıtma sistemlerinde günde yaklaşık 60-70 ton biyokatı ortaya çıkmaktadır. Henüz bertaraf veya kullanım alanı belirlenmemiş bu atık veya kaynakların, daha fazla ertelenmeden uygun çözüm yollarının devreye alınması gerekmekte ve Sakarya için en uygun yönetimin çayır-mera ıslahında değerlendirilmesi olduğu görülmektedir.

Toprak ıslahı ve Bitkisel Üretim Çalışmaları

Kirli atık suların doğal mikrobiyolojik yollarla arıtılarak zararsız hale getirilmesi işlemi ile kaçınılmaz olarak ortaya çıkan biyolojik kütle; organik madde, humus ve humik asitler, makro ve mikro besin elementleri gibi doğal pek çok yararlı bileşiği bünyesinde barındırmaktadır. Toprak organik maddesi, toprak sisteminde önemli rol oynamakta ve üretimi sınırlayan çevresel faktörlerin önemli bir düzenleyicisi olarak bilinmektedir. Daha önce yapılmış çalışmalar, düşük verimli tarım sistemlerinde biyokatı uygulamasının; toprağın organik içeriğini, fizikokimyasal özelliklerini ve besin elementi miktarını arttırarak, toprağın verimliliğinin geliştirilmesinde ve sürdürülmesinde önemli role sahip olduğunu göstermektedir. Verimlilik gücü düşük topraklara kompost uygulamasıyla hem toprakların yapısının iyileştiğini hem de üzerinde yetiştirilen bitkilerin verimliliğinin arttığını gösteren pek çok çalışma bulunmaktadır.

Arıtım sonucu ortaya çıkan biyokatılardaki makro ve mikro besin elementlerinin bu atığa faydalı bir gübre, organik maddelerin ise iyi bir toprak ıslah edici özellik vermesi nedeniyle çoğu otorite bu ürünlerin tarım topraklarında kullanımını desteklemekte ve pekçok ülkede uygulamaları yaygınlaşmaktadır. Nitekim atık su arıtım tortuları; İngiltere’de %52, İspanya’da %65, Fransa’da % 70, ABD’de %65 oranında toprağa verilerek bertaraf edilmektedir. İngiltere’de özellikle mera alanları tercih edilmekte ve yönetim stratejileri geliştirilmektedir.

Yapılan bir araştırmada çamur uzaklaştırma masraflarını azaltmak, üstelik çamuru faydalı bir malzeme haline getirmek için tarım alanlarında kullanılmasının teşvik edilmesi, çiftçilerin bu yönde eğitilmesi ve yönlendirilmesi için teknik altyapının oluşturulması gerekliliğini vurgulamışlardır. Bir başka araştırmada ise, arıtma çamurlarının çevreye en az zarar verecek şekilde bertaraf edilmesi ve içerdikleri besin elementlerinden de yararlanılabilmesi için tarım topraklarında kullanmanın en iyi yol olduğu belirtilmiştir. Son yıllardaki genel eğilim çevreci bir yaklaşımla çamurun tarım alanlarında kullanılarak, bitki besin maddelerinin ve organik maddelerin doğal çevrime en kısa yoldan sokulması şeklindedir.

Biyokatıların, standart gübreler ile kıyaslanarak mera bitkilerin büyüme ve verimine etkisi gerek dünyada gerekse ülkemizde pek çok çalışmaya konu olmuş, mera bitkilerinin büyüme ve veriminde biyokatıları oldukça etkin bulunmuşlardır. Yine bu çalışmalarda arıtma çamurlarının N ve P yönünden yararlanılabilir bir kaynak olduğunu ancak potasyum yönünden fakir kaldığını özellikle sulu haldeki çürütülmüş çamurların bitkiye yarayışlı N ve P bakımından oldukça değerli bir kaynak olduğunu vurgulamıştır. Bununla birlikte evsel nitelikli biyokatıların tarımsal ürünün ihtiyaç duyduğu azot fosfor ve mikro besin elementlerini sağlayabildiği ve uygun şekilde ele alındığı taktirde tarımsal arazilerde kullanılabileceği belirtilmiştir. Yine konu hakkındaki çalışmalarda biyolojik katın, kalkerli bir toprağın tarımsal kalitesini iyileştirme potansiyeli incelenmiş, toprağın gözenekliliği, su tutma kapasitesi gibi fiziksel özellikleri, pH’nın nötralleşmesi, toprağın N P gibi makro ve Fe, Cu, Zn gibi mikro element gibi kimyasal özelliklerinin iyileştiği ve organik madde kapsamının toprağın biyolojik dengesini sağladığı ortaya koyulmuştur.

Türkiye’nin yıllara göre yem bitkileri ekiliş alanı ve ot üretimi.		
Yıllar	Ekim Alanı (da)	Ot Üretimi (ton)
2002	3.623.000	5.874.000
2003	4.014.000	6.117.400
2004	8.089.400	12.825.151
2005	9.424.100	14.714.816
2006	12.159.328	18.180.684
2007	16.010.220	19.704.455
2008	15.887.463	21.327.678
2009	14.835.271	20.698.423
2010	14.614.541	30.073.909
2011	15.103.436	31.804.500

Türkiye’nin yıllara göre küçükbaş ve büyükbaş hayvan varlığı (baş).		
Yıllar	Küçükbaş	Büyükbaş
2002	31.953.800	9.924.575
2003	32.203.214	9.901.458
2004	31.811.092	10.173.246
2005	31.821.789	10.631.405
2006	32.260.206	10.971.880
2007	31.748.651	11.121.458
2008	29.568.152	10.946.239
2009	26.877.793	10.811.165
2010	29.382.924	11.454.526
2011	32.309.518	12.483.969

Arıtma çamurları düşük besin maddesi içeren toprakların takviye edilmesi açısından da değerli bir kaynak olarak karşımıza çıkmaktadır. Toprak ıslahı çalışmalarında standart inorganik azotlu gübrelerin kullanımı etkili, sürdürülebilir bir çözüm değildir. Çünkü bu gübreler tamamen çözünebilirler ve bu gübrelerin yarayışlılıkları çok kısa sürelidir. Yarayışlılık periyotları kısa olan bu gübreler ya buharlaşarak havaya karışmakta ya da sızıntı suyu ile bitki kök bölgesinin dışına taşınmaktadır. Bu nedenle olası kayıplardan kaçınmak için arazinin ihtiyacı olan azotu bir kerede değil, yıl içindeki birkaç uygulamayla vermek gerekir. Arıtma çamurunda ise mevcut azot ve fosforun büyük kısmı organik formdadır ve mineralizasyon sonucu bitkiler tarafından yavaş yavaş kullanılabilir formlara dönüşürler. Böylelikle ıslah edilecek arazinin ihtiyacı olan organik madde veya azotlu gübreyi sağlayabilecek miktarda biyokatının bir defada uygulanması mümkün olmaktadır. Yapılan çeşitli çalışmalarda, mera bitkilerinin büyümelerinin bir defada verilen biyokatı uygulamasıyla 2 yıl devam ettiği gözlemlenmiştir. Gübre kaynağı olarak organik maddenin en büyük avantajı etkisinin haftalarca değil, yıllarca devam etmesidir. Bu özellik ortak kullanım alanları olan meralar için paha biçilmez bir avantaj sağlamaktadır.

SONUÇ

Ortak kullanım alanları olarak faydalanılan çayır-meraların doğası gereği kısa sürede tahrip olması, verimden düşmesi ve ardından ülke hayvancılığının darboğaza girmesi kaçınılmazdır. Diğer taraftan bitkisel verimliliği en fazla sınırlandıran iki temel faktör, su ve azottur. Toprağa her ikisini de veren, organik maddelerdir. Bölgemiz ve ülkemiz gübre sağlayıcı olarak kullanılabilecek organik maddeler yönünden zengindir ve hatta bu maddeler yetersiz atık yönetimi sonucu çevre kirliliğine neden olmaktadır. Gübre sağlayıcı olarak en dikkati çeken ürün; yeni arıtma sistemleri ve bölgelerin sisteme dahil edilmesiyle her geçen gün üretim miktarı artan, atıksu arıtma tesislerinde ortaya çıkan, biyolojik arıtma tortuları olan biokatılardır. Bu bağlamda, evsel nitelikli arıtma çamurlarının, araziye uygulanması; organik madde içeriğindeki azot, fosfor ve potasyum gibi bitki besin elementlerinin doğal döngülerine tekrar kazandırılması yönünden en akılcı, ekolojik, ekonomik ve en sürdürülebilir yol olarak karşımıza çıkmaktadır. Türkiye genelinde ertelenen problemin çözümünde Sakarya örnek çalışmalarıyla bu alanda öncü olabilir.



STB Genel Sekreteri
Yiğit ATEŞ

Ülkenin geleceği açısından son derece önemli bulduğum yerel yönetimler reformu üzerinde detaylı şekilde tartışıp, hassas noktalar üzerinde dikkatlice durarak, kafalardaki soru işaretlerine mümkün olduğu kadar cevap vererek, ilerlemek ülkemizin menfaati için çok büyük önem taşımaktadır. Çünkü yerel yönetimler konusunda atılım yapan ülkeler, âdem-i merkeziyetçi sisteme aşamalı olarak geçmişlerdir. Hızlı yapılacak reformlar uygulamada sıkıntıları da beraberinde getirecektir. Dolayısıyla yerel yönetimler reformunu yaparsak eğer, halkın görüşlerine önem vererek aşamalı olarak gerçekleştirmemiz kaçınılmazdır.

Bakın biraz farklı bir örnek olacak; fakat AB'ye yeni üye olan Romanya'nın en büyük sorunu ne biliyor musunuz? AB'ye gireceğiz diye çok hızlı şekilde, adeta yangından mal kaçıran gibi uyum yasaları çıkardılar. Bu yasaları çıkarırken ülkenin ekonomik, sosyal ve siyasi yapısına hiç bakmadan sadece AB'ye üye olmak adına yaptılar bunu. Şu anda yaşadıkları en büyük sıkıntı ise bu yasaları uygulama aşaması. Yapısal değişiklikler gerçekleştirdiğinizde ülkenizdeki dengeleri gözeterek sistematik olarak ilerlemelisiniz. Bu anlamda yerel yönetimler reformunun da aslında bu durumdan pek de bir farkı yok.

Küreselleşme ve AB üyelik hedefi yerel yönetimler konusunda da değişiklikler yapma gerekliliğini ortaya koymuştur. Hepimiz, hemen hemen her siyasi partinin parti tüzüğünde yerel yönetimlere atıfta bulunduklarını ve yerel yönetimler sisteminde değişikliğin gerekliliğini

Yerel Reforma? Hazır mısınız?

belirttiklerini yakından biliyoruz.

Biz kendi siyasal partilerimiz içerisinde yerel yönetimler konusunu sürekli gündeme getirirken üyelik sürecinde olduğumuz AB'nin uyguladığı Avrupa Yerel Yönetimler Ortaklık Şartı'nın 4. Maddesinin 3. Fıkrasında: "Kamusal sorumluluklar genellikle ve tercihen vatandaşın en yakın olan makamlar tarafından kullanılır." ibaresiyle yerinden yönetim ve yerindelik ilkesi tarif edilmiştir. Yani işleyiş olarak kısa zamanda daha fazla hizmet üretebilmek ve yönetimdeki hantal yapıyı ortadan kaldırmak adına modern ve işlevsel bir yerinden yönetim sistemi, artık ülkemiz için acil eylem planları içerisinde yer alması gereken bir unsurdur.

Tartışmalar sırasında değişik ülkelerin yerinden yönetim sistemleri gündeme gelmekle birlikte kesin olan şudur ki ülkemizin merkeziyetçilikten uzaklaşma, âdem-i merkeziyetçi (yerinden yönetim) sistemi yerleştirme ihtiyacı bulunmaktadır. Böylelikle devlet yapısı modernleşecek ve daha işlevsel bir hal alacaktır. Bölgesel dengesizlikler giderilecek; temel hak ve özgürlükler açısından katılım, vatandaşın yakın bir yönetimin benimsenmesi gibi hedeflere de ulaşmak mümkün olacaktır.

Hangi sistemin ülkemize uygun olduğu konusunda tartışmalar sürerken Fransa'nın uyguladığı sistemin ülkemize adapte edilmesinin daha kolay olduğunu da söylemek mümkün.

Bir karşılaştırma yapmamız gerekirse farklılıkları sizlere şu şekilde maddelerle isterim: Türkiye'de il genel meclisinin aldığı kararlar valinin onayı ile kesinlik kazanırken Fransa'da onaya gerek olmadan yürürlüğe girmektedir. Fransa'da belediyeler, nüfus dikkate alınmadan büyük ve küçük belediyeleri içine alırken Türkiye'de nüfus sınırı getirilmektedir.



Ülkemizde yerel yönetimlerden biri olan köy yerel yönetimi, Fransa'da bulunmamaktadır. Fransa'da belediye sayısının çokluğu da bundan kaynaklanmaktadır. Fransa'da bir yerel yönetim birimi olan bölge yönetimi, Türkiye'de yerel yönetimler birimi arasında bulunmamaktadır.

Örneklerden de anlaşılacağı üzere yapı, merkezi sistemden çok yerele inme hususuna dayanmaktadır. Çünkü şu bir gerçek ki asla atama ile gelen yönetici, seçilerek gelen yönetici kadar ilin veya bölgenin sorunlarını bilemez ve buna göre planlamalar yapamaz. Bu nedenle bölgede yaşayan halkın temsil kabiliyetinin artırılması, karar alma sürecinde daha fazla yer alması; ilgili bölgenin sorunlarının tespitinde ve çözümünde daha hızlı kararlar alınmasına ve daha hızlı hizmet üretimine neden olacaktır. Fakat yine Türkiye olarak en büyük çekincelerimizden bir tanesi üniter devlet yapımızın bozulacağı yönündeki düşüncedir. Özellikle yaşadığımız terör sorunu, ülkemizin ekonomisine zarar verdiği gibi demokratikleşme açısından da ülkemize derin yaralar açmaktadır.

Demokratikleşme ile yerel yönetimler arasında organik bir bağ vardır. Yerel yönetimlerin siyasi oluşumunun temelinde de "Libertes Locales" adı verilen ve demokratikleşmenin de temeli olarak adlandırılan yerinden yönetim ilkesi gelmektedir. Yani eğer biz demokratikleşiyoruz diyorsak, ülkemizde temel özgürlükler ve insan hakları ibarelerini benimsediğimizi iddia ediyorsak, âdem-i merkeziyetçi sistemi iliklerimize kadar hissetmek zorundayız.

Şunun da altını çizmek isterim ki, tıpkı şu anda il genel meclisinde olduğu gibi, bazı hassas konular haricinde belediye meclislerinin aldığı kararlara, merkezin en büyük yerel yönetim temsilcisi olan valilik makamının onay vermesi ilkesine dayalı bir yapı ile yerel yönetim reformu

hazırlarsak bunda çok fazla başarılı olacağımızı düşünmüyorum. Asıl amaç yereli, karar mekanizması olarak daha aktif hale getirmek olmalıdır.

Özellikle İspanya'daki Bask Bölgesi ve Katalonya Bölgesi çok fazla gündeme gelir ve ülkemizle karşılaştırmalar yapılır.

Bakın bu iki bölge sosyoekonomik kalkınmışlıklarının yanı sıra İspanya merkezi devletin verdiği ve vermeye devam ettiği demokratik hak ve özgürlüklere, ileri düzeydeki özerkliğe rağmen bağımsızlık beklentisi içindeler; hatta geçen haftalarda dünyaca ünlü futbol takımı Barcelona'nın da evi sayılan Katalonya Bölgesi'nde eylemler söz konusuydu. İspanya'nın yaşadığı ekonomik kriz, zengin bir bölge olan Katalonya bölgesinde çeşitli eylemlere neden olmuştu. Katalonya bölgesi ekonomik sıkıntıyı paylaşmak istemedi ve bunu eylemlerle ortaya koydu. Dolayısıyla yerel yönetimlerin geliştirilmesi ile sizlere bahsettiğim mevzu böyle bir bölgesel özerklik değildir. Yerel anlamda belediyelerin kuvvetlendirilmesi ve yöre halkının karar alma mekanizmasında daha aktif şekilde yer alarak sorunların daha hızlı bir şekilde çözümünün sağlanması noktasından kaynaklanmaktadır. Bölgesel özerkliğin benimsenmesi üniter devlet yapısı içindeki en hassas durumdur. Bölgesel özerklik Türkiye'de benimsenirse benzer durumlarla karşılaşma riskinin olabileceği de mevcut gelişmeler neticesinde kafalarda soru işareti bırakmaktadır.

Son olarak şunun özellikle altını çizmek istiyorum. Değişik unsurlara dayalı (din, mezhep, dil, ırk vs.) olarak ülkeyi bölmeye ve insanları birbirinden ayırmaya yönelik çabalar ile görüşlerin, yerel demokrasi yani benim sizlerle paylaşmak istediğim yerel yönetimlerin kuvvetlendirilmesi düşüncem kapsamında değerlendirilmesi mümkün değildir.

Bir sonraki sayıda buluşmak dileğiyle...

Dünden bu güne Un sanayi

Öğütme taşları yerini eyer taşlarına bırakırken, el değirmenleri zamanla su değirmenlerine geçiş yaşarken, bugünlerde tamamen otomasyon üretime geçen dünyanın en eski sanayilerinden ve inovasyonun en hızlı örneklerindedir un sanayisi. Ekmek, makarna, bisküvi, kek ve buna benzer ürünlerin ortak noktası buğday unundan oluşmasıdır ve bunlar insanların temel besin kaynağıdır. Dünya geneline bakıldığında un sanayisinin on bin yıl öncesine dayanan köklü bir geçmişi olduğu tespit edilmiştir.

Un elde etme sanatının tarihi incelendiğinde farklı kültürlerde ve ülkelerde un sanayinin geliştiği dikkat çekmektedir. Örneğin, MÖ 3000'de Mısırlılar buğday taşların arasında öğütürerek un elde etmeye çalışmışlardır. Keşfettikleri maya sayesinde güneş enerjisini kullanarak ekmeğe hacim ve farklı lezzet katmışlardır. Taş havanlar sayesinde dövülerek un haline getirilen buğdayın el ile çevrilen taşlar arasında ezilmesi yoluyla daha randımanlı bir un üretimine geçiş yaşanmıştır.

Değirmenlerin kullanılmaya başlaması da milattan önceki yüzyıllara dayanır. Romalılar tarihin bilinen bazalt kum taşı su değirmenlerin dünyaya yayılmasında öncülük yapmış ve böylece "Buğday İmparatorluğu" unvanını kazanmışlar, hızlı akan nehirlerin kenarlarına yerleşmişlerdir. 19. yüzyıllarda Macarlar tarafından ilk kez bugün modern tesislerde vazgeçilmez olan vals tekniği geliştirilmiş ve un sanayisine ilk adımlar atılmıştır. Dünyadaki ilk un fabrikası Londra'da 1879 yılında kurulmuştur. Valsların icadından sonra un elde etme sanayiye dönüştürülmüş, teknoloji hızla ilerlemiştir.

Bugün ise dünya un sanayisine, dünya ekonomisine ve hızla gelişen globalleşmeye bakıldığında ülkeler arasında ticaret sınırlarının giderek azalmaya ve ortadan kalkmaya başladı, uluslararası ticaret hacmi genişlemiş, gelişmiş ülkelerden gelişmekte olan ülkelere ileri teknoloji transferi artmış, uluslararası finans piyasaları gelişmiş, devletler arası iş gücü imkânları hızlanmış ve yabancı sermaye akışında önemli gelişmeler yaşanmıştır. Ülkelerin ekonomik iş birliği alanlarının genişlemesinin en büyük örneklerinden biridir un sanayisi. Bu yenilikler yurt içi ve yurt dışında büyük bir rekabet getirmiştir. Büyük sanayiler teknolojinin vermiş olduğu avantajları kullanırken küçük firmalar ayakta kalmaya zorlanmaktadır.

UN SEKTÖRÜ NEDEN ÖNEMLİ?

Un tahılların öğütülmesi ile elde edilen değerli bir ürün olup modern insanın kullandığı ilk besindir. Vücudumuzun ihtiyaç duyduğu günlük enerjinin %60'ı tahıl ürünlerinden sağlanmaktadır. Beslenme için yaygın olarak tüketilen tahıl türü ise buğday, ekme ve türevleridir. Türkiye iklim ve coğrafya bakımından buğday üretimine oldukça elverişli ülkelerden birisidir. Ekmek halk için dayanışmayı, çalışma hayatını ve hayatta kalmayı içinde barındıran bir simgedir.

UN SEKTÖRÜNÜN İKTİSADİ VE SOSYAL BOYUTLARI

Ekmek yapmak için önce un, un içinde buğday ürününün yetişmesi ve toplanması gerekmektedir. Buğday ve un üretimi aynı zamanda iktisadi bir faaliyet alanıdır. Buğday saklama koşullarına uygun, en önemli tarım ürünlerinden birisidir ve bu yüzden her mevsim kullanılabilmesi mümkün olmaktadır. Bu yeterlilik sayesinde buğday emtia piyasalarında ve borsalarda işlem görmektedir. Yıllık un ihracatımız 550 milyon dolara ulaşmıştır.

2007 krizi ve 2008 küresel ekonomik krizi gıda sektörünün önemini ortaya koymuştur. Türkiye'de un fabrikalarında 14 bin kişi çalışmaktadır. Çiftçiler, fırıncılar ve sektöre hizmet verenlerle birlikte milyonlarca kişinin hayatını etkilemektedir.



TÜRKİYE'NİN UN ÜRETİM KAPASİTESİ

Türkiye'deki toplam un üretim kapasitesi tahminen 32,5 milyon ton, fiili üretim ise yaklaşık 14,5 milyon tondur. Mevcut üretim kapasitesi, Türkiye'deki toplam un tüketiminin 3 katıdır. Ayrıca Türkiye'nin mevcut un üretim kapasitesi, tüm dünyada 11 milyon ton olan un ticaretini karşılayabileceği gibi 7,5 milyon tonluk kapasite fazlası da yaratmaktadır.

En önemli sorunların başında un sanayicilerinin yeterli miktarda ve kalitede ham madde tedariki, un sektöründeki kapasite fazlasının meydana getirdiği sorunlardır. Öncelikle, ABD ve Avrupa ülkeleri ile karşılaştırıldığında, Türkiye'deki un sanayisi sektöründe faaliyet gösteren firma sayısı oldukça yüksektir. Bu nedenle, pek çok fabrika düşük kapasiteyle çalışmak zorunda kalmaktadır. Kapasite kullanım oranları ABD'de %90'lardadır. İngiltere'de %100'e yaklaşmaktadır. Dünya ortalaması ise %65'lerdedir. Türkiye'de ise bu oran %45'leri ancak bulmaktadır. Ekonomik bir faaliyet ve işletmecilik mantığı açısından Türk un sanayisinin mevcut yapısı rasyonel ve rantabil görünmemektedir. Üstelik ülkemizde un sanayisinin önünü açacak belirli bir politika oluşturulmamışken yeni yatırımlara girişilmesi sektör açısından önemli riskler de doğurmaktadır.

DÜNYADA UN SANAYİSİNİN DURUMU

Dünya un piyasasının yaklaşık hacmi 11 milyon ton civarındadır. Belli başlı un ihracatçıları ülkeler arasında Kazakistan, Türkiye, AB, Arjantin ve Rusya yer alır. Türkiye ise 2005 yılında dünya un ihracatında birinci olmuştur. Son birkaç yılda ise Kazakistan ilk sırada yer almaktadır.

Un sanayisindeki teknolojik gelişmeler, un üretim kapasitesini hızla artırmıştır. Bugün bütün dünyada un sektörünün giderek konsolide olduğu ve daha az sayıda üreticinin piyasadaki üretimi kontrol ettiği gözlenmektedir. Uluslararası piyasalarda da bazı çok uluslu şirketlerin payı giderek artmaktadır. Un piyasalarında hem ülke içi hem de uluslararası çok ciddi ve yıkıcı bir rekabet yaşanmaktadır. Küresel rekabet koşulları ise firmaları ayakta kalabilmek için birleşmeye zorlamaktadır. Un sektöründe fabrika üretim kapasiteleri giderek genişlemekte, buna karşın üretici sayısı giderek azalmaktadır.

UN SANAYİSİNDE GENEL TRENDLER

- Un sanayisindeki teknolojik gelişmeler, un üretim kapasitesini hızla artırmıştır.
- Bugün bütün dünyada un sektörünün giderek konsolide olduğu ve daha az sayıda üreticinin piyasadaki üretimi kontrol ettiği gözlenmektedir.
- Uluslararası piyasalarda da bazı çok uluslu şirketlerin payı giderek artmaktadır.
- Un piyasalarında hem ülke içi hem de uluslararası çok ciddi ve yıkıcı bir rekabet yaşanmaktadır.
- Küresel rekabet koşulları ise firmaları ayakta kalabilmek için birleşmeye zorlamaktadır.
- Son 30 yılda pek çok sanayileşmiş ülkede un sanayisinde ciddi bir konsolidasyon süreci yaşanmaktadır.
- Genel trend: Un sektöründe fabrika üretim kapasiteleri giderek genişlemekte, buna karşın üretici sayısı giderek azalmaktadır.

“TMO stratejik ürün olan buğdayımızda destekleme alımlarına devam etmelidir.”



Röportaj

Bu sayımızın sektör konusu: Un sektörü. Konu ile ilgili sohbetimizi sektörün öncülerinden Yönetim Kurulu Başkanımız Sayın Fikri Koç ile gerçekleştirdik.

Sayın Başkanım okuyucularımıza kendinizi tanıtır mısınız?

Bu konuda bizleri seçtiğiniz için sizlere teşekkür ederek konuya girmek istiyorum. Ben Sakarya Ticaret Borsası Başkanlığı görevini yönetim kurulundaki arkadaşlarla icra etmekteyim. Meslek olarak da hububat mamulleri sektöründe faaliyette bulunmaktayız. Firmamız bu sektörde çok eski yıllara dayanan bir kuruluştur. 1976 yılından beri bu sektörün içinde aktif olarak varlığımızı sürdürmekteyiz. Şirketimiz bir aile şirkettir. 35 yıldır birlik beraberlik içinde, işlerimiz dağılmadan götürüyoruz. Bu da şirketleşme kültürü adına Sakarya’da bir gelişmedir diye düşünüyorum.

Size göre hububat sektörünün genel ve yapısal sorunları nelerdir?

Bu olaya bölgesel olarak bakmamız lazım. Hububatı yani buğday ürününü kendi bölgemizde ele alırsak üreticimiz bu işten kaçır olduğunu görüyoruz. Tabii ki bu alanda sadece üretici değil destekleme alımları da artı. Üreticiyi teknik yönde bilgilendirmek gereklidir. Bu işin birinci basamağı tohumdur. Eğer iyi bir tohumla bu işe başlarsa ürün kalitesi kendiliğinden geliyor. Burada sadece tohumla olay bitmiyor. Bunun gübresi, toprak yapısı, yabancı zararlarla mücadelesi gibi bu işin basamakları var. Buğday, dünya genelinde stratejik bir ürün. Türkiye de 1990'lara kadar kendimize yeten rekoltemiz vardı. 90'lı yıllardan sonra bu rekolte kendimize yetmez oldu. Daha doğrusu üretim rekoltesi olarak aynı rakamları yakaladık ama kalite olarak eski kaliteyi yakalayamadık. Bu da ithal edilen tohumların tekrar tekrar ekilmesinden kaynaklandı.

Kendi tohumumuzu üretebiliyor muyuz?

Son 5-6 yıldır kendi tohumumuzu üretmeye başladık. Sıfır tohum, sertifikalı tohum kullanımı arttıkça kalitemizde ve rekoltemizde artmalar oldu. Bu ülkemiz için sevindirici bir olay, tarım ülkesi olduğumuz için buğdayı ithal etmek biraz üzücü. Üretim kapasitemiz iyi fakat kalitede sıkıntılarımız var. Türkiye genelinde 17-18 milyon ton rekoltemiz var. Bunun 2 veya 3 milyon tonu kalite kriterlerine, yem sanayine gitmekte. Yemin her zaman alternatif bir ham maddesi var. Burada TMO daha fazla devreye girmeli. Yem sanayine giden buğdaylar da bir şekilde ekmeklik un üretiminde kullanılacak durumdadır. Bence burada stratejik ürün olması bakımından TMO’nun her zaman elinde bu piyasayı regule etmek adına, olağanüstü haller, savaş, doğal afetler gibi haller adına asgari stoku bulundurması gerekir.

Peki, bu stok var mı?

Zaman zaman bu stoklar asgari seviyelerin altına çekiliyor. Tabii bu bir devlet politikası ama bu işin içinden gelen bir sanayici olarak bence devletin elinde her zaman fazla stok olmalı ve gerektiğinde ekmek fiyatlarını dengede tutabilmek için piyasaya bunu aktarmalı.

Konu ekmekten açılmışken sizce ekmek fiyatları uygun mudur?

Elektrik, doğal gaz, akaryakıt zamları işletme maliyetlerini artırdı. Şu anda un ve ekmek fiyatları dengede; ancak fırıncı ve bakkal arasında ondalık hesabı var. Esas sıkıntı burada. Bu ondalık hesaplarını biraz daha stabil hale getirmek lazım.

Fırıncı esnafı fiyatta değil kalitede rekabet ederek ürününü satmalı. Ne uncu fırıncıya, ne de fırıncı bakkala ya da satıcıya finansör olmalı.

Hububat ithalatını nasıl değerlendiriyorsunuz?

İthalatı, serbest piyasa koşullarından biri olarak uygun görmek lazım; ama bence, eğer hububat ithal edilecekse, fonlarla da oynanacaksa, buğday fiyatlarını regule etmek adına ithalat yapılacaksa, bu ithalatı devlet yapmalı. Devlet yaparsa otokontrol sağlanabilir. Bence ithalattan önce milli ürünümüz olan buğdayın kalitesini artırmanın yolunu, yöntemini bulmamız lazım.

Bununla ilgili çalışmalar var mı?

Bununla ilgili çalışmadaki ilk etap tohumdur. Buğdaylık tohum üretimleri daha önceleri devlet tekelindeydi; ancak şu anda özelleştirildi. Her bölgede tohum üretimi var; fakat bunları devlet denetlemeli. Yani tohumun menşei kontrol etmelidir. Ekilen hububat tohumu birinci ekim anaç buğdaydan mı, değil mi? Bu gibi denetimleri tarım il müdürlükleri daha aktif olarak yapmalı. Bir de tohum deyince her ilde tarımı yönlendiren bazı kuruluşlar var. Tarım il müdürlüğü olsun, ziraat odaları olsun, kooperatifler olsun. Bu kurumlar üreticiye sertifikalı tohum satışı yapabiliyor. Bana göre bölgesel olarak bazı tohumlar cinsine göre sınıflandırılmalıdır. Örneğin; Kocaeli, Adapazarı’nda 5-6 çeşit tohum üzerinde çalışılmalıdır. Çalışma sonuçları ekimden önceki dönemlerde “Bu tohumlar daha iyidir. İklim koşullarına, rutubete, yağışa dayanıklıdır, toprağın analizlerine uygun tohumlardır.” şeklinde üreticiye duyurulur; tohum satıcı birlikleri, şirketler, kuruluşlar, sivil toplum örgütleri de bu şekilde tohum temin eder; üreticiye satışını yaparsa tahmin ediyorum daha kaliteli ürünü ve daha fazla rekolteyi yakalayacağız. Bu konuda biraz daha çalışıp daha organize olmamız lazım.

Bu konuda TMO’nun rolü nedir?

Biz TMO’dan tohum konusunda çalışma yapmasından ziyade, ürün desteği konusunda, üreticinin alın terini koruması adına çalışmalar yapmasını istiyoruz. 2012 yılındaki hasat dönemine baktığımızda bu düşündüklerimiz %80’lere ulaştı. TMO iyi bir alım politikası yaptı. Bir de devletin üreticiye olan bir süspansiyonu var. Zaman zaman bizim girdilerimiz Avrupa girdilerine göre daha fazla oluyor. Dünyada tarımı desteklenmeyen

ülke, yok denecek kadar az. Bana göre bu analizleri daha akredite kurumlar, tarım il müdürlükleri ya da tarım bakanlıklarındaki yetkililer değerlendirmeli. Ayrıca ürünlerin girdi maliyetlerinden dolayı desteklenmesi konusunda limitin biraz daha yükseltilmesinden yanayım. Üreticiyi korumak lazım. Ürün milli üründür. Kendi ürünümüzü 10 lira maliyetle alsak bile ithal etmekten daha iyidir diye düşünüyorum.

Sektörünüzde örgütlenme konusunda nasıl çalışmalar var?

Türkiye genelinde ziraat odaları teşkilatı yayılmış durumda. Devletin kuruluşu olan tarım il ve ilçe müdürlükleri çiftçilerimize gerekli yönlendirmeyi yapmaya çalışıyorlar. Tabii burada çiftçilerimizin de bu yeniliklere açık olması, yenilikleri istemesi, yaptığı işten keyif alması lazım. İnsanlara bir işi zorla yaptırmak meşakkatli bir durumdur. Üretici, ben bu işi yapacağım, demeli. Örneğin; elinde 100 dönüm arazisi varsa “Ben bu arazimin 30 dönümüne buğday, 20 dönümüne ayçiçeği, 50 dönümüne de pancar veya mısır ekeceğim.” demeli. Benzer ürünlerle ürün çeşidine geçmeli. Tarım ürünleri daha çok iklimsel koşullara bağlı olduğu için her yıl aynı verimi almak biraz da şansa bağlı bence. Bu yüzden üretici ürün çeşitliliğine geçsin ki birinden kazanamazsa diğerinden kazanıp işini idame ettirebilsin ve ihtiyaçlarını giderebilsin.

Sakarya’da kaç tane un fabrikası var?

Sakarya’da 6 tane faal durumda fabrika var. Türkiye genelinde irili ufaklı 1000’in üzerinde tesis var ama çok aktif olarak çalışan 700-800 firma bulunmakta. Kapasite kullanımında dünya ülkeleri ile genelleme yapıldığında %70 civarında bir kapasite kullanımı var. Türkiye’de ise %45-50 gibi bir kapasite kullanımı var. İşlenebilir ürün kapasitemiz 30-34 milyon ton arasında. Türkiye’nin ihtiyacı olan ürün 12-14 milyon ton arasında. Kişi başına buğday tüketimi ise istatistiklere baktığımızda maksimum 180 kg.lık tüketime ulaşmaktadır. Burada değirmen kapasitesi çok atıl durumda Türkiye nüfusuna baktığımızda nüfusun rahatlıkla 2 ya da 3 katını doyurabilecek kurulu bir kapasiteye sahibiz.

Peki, teknolojik olarak yeterli mi?

Belli bir standarda geldik. Çok kötü un imalatı yapanın piyasada ayakta kalma şansı yok. Bu ancak yöresel ve mevsimsel olabilir; o da piyasayı çok etkilemez.

Kayıt dışı çalışanlar var mı?

Kayıt dışılık konusuna gelirsek, ürüne destek gelmeyen daha önceki yıllarda, kayıt dışılık değirmencilik sektöründe bir hayli fazlaydı. Şimdi ürüne destek gelince sistem otokontrol sistemine girdi. Örneğin; bir vatandaşımız 5 ton buğday teslim ediyorsa günlük rayiç fiyat 500 TL ise, eski rakamlarla konuşalım, bunun 50-60 kuruşunu belge karşılığı devlet destek veriyor. Ticaret borsaları kanalıyla ürün şahadetnamesi ve menşe şahadetnamesiyle ürün bu belgeye kavuşmuş oluyor. Konuyu şöyle açarsak 10 ton çıkartan bir üreticimiz buğdayını 500 liradan A müstahsiline sattı ve 5000 TL kazandı. Bunu belgelemeye geldiği zaman borsadan geçirilmezse müstahsilini kesip %4 stopaj kesilmesi lazım, eğer borsadan geçirilirse %2. Stopajda devlet desteği burada da var. Ürünün belgelenmesi adına %2 stopajla bunu gerçekleştiriyor. Ayrıca devlet de bu kadar ürünün karşılığını hesaplarına aktarıyor. Burada hiç yok mu dersiniz, çok cüzi bir rakam. Miras hukukundan dolayı tapuları netleşmemiş olan yerler var. O yüzden resmiyete dökülemiyor. Artık bildiğiniz gibi Türkiye’de tapu kadastro geçmeyen bölge kalmadı ama miras hukukundan dolayı ufak tefek sıkıntılar oluyor. Bu oran eskiye göre yok denilecek kadar az.

Ülkemizde uygulanan hububat fiyatları ve politikalarının un sanayisine etkileri nelerdir?

Biz bu işin sanayisinden geliyoruz. Sanayici biraz daha uzun vadede stabil olmaya bakar. Fiyatların stabil olmasına bakar. Bizim aldığımız ürün kadar da esnaf ürün alıp stok yapıyor. Sıkıldığımız nokta; bu işi meslek edinmemiş kişilerin, işe müdahalede bulunmasıdır. Ben bu işi, meslek edinmiş kişiler yapmalı diyorum. Örnek olarak söylüyorum; meslekle hiç ilgisi olmayan insanların spekülâtif amaçlı sıcak parası oluyor. Bununla ürün alıp, stok yapıyor. Tabi bu yılda bir defa elde edilen bir ürün oluyor. Bu ürünün en çok kıymetleneyeceği dönemde piyasaya çıkartıyor ve bu durum sıkıntı yaratıyor. Bu işleri devlet yaparsa fiyatlar bizim için daha stabil

kalabilir. Üretici burada aldanmamış olur, belli bir fiyat düzeyinde ürününü satmış olur. Tamamen serbest piyasaya bırakıldığı zaman, bir hasat döneminde ülkenin rekoltesini 18 milyon ton düşürsek, 8-10 milyon ton ürün sirkülasyonu var. İki ay gibi kısa bir dönemde finans sorunu başlıyor. Finans sorunu başlayınca da fiyatlarda dalgalanmalar oluyor. Bunun için diyoruz ki TMO her zaman çiftçinin kara gün dostudur. Stratejik ürün olan buğdayımızda destekleme alımları devam etmelidir. Bu işin olmazsa olmazı budur diye düşünüyoruz.

Ticaret Borsası’nın üzerine düşen görevler var mı? Borsamız tüccarlar sitesi şeklinde 1996’da kuruldu. O günkü şartlarda bu dükkanların şekli son sistemdi. Önceden buğday hasatları bu kadar gelişmemişti. Şimdi ürünler biçerdöverden römorka, römorktan tüccara veya un fabrikasına direk ulaşıyor. Burada borsamızın ileriye dönük olarak yapabileceği, silo sistemidir. Bu sistem üzerine yatırım yapılabilir. Borsamız her yıl kendi meslek üyeleri içerisinde ihtiyacı olan meslektaşlarımıza ve üyelerimize hizmet atağı yapmaktadır. İlk atağımız, 2007’de bir laboratuvar kurmamızdır. Bölgede akredite ve Avrupa standartlarına göre aflatoksin üzerine tekiz. Şahit laboratuvar durumundayız. 22 laboratuvar bize her yıl kendi analizlerinden numuneler gönderir. Biz onları kalibre eder, doğruluk değerlerini kendilerine bildiririz.

İkinci hizmet atağımız da besiciler adına hayvan pazarını ve ihale salonunu ilimize kavuşturmamızdır. Bizim bütçemize göre düşününce bizi aşan bir hizmetti ama “borç yiğidin kamçısıdır” misaliyle bu zorlukları aştık. Hibe projeler ürettik, hibeler aldık. Sakarya Valiliği bize yardımcı oldu ve bu yardımlarla ilimize güzel bir tesis kazandırmış olduk. Tahmin ediyorum ki besici esnafımız memnundur. Çünkü insanlar artık ayağına çamur bulaşmadan alım satımını yapabiliyor. Önümüzde, gerçekleştirmeyi düşündüğümüz, mısır ve buğday için silo sistemi projemiz var. 2013 Şubat ve Mart aylarında seçimlerimiz var. Seçimden sonraki tabloya göre hareket edeceğiz.

Sayın Başkanım, siz dolaylı veya fiili olarak borsa ile her zaman iç içe oldunuz. Fiili olarak Sakarya Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanlığı görevine geldiğiniz günden bugüne 3 yıl geçti. Son 3 yıldır birçok çalışmaya imza attınız. Bize yalnızca 2012 yılında yaptığınız çalışmaları anlatır mısınız?

Sakarya Ticaret Borsası olarak yönetimdeki ve meclisteki arkadaşlarla, genel sekreterimizle ve diğer arkadaşlarla 2012 yılında önemli çalışmalara imza attık. Bana göre bunlardan en önemlisi “Kapalı Hayvan Park ve Pazar Yeri”dir. Bu çalışma ile Erenler’de büyük bir sorun olan hayvan pazarı meselesini çözdük.

Fikri Bey, bu projede destek aldınız mı?

Evet, bu konuda “Avrupa Birliği Hibe Projesi”nden destek aldık. Bu destek 108.000 euro tutarındaydı. Bu para ile modern bir ihale salonu yaptık. Artık, isteyen herkes elektronik kumandalı koltuklarda, bilgisayar ekranından bir düğmeye basarak ihaledeki salona katılabiliyor. Ayrıca buraya bir de jeneratör aldık. Yani bu parayı elektrik ve elektronik eksiklikleri tamamlamak için kullandık. Yine burası için MARKA destekli çeşitli projelere imza attık. Geliştirilen projeler sayesinde ultrason cihazı aldık. Artık buraya getirilen her hayvanın hem muayenelerini yapıyoruz hem de hamile olup olmadığını tespit edebiliyoruz. Rahatsızlığı olan hayvanları tespit edip onlarla ilgili gerekli işlemleri yapıyoruz. Bu çalışmamız “Doğrudan Yatırım Faaliyet Programı” adı altında Doğu Marmara Kalkınma Ajansı tarafından onay gördü. Bunların yanı sıra barkot sistemini kurduk. Bu sistem ile hayvanların tüm bilgileri kayıt altına alınmaktadır. Diğer bir projemiz ise; “Kalite, Akreditasyon ve Eğitim Projesi”dir. Bu da MARKA tarafından onaylandı.

Sayın Başkanım, başka ne gibi çalışmalar yürüttünüz 2012 yılında?

Borsamızda 3 araç hizmet vermekteydi. Bu araçları sık sık arıza yaptıkları ve eskidikleri için yeniledik.

Bu yatırımları yaparken ticari işletme örneği gibi kısa vadede borçlandıysak da bu kredileri kapatmış bulunmaktayız. Şu an borcumuz yok, aksine bütçemiz her yıl fazla veriyor. Yaptığımız programlardaki hedeflerimizi aştık. Bu gelişmelerden en önemlisi de son yıllarda ilimizin tarım ve hayvancılıkta elde ettiği ilerlemelerdir. Buna paralel olarak borsamız da her yıl gelişerek kendi hedeflerini aştı. Bütçesi, üst seviyelerde tuttu.

Başkanım, borsa hizmet binasında birtakım çalışmalar gördük.

Doğrudur, şu anda teras katımızda iki adet toplantı salonu ilavesi yapıyoruz. Bu ay sonuna kadar bu çalışmamız da bitecek.

Gelelim 2013 yılı hedeflerimize ve projelerimize. 2013 yılındaki ilk hedefimiz hububat ürünlerinin depolanmasını sağlayacak bir sistem kurmak. Özellikle mısır ve buğday ürünlerinin depolanmasında büyük bir siloya ihtiyacımız var. Bu projemizde amaç, bir anonim şirket dahilinde sektördeki firmalar ile iş birliği yapıp ilk etapta 5 bin ton, ileride ise 10 bin ton kapasiteli bir depolama silosu kurmak. Hatta gereklilik halinde, bu kapasiteyi artırma olanağımız da bu projemizde mevcut. Üyelerin meslek gruplarının ihtiyaçları doğrultusunda borsa olarak çalışmalarımız sürüyor.

Başkanım, bu özel bir soru, 2013’teki seçimlere aday olacak mısınız?

Önce meslek grupları seçimleri olacak. Onun ardından yönetim seçimleri yapılacak. Eğer arkadaşlar bizi bu göreve tekrar uygun görürlerse mevcut projelerimizi ve hedeflerimizi gerçekleştirebilmek adına çalışmaya devam ederiz. Yönetimdeki ve meclisteki arkadaşlarla daha nice başarılarla imza atmak niyetindeyiz.

Verdiğiniz bilgiler için teşekkür ediyor, başarılı çalışmalarınızın devamını diliyoruz.

Buğday ve Buğday Unu

Unun Ham Maddesi Olan Buğday Nedir?

Buğday (Triticum), Buğdaygiller (Poaceae) ailesinden bütün dünyada ıslahı yapılmış tek yıllık otsu bir bitkidir. Karasal iklimi tercih eder. Mısır ile birlikte dünya çapında en fazla ekimi yapılan ikinci tahıldır. Bunları pirinç takip eder. Buğday, un ve yem üretilmesinde kullanılan temel bir besin maddesidir. Kabuğundan ayrılabilmesi gibi kabuğu ile de öğütülebilir. Buğday aynı zamanda çiftlik hayvanları için bir yem maddesi olarak da yetiştirilmektedir. Hasattan sonra atık ürün olarak saman balyası çıkar.

Ülkemizde en çok İç Anadolu Bölgesi'nde yetişmektedir. Bu nedenle bölge "Türkiye'nin Buğday Ambarı" olarak da anılmaktadır.

İnsanların beslenmesinde buğday, en temel gıda maddelerinden birisidir. Buğday, ekmeğin esas maddesidir. Un haline getirilerek ekme ve diğer unlu gıdalarda kullanıldığı gibi, tane halinde bulgur olarak da gıda sektöründe yerini almaktadır.

Buğdayın Orijini :

Buğdayın orijini kesin bilinmemekle beraber, eldeki bazı delillere dayanarak Anadolu'nun kurak yaylaları buğdayın vatanı olarak gösterilmektedir. Halen buğdayın yabani çeşitleri Suriye, Filistin ve Anadolu'nun bazı bölgelerinde yetişmektedir.

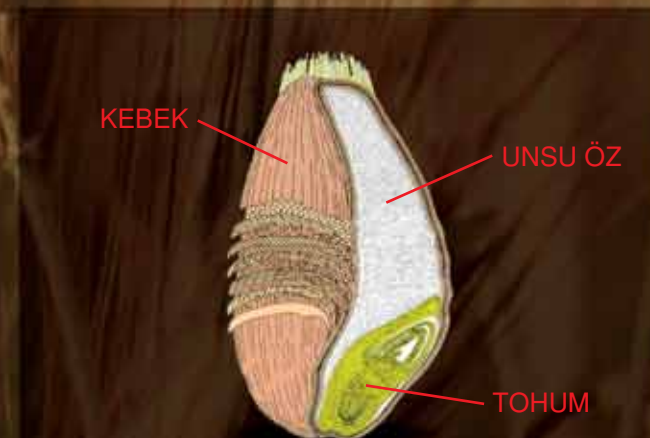
Kesin olarak buğdayın ne zaman nerede ve kimler tarafından kültüre alındığı, yani ekilip biçilmeye başlandığı bilinmemektedir. Kesinlikle bilinen şey Akdeniz ülkelerinin geçmiş tarihlerinde buğdayın halk beslenmesinde önemli rol oynadığıdır.

Özellikle arpanın halk beslenmesinde buğdaya nazaran çok daha önce kullanılmaya başlandığı iddia edilmektedir.

Buğdayın Sınıflandırılması:

Buğday kalitesi ile öğütüldüğü unun kalitesi arasında sıkı bir ilişki vardır. Bu nedenle un miktarının saptanması için buğdayın kalitesinin bilinmesi gerekir. Dünyada yetişen 14 buğday türünden sadece 3 tanesinin ekonomik önemi vardır. Bu türler:

- 1.Makarnalık Buğday (Triticum Durum),
 - 2.Ekmeklik Buğday (Triticum Aestivum),
 - 3.Topbaş veya Bisküvilik Buğday (Triticum Compactum).
- Buğday, üç ana parçadan oluşur. Bunlar: Kepek (tahılın dış katmanı), Tohum (çekirdeğin içindeki embriyo), Unsu öz (endosperm: beyaz un yapılan bölüm).



Öğütme esnasında, bu üç kısım birbirinden ayrılır ve farklı tip unlar elde etmek için farklı biçimlerde tekrar birleştirilir.

Buğday piyasasında daha ziyade buğdaylar diğer karakterlerine göre sınıflandırılmaktadırlar. Piyasada bilinen 6 tip buğday vardır:

- Sert kırmızı kışlık,
- Yumuşak kırmızı kışlık,
- Sert kırmızı yazlık,
- Yumuşak kırmızı yazlık,
- Yumuşak beyaz,
- Durum buğdayı.

Buğday sınıflandırılırken şu şekilde bir gruplandırma yapılır:

Tane sertliğine göre: Sert Buğday - Yumuşak Buğday,

Tane rengine göre: Kırmızı Buğday - Beyaz Buğday,

Ekilişlerine göre: Yazlık Buğday - Kışlık Buğday.

Yapılan işlemlerde çıkacak son ürün buğdayın özellikleri düşünülerek belirlenir; özellikle buğdayın gluten ve protein miktarı göz önüne alınır.

Buğday ne kadar sert olursa un o kadar çok protein içerir. Yumuşak, düşük proteinli buğdaylar; kek, kurabiye, hamur işi, bisküvi ve şehriyede kullanılır.

Ülkemizde Buğday Üretimi:

Buğdayın yetişme şartlarına uygun olan yurdumuzun her yöresinde buğday ekilmektedir. Ekiliş ve istihsal yönünden birinci planda yer almaktadır. Ülkemizde tarla ziraatına ayrılan ekili alanların % 83'ünü buğday alanı kaplar. Ortalama üretilen buğday miktarı ise 18 milyon tonun üzerindedir.

Buğday Tanesinin Bileşimi:

Buğday tanesinde sudan ayrı olarak karbonhidratlar, protein, yağ, selüloz, madeni maddeler, enzim ve vitaminler vardır. Bu maddelerin buğday tanesindeki miktarları, çeşide ve yetiştiği bölgeye göre değişmektedir. Ortalama olarak bu maddelerin miktarları şöyledir:

Su: 12,0 **Karbonhidrat:** 70,0 **Protein:** 12,0 **Yağlar:** 2,0 **Selüloz:** 2,2 **Kül (Madenel Maddeler):** 1,8 **TOPLAM:** 100

Ülkemizde Yetişen Buğday Çeşitleri:

Türkiye'de yetiştirilen buğdaylar tür ve çeşit olarak çok farklıdır. Bir zamanlar "durum" nev'i ve çeşitleri fazla yetiştirildiği halde son 50 yılda daha ziyade ekmeklik çeşitlerin üretimi artış göstermiştir. Bununla beraber durum ve yumuşak buğdayların yetiştiği bölgeler tabiat şartlarının tesiriyle pek fazla değişmemiştir.

A – Ekmeklik Buğdaylar:

Memleketimizde yetişen ekmeklik buğday çeşitleri genellikle beyaz-sarı renkli, küçük taneli, yazlık-kışlık ekilen ve nişasta miktarı fazla olan buğdaylardır. Aynı çeşitten olan fakat tane rengi kırmızı olan ve kışlık ekilen kızılca ile daha küçük taneli olup yazlık ekilenler ve sünter adı verilen buğdaylar da bulunmaktadır.

B – Makarnalık Buğdaylar:

Memleketimizin makarnalık buğday çeşitleri Trakya, Orta Anadolu, Güney Anadolu Bölgesi'nde yetişmelerine göre isim almakta ve gruplaşmaktadırlar. Bu çeşit buğdayların taneleri daha büyük ve renkleri koyu sarı, kehribardır. Bu çeşit buğdaylardan irmik alınması istenildiğinden fazla züccaci taneli olanlar tercih edilir.

BUĞDAY UNU NEDİR?

Türk Gıda Kodeksi Buğday Unu Tebliği (Tebliğ No:99/01) 'ne göre "buğday unu": Yabancı maddelerden temizlenmiş ve tavllanmış buğdayların tekniğine uygun olarak öğütülmesiyle elde edilen üründür. Buğday unları, ekmeklik ve özel amaçlı olmak üzere iki gruba ayrılır. a) Ekmeklik Un: Teknolojik özellikleri ekmek yapımına uygun buğdayların öğütülmesiyle elde edilen buğday unudur. Sert, yüksek protein içerikli beyaz undan yapılır. Bu unun gluten kuvveti ve protein miktarı çok amaçlı una göre daha fazladır. Beyazlaştırılmamış ve bazı durumlarda askorbik asitle temas etmiş ekmek unu öncelikle ticari fırıncılık için öğütülür; fakat büyük marketlerin çoğunda bulunur. Proteinini % 12-14 arasında değiştirir.

b) Özel ya da Çok Amaçlı Un: Baklava, börek, bisküvi, kek, pasta, yufka, pizza, hamburger, tahıllı ekmek gibi direkt tüketilen ürünlerin ve katkıları, özel işlem görmüş unlar ve irmik altı unu gibi amaca yönelik mamüllerin yapımına uygun buğday unudur. Sert buğdaydan ya da sert-yumuşak buğday karışımından öğütülmüş beyaz undur. Çok amaçlı un genelde zenginleştirilir ve bazen beyazlatılır. Beyazlatma işlemi besin değerini etkilemez. Proteinini, % 8-11 arasında değiştirir.

Tebliğ dışında üretimi gerçekleştirilen bazı buğday ürünleri ise şunlardır:

İrmik: Gluten bakımından zengin, altın renkli sert yazlık buğday olan durum endosperminin kabaca öğütülüş halidir. Serttir, taneciklidir ve şekere benzer. İrmik genelde zenginleştirilerek kuskus ve makarna ürünlerinin yapımı için kullanılır. Bazı özel ekmekler de irmikten yapılır.

Gluten Unu: Yüksek protein içerikli yazlık buğdaydan öğütülür. Protein miktarı %40-45 civarındadır. Az nişasta içerir. Genelde diyabet ekmekler için kullanılır ya da az proteinli buğday unuyla karıştırılıp daha güçlü hamur elde etmede kullanılır.

Durum Unu: İrmiğin öğütülmüş halidir. Erişte, şehriye yapmak için zenginleştirilir.

Bu tebliğ kapsamındaki ürünlerin özellikleri aşağıdaki gibidir.

- a) Buğday unu; yabancı tat, koku, canlı veya cansız böcek ve/veya parçalarını içermemelidir.
- b) Buğday unlarının nem oranı maksimum %14,5 olmalıdır.
- c) Ekmeklik buğday unları Tip 550, Tip 650, Tip 850 olarak adlandırılır. Tip 550, Tip 650, Tip 850 nin % kül miktarları ise sırasıyla kuru maddede en çok 0.55, 0.65, 0.85 olmalıdır.
- d) Kuru maddede protein miktarı ekmeklik unlarda minimum %10.5 ve özel amaçlı unlarda minimum %7 olmalıdır.
- e) Buğday unlarında asitlik sülfirik asit cinsinden kuru maddede maksimum %0.07 olmalıdır.
- f) Buğday unlarının en az %98'i 212 mikronluk 70 no.lu elekten geçmelidir.
- g) Aşağıdaki ürünler teknolojik amaçlarla buğday ununa gerektiği kadar katılabilir:
 - 1-Buğday, çavdar veya arpadan hazırlanmış enzim aktivitesi yüksek malt unu veya diğer malt ürünleri.
 - 2- Vital buğday gluteni.
- h) Özel amaçlı unlara tahıl, tahıl unları ve bakliyat unları da katılabilir.

Buğday ununa bakıldığı zaman beyaz ve homojen bir yapı içerdiği görülmektedir. Aslında buğday unu çok sayıda bileşenden meydana gelmekte ve her bileşeninde unun ekmeklik vasfı üzerine etkisi bulunmaktadır. Her buğday unu diğerine göre farklılık gösterebilmektedir. Buğdayın en büyük bileşeni nişastadır. Kuru ve toz yapıda olmasına karşın buğday ununun su oranı oldukça yüksektir. Buğday ununun protein kısmı birçok farklı özelliklerdeki proteinlerden meydana gelmektedir. Buğday ununun ekmeklik özelliğindeki değişiklikler daha çok proteinin miktar ve kalitesindeki farklılıklardan kaynaklanmaktadır. Buğday unu proteinlerinin büyük bir bölümü hamurda gluten (öz) oluşturma özelliğine sahiptir. Diğer kısmı ise hamurda sıvı hale geçmektedir.

GLÜTEN NEDİR?

Glüten, özellikle buğday gibi tahıllarda bulunan bir protein grubudur. Buğday; başta çavdar, arpa, yulaf olmak üzere diğer hububat tahılları ile de yakından alakalıdır ve bu nedenle bu tahıllar da glüten içerirler. Glüten, hamurun güçlü yapısından sorumlu, buğdayda bulunan proteindir. Glüten proteinleri, ekmek yapımı esnasında oluşan ağısı yapıdan sorumludur. Yükselme devresinde oluşan bu yapı çok önemlidir. Glütensiz istenilen yapı oluşamaz ve ekmek mayalanamaz. Glüten, birçok insan için mide-bağırsak kanalı yoluyla kolaylıkla sindirilebilen normal bir proteindir. Fakat bazı kişiler glütene sindiremez. Bu kişiler "çölyak hastalığı" olarak adlandırılan "glüten intolerant"lardır. Çölyak hastalığı ailelerde gözlenen genetik bir hastalıktır. Bu hastalığa sahip kişiler glüten içeren gıda yediklerinde, bağışıklık sistemleri ince bağırsağa zarar vererek karşılık verir. Belirli bir biçimde, ince bağırsak zarında ve vücudun kendi bağışıklık sisteminde hasara neden olur. Bazen

hastalık, ameliyattan, hamilelikten, doğumdan, viral enfeksiyondan veya ciddi duygusal streslerden sonra ilk kez tetiklenir ya da aktif hale gelir.

Glütenin ekmek üretimi üzerine etkileri şöyledir:

- Hamur yoğurma aşamasında ağırlığının iki katı su emer.
- Hamura elastik bir yapı kazandırır.
- Fermantasyon gazlarını hamur içersinde tutarak hamurun hafif ve gözenekli bir yapı kazanmasını temin eder.
- Pişme esnasında ekmeğin esas yapısını oluşturur.

UNUN DEPOLANMASI:

Depolamada amaç, gerek unun gerekse saklandığı çevrenin özelliklerini kontrol altına alarak bozulmaları önlemek, diğer taraftan da unu dinlendirerek en yüksek kaliteli değere ulaşmasını sağlamaktır. Normal şartlarda unun olgunlaşması için 3-4 haftaya ihtiyaç vardır. Şartlara bağlı olarak en az bir hafta dinlendirilmesinde fayda vardır.

Dinlendirme işlemi;

- Hamurun yoğrulmaya karşı toleransını artırır.
- Hamurun uzama kabiliyetini geliştirir.
- Fermantasyon toleransını yükseltir.
- Ekmeğin kabarma kabiliyetini artırır.
- Ekmekçilik değerini yükseltir.

Unun depolandığı yer havalandırılabilir, aydınlık, nemi ve sıcaklığı düşük veya kontrol altında bulunan bir bölge olmalıdır. Direkt güneş ışığı alan bölgeler, fırınların sıcak üst katları ve basık yerler depolamaya uygun değildir. Bağlı nemin % 55-65, sıcaklığın 24-27 °C olduğu şartlar depolama için en uygun şartlardır. Depolama yeri, çevre şartlarının değişiminden olabildiğince izole edilmelidir.



Hisarcıklioğlu Elektronik İhalede

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklioğlu, Sakarya Otomotiv Sektörü Bölgesel İnovasyon Stratejileri Rapor Lansmanı Toplantısı'na katıldı.

TOBB Başkanı Hisarcıklioğlu burada yaptığı konuşmada, 11 ayda Türk müteahhitlerinin Türkmenistan'da almış oldukları inşaat ihalelerinin toplamının 4.7 milyar dolar olarak gerçekleştiğini söyledi. Bunun tarihi bir rekor olduğunu ifade eden Hisarcıklioğlu, "Türk müteahhitlik sektörünü kutluyorum. Türk müteahhitlik sektörü müthiş bir başarı hikayesi yazıyor. Çin'den sonra dünya ikincisi konumuna geldik" dedi.

"-Otomobilde sıfır üretim hatası

Sakarya'nın başlattığı "Yerli Otomotiv Üssü Sakarya" çalışmasını takdirle karşıladığına işaret eden Hisarcıklioğlu, Sakarya'nın dünyadaki en kaliteli otomobillerin üretildiği şehir olduğunu kaydetti. Hisarcıklioğlu, Sakarya'nın otomotiv şehri olmayı hak ettiğini belirterek, "Cumhurbaşkanımız ile Japonya'ya gittiğimizde Toyota yetkilileri, yalnızca Türkiye'de hatasız otomobil ürettiklerini aktardı. Bu otomobil, Sakarya'da üretiliyor. Sakarya, yakında traktör de üretecek. Bundan gurur duyuyorum" şeklinde konuştu.

Çalıştayın ardından Başkan Rifat Hisarcıklioğlu Sakarya Ticaret Borsası'nın yaptırmış olduğu elektronik sistem canlı hayvan satış salonunu ziyaret etti. Sakarya Valisi Mustafa Büyük ve Büyükşehir Belediye Başkanı Zeki Toçoğlu'nun da eşlik ettiği ziyaret sırasında temsili olarak ihale usulü satış da gerçekleştirildi. Sistemin ve yatırım anlamında Avrupa'nın önüne geçen tesisin özellikleri, Yönetim Kurulu Başkanı Fikri Koç ve



Genel Sekreter Yiğit Ateş tarafından kendilerine anlatıldı. Özellikle Rifat Hisarcıklioğlu'nun, Vali Mustafa Büyük'ün ve Büyükşehir Başkanı Zeki Toçoğlu'nun gerçekleştirmiş oldukları temsili ihale katılımcılar tarafından ilgi ile izlendi. Tesisin altyapısında borsaya yardımlarını esirgemeyen Zeki Toçoğlu'nun tesisi çok beğendiği gözlerden kaçmadı.

Protokolün ortak görüşü, Erenlerdeki eski hayvan pazarından sonra böyle bir tesisin Sakarya'ya kazandırılmasının hayvancılık sektörü için çok büyük bir kazanç olduğu yönündeydi.

Wilco STB Hayvan Pazarında

Sempatik kişiliği ve başarılı programlarıyla tanınan Türkiye'nin en sevilen 'yerli-Avrupalısı' Wilco Van Herpen AB programı çekimleri kapsamında ekibiyle birlikte, Hayvancılık başlığı altındaki programında Sakarya Ticaret Borsası hayvan pazarına gelerek esnafın nabzını tuttu. Wilco, AB uyum sürecinde hayvancılık alanında yaşanan gelişmeleri ve beklentileri halktan öğrendi.

Avrupa Birliği Türkiye Delegasyonu'nun katkılarıyla hazırlanan Wilco ile Pazar Pazar programında STB Hayvan Pazarı ile ilgili Genel Sekreter Yiğit Ateş 'ten bilgiler alarak Sakarya'da hayvancılığın durumu ve mevcut hayvan pazarları, AB Uyum sürecinde hayvancılığın mevcut durumu ile ilgili söyleşi yapıldı.



STB'de Yeni Yerel Yönetimler Reformunun Sivil toplum örgütlerine etkileri konferansı.



Eğitim ve insan kalitesinin giderek yükseldiği dolayısıyla da rekabetin bilgi alanında yaşandığı bir dünyada güvenilir bilgi üretimi temel gereksinimlerden biri haline gelmiştir. Küreselleşme sonucunda mevcut bilgiler devamlı yenilenmektedir. Bilginin devlet kurumları aracılığıyla aktarılmasının yeterli olmadığı herkesin malumdur.

Bu eksikliğin giderilmesi için üzerine düşen görevi yerine getirmeye çalışan Sakarya Ticaret Borsası Genel

Sekreteri ve AB Uzmanı Yiğit Ateş'in konuk olduğu Yerel Yönetimler Reformunun Sivil Toplum Örgütlerine Etkileri Konferansı 01.12.2012 tarihinde Sakarya Ticaret Borsası Hasan Uyar Konferans salonunda düzenledi.

Konferansta yeni yerel yönetimler reformunun önemi ve sivil toplum örgütlerinin ve kamu tüzel kişiliklerinin bu yapı içerisindeki yeri sivil toplum örgütlerinin, ticaret borsaları, ticaret odası kamu tüzel kişiliklerin yeni reforma katkıları ele alındı.

Sakarya Ticaret Borsası Canlı Hayvan Park ve Pazar Yeri

İlimiz coğrafi yapı ve iklim yapısı olarak tarım ve hayvancılığa uygun bir şehirdir. Tarıma elverişli toprakların bulunması ve bu topraklardan hayvancılık ham maddelerinin karşılanması hayvancılığı ön plana çıkarmaktadır. Bu duruma kurban döneminde geçiş yolları üzerinde bulunması da eklenince hayvan potansiyeli yüksek bir il karşımıza çıkmaktadır. Bu potansiyel ise ister istemez bir pazar ihtiyacı doğurmaktadır. Sakarya Ticaret Borsası bu ihtiyacın farkına varmış ve 2007 yılında Sakarya Büyükşehir Belediyesi ve Sakarya Valiliği ile 3'lü protokol imzalayarak "Sakarya Ticaret Borsası Hayvan Park ve Pazar Yeri" için ilk adımlar atılmıştır. 2009 yılı Ocak ayında proje çalışmalarına başlanarak %50'si tamamlanan hayvan park ve pazar yerimiz, başta Sakarya olmak üzere Kocaeli, Düzce, Bolu, Bilecik, Zonguldak, Bursa gibi çevre illerden gelen alıcı ve satıcılara hizmet vermeye başlamıştır.

Sakarya Ticaret Borsası Hayvan Park ve Pazar Yeri; Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı'nın çıkarmış olduğu yönetmelikler ve yayınlamış olduğu genelgeler doğrultusunda yapılmıştır. Pazarımızda 36 adet kapalı büyükbaş hayvan padoğu, 12 adet küçükbaş hayvan padoğu bulunmaktadır. Ayrıca büyükbaş hayvanları sıralı bağlamak için kapalı ve açık alanda bağlama demirleri bulunmaktadır. Bu yapıyla pazarımız 1200 büyükbaş ve 600 küçükbaş hayvanı barındırma kapasitesiyle hizmet vermektedir. 20 adet aracın aynı anda indirme veya

bindirme yapmasına olanak sağlayan geniş rampası sayesinde alıcı ve satıcılar sıkıntı yaşamamaktadırlar. Pazarımız içerisinde yönetmeliğe uygun olarak yapılan bir adet karantina ahır, gübre çukuru bulunmaktadır. Misafirlerimizin yeme içme ihtiyaçlarını karşılayabileceği bir kahvehane ve lokanta bulunmaktadır. Yine sosyal tesisimiz içinde gelen misafirlerimizin ibadetlerini rahatça yapabilmeleri için geniş bir mescit mevcuttur. Hayvan satış ve devir işlemlerinin yapıldığı sorumlu veteriner hekim odası da sosyal tesisler içerisinde.

Hayvan sayısı bakımından yoğun olan pazarımızda araçların düzenli bir şekilde park edebileceği 300 araçlık otopark bulunmaktadır.

Sakarya Ticaret Borsası Hayvan Park ve Pazar Yeri'ni diğer pazarlardan ayıran en önemli unsur, Sakarya Ticaret Borsası'nın hayata geçirdiği "Hayvancılıkta Gerçek Fiyat Projesi"dir. Bu proje kapsamında pazarımız içerisine 1400 m² müzayede salonu kurulmuş olup 2013 yılı itibarıyla pazarımıza gelen hayvanlar müzayede salonunda açık artırma usulü satılacaklardır. Bu değer pazarımızı ülkenin sayılı pazarları arasına yerleştirmektedir.

Pazarımız güvenlik konusunda oldukça korunaklıdır. Pazarımızın etrafı iki metre yüksekliğinde olan ve üzerinde jilet tel bulunan çit ile kapalıdır. Pazarımızda 3 güvenlik görevlisi, 24 saat vardiyalı olarak pazarda görev yapmaktadır. Ayrıca müzayede binası haricinde 19 adet dış güvenlik kamerası ile pazarın içi ve dışı 24 saat kayıt altına alınmaktadır.

ÇALIŞMA ŞEKLİ

Hayvan pazarı perşembe ve pazar olmak üzere haftanın iki günü kurulmaktadır. Pazarımızın kapıları sabah saat 05.00'da açılır.

Pazara gelen tüm hayvanlar içeri alınmadan önce gerekli evraklar ve Türkvet (Veteriner Bilgi Sistemi) üzerinden naklinin yapıp yapılmaması yönünden incelenir. Evraklar, hayvan satıldığı takdirde satışın yapılması için ya da işletmesine geri giderken sahibine teslim edilmesi için idari amirlik tarafından dosyalanır.

Tüm satış işlemleri alıcı ve satıcılara kolaylık sağlaması açısından idari amirlik tarafından ve görevli tarım ilçe personeli tarafından pazarın olduğu gün, pazar içerisinde yapılmaktadır. Gerekli şartları sağlayan hayvanları taşıyan araçlar dezenfeksiyon tüneline girilerek içeri alınır. İçeri alınan araçlar indirme rampalarına sevk edilir ve araçlardan indirilirken görevli personel tarafından evrakların doğruluğu kontrol edilir. Sorumlu veteriner hekim tarafından dış bakı muayeneleri yapılır. Hastalık şüphesi bulunan bir hayvanın tespit edilmesi halinde hayvan, derhal karantina ahırına alınır ve gerekli birimlere haber verilir. Bu kontrollerden sonra hayvanlar satışa sunulmak üzere büyükbaş ve küçükbaş padoklara konulur.

Gebe hayvanların kesilmemesi, hayvanların gebelik aylarının tespit edilmesi açısından talep edilmesi halinde dişi hayvanlara ultrason ile gebelik muayenesi yapılmaktadır.

Pazarın dağılmasını takiben temizlik işlemlerine başlanır. Kaba gübre toplanarak gübre çukuruna atılır. Kaba gübre temizliği bittikten sonra pazar zemini basınçlı su ile yıkanır. Temizlik işlemleri bitince dezenfeksiyon yapılarak pazar mikropardan arındırılır ve hijyenik bir ortam oluşturulur.

MÜZAYEDE SALONU TANITIMI

Hayvan pazarımız içerisinde kapalı büyükbaş hayvan padoklarının arkasında 1400 metre kapalı alana sahip müzayede salonumuz bulunmaktadır. Yaklaşık 250 kişilik tribüne sahip olan müzayede salonu büyükbaş ve küçükbaş canlı hayvanların açık artırma ile satışında kullanılmak üzere koltuklarında elektronik sisteme sahiptir. Alıcı ve satıcılar için ayrı bölümler bulunmaktadır. Alt tribün alıcılara, üst tribün ise satıcılara ve izleyicilere ayrılmıştır. Tribünün tam karşısında giriş ve çıkış kapısı arasında tellal ve kantar görevlisinin duracağı bir kürsü bulunmaktadır. Müzayedenin bütün işleyişi bu kürsüden kontrol edilecektir. Müzayede binası içerisinde satılan hayvanların devir ve tescil işlemlerinin gerçekleştirilmesi için bir adet tescil odası, bir adet sorumlu veteriner hekim odası; personel için mutfak ve mescit bulunmaktadır. Kurban döneminde kalanlar için ise odalar bulunmaktadır.



ÇALIŞMA ŞEKLİ VE SİSTEMİ

Müzayede salonu haftanın her günü mesai saatleri içerisinde açık olacak ve hayvan kabulü yapacaktır. İhaleye çıkacak hayvanlar için pazara giriş şartlarının tamamı ihale içinde geçerli olacaktır. Evraklarında herhangi bir eksiklik bulunmayan üreticiler, kapalı büyükbaş hayvan pazarı içinde bulunan evrak kayıt bölümünde hayvanlarına ihale için kayıt yaptıracak ve ihaleye çıkış sırası alacaklardır. Kayıt işlemleri bittikten sonra hayvanlar ihale başlayana kadar dinlendirilmek üzere sıra numaralarına göre bekleme bölümüne alınacaklardır. Dişi hayvanlar ayrı bir bölmeye alınıp tamamı gebelik yönünden muayene edilerek gebe olup olmadıkları; eğer gebeyse tahmini kaç aylık gebe oldukları kayıt edilerek ihalede bilgi olarak alıcılara sunulacaktır. İhale başlayana kadar alıcılar hayvanların beklediği bölümde gezerek almak istedikleri hayvanları inceleyebilecek ve o hayvan ihaleye çıktığında daha sağlıklı bir kararla o hayvana değer biçebilme imkânı sağlayacaklardır.

İhale, ihale başlangıç ziliyle duyurulacaktır. Alıcılar borsa üyesi olmak zorundadırlar. Alıcılar tüccar giriş kapısından içeri gireceklerdir. Alıcılara elektronik kartlar verilecektir. Alıcı bu kartı müzayede salonu girişinde bulunan turnikeye okutacak ve kendisi için ayrılan koltuğu aktif hale getirecektir.

Alıcılar ihaleye koltukların sağ kolçakları altında bulunan düğmeye basarak girecek ve yine istediklerinde bu düğmeye tekrar basarak ihaleden çıkacaklardır.

Tribünde alıcıların üst kısmındaki bölmede satıcılar ve ihaleyi izlemek isteyenler için yer ayrılmıştır. Satıcılar ve izleyiciler kendileri için ayrılan kapıdan girecek ve buradan ihaleyi takip edecektir.

İhale zili çaldıktan sonra tellal ihaleyi başlatacaktır. Hayvanlar kayıt numaralarına göre içeriye alınacak; özellikleri ve damızlık veya ahırlık hayvan ise değerini etkileyebilecek kusurları, alıcılara açıklanacaktır. İhale canlı baskül fiyatı üzerinden yapılacaktır. Salonda bulunan ekran ihalenin başlamasıyla karacak; ihaleye giren kişileri yalnızca tellal görecektir. Tellal hayvanın canlı baskül fiyatını mikrofon yardımıyla salona ilan edecek ve ihale en yüksek fiyatı verene yani ihaleden en son çıkan kişiye kalacaktır. Daha sonra hayvan kantara

çıkartılacak ve kilosu belirlenecektir. Canlı kilogram üzerinden hayvanlara tokluk firesi uygulanacak ve fiyatı tokluk firesi düşüldükten sonra hesaplanacaktır.. İhale bittikten sonra ekran tekrar açılacak ve en üstte ihaleyi alan kişi ve daha sonrasında da şeffaflık açısından o ihaleye giren kişilerin ya da kuruluşların isimleri sıralanacaktır.

Satıcı hayvan için verilen fiyatı az bulursa hayvanını satmayabilir. Burada sınır kantardır. Kantara çıkan hayvan alıcının olmuş demektir. Kantardan geçen hayvan alıcı adına özel bir işaret ya da numara ile işaretlenecek ve yükleme rampası yanındaki alana bağlanacaktır. Elektronik ortamda hazır bulunan alıcı ve satıcı bilgileriyle birlikte hayvanın bilgileri, kilogramı, firesi, fiyatı 3 nüsha halinde kağıda dökülerek tescil işlemi yapılacaktır. Nüshalardan biri alıcıda, biri satıcıda biri ise hayvan pazarında kalacaktır. Tescil işleminde satıcılar için bağkur kesintisi de yapılmaktadır. Bu yüzden ihaleye hayvan çıkaracak olan satıcılar bağkurdan borcu yoktur kağıdı getirmek zorundadırlar.

Bir miktar satış yapıldıktan sonra alıcıların ödeme yapması için müzayedeye ara verilecektir. Alıcı ödeme yapmadığı takdirde pazardan hayvanı çıkaramayacak ve hakkında STB Canlı Hayvan Park ve Pazar Yeri İç Yönergesine göre cezai işlem uygulanacaktır. **STB Canlı Hayvan İhale Salonu'nun Alıcı, Satıcı ve Ülke Açısından Faydaları**

Canlı hayvan satış tesislerimiz; üretici ve tüccarlarımızın direkt olarak karşı karşıya gelebildiği, şeffaf, çağdaş, rekabeti yansıtan ve satılan malın gerçek değerinin oluşmasında etkin role sahip satış düzeni olan yapılardır. Burada gece karanlığında kurulup canlı hayvan ticaretini haftada bir gün ile sınırlayan bir yapı değil; hayvan parkı ve teşhir alanı, satış salonu, dezenfeksiyon ünitesi ve sosyal alan olarak yeterli kapasitesi ile hafta içi her gün hizmete açık bir yapı vardır.

Sadece kayıtlı üyelerimiz alım satım yapabilirler. Burada oluşan işlem hacminin tamamı, vergi dairesince görevlendirilmiş olan personel tarafından, stopaj vergileri günlük ve peşin tahsil edilmek suretiyle vergilendirilmiştir. Tamamen serbest piyasa kuralları çerçevesinde oluşan günlük fiyatlar belirlenmektedir. Türkiye'nin her yerine doğru ve hızlı bir şekilde ilan edilmektedir.



Düşük Girdili Tarımsal Üretim

Prof. Dr. Harun BAYTEKİN

Bundan elli altmış yıl önce adı bile bilinmeyen, ancak günümüzde olmazsa olmaz görüntüsü sergileyen üretim masraflarıyla karşılaşıyoruz. Her geçen gün bitkisel ve hayvansal üretimde, yeni üretim girdileri ortaya çıkıyor ve verimi artırmak, daha çok kazanmak amacıyla bunları kullanıyoruz. Bunun ne kadar gerekli olduğunu bu yazımızda birlikte inceleyelim.

Neredeyse tohumluk dışında pek girdi kullanılmayan 1950'li yıllara gidecek olursak, bazı ürün fiyatlarının, geçtiğimiz yıllardaki değerlerine, paramızdan altı sıfır atıldıktan sonra bile yakın olduğunu görürüz. Ticareti düşük olsa da, buğday 30 kuruş, tütün ve pamuk 3 lira, kuru üzüm ise 70 kuruşa alınıp satılmıştır elli yıl önce. Ticari üretimin ön plana çıkmaya başladığı o dönemlerde, kara sabanla yapılan bitkisel üretimde, mazot, gübre, ilaç gibi girdiler bilinmezken; bakım, hasat, harman işlemleri de yine emekle ve insan gücüyle gerçekleştirilmekteydi. Geçtiğimiz üretim sezonunda ise, buğday 45 kuruş, tütün 5,5 lira, pamuk 1 lira, kuru üzüm 1,5 liradan işlem görmüştür. Paranın eski değerinden hesap edilecek olursa, buğdayın fiyatı 1,5 milyon kat, pamuğun fiyatı 350.000 kat, tütünün fiyatı 1,8 milyon kat, kuru üzümün fiyatı ise yaklaşık 2 milyon kat artış göstermiştir, enflasyona ve paramızın değer kaybına göre.

Ticari üretim felsefesinin yeni yeni uyanmaya başladığı 1950'li yıllarda, 55 BG'lık orta boy traktör 8.000 lira, gübre ve mazot 30 kuruştan alınmaktaydı. Diğer bir deyişle, aynı yıllarda 1 lt mazot, 1 kg. buğdayla alınabilirken, günümüzde 1 lt mazot için 6.5 kg. buğday satmak gerekmektedir. 1950'de 1 kg. pamukla 10 lt mazot alınırken şimdi 1 lt mazotu 3 kg. pamuk ancak alabilmektedir. Özetlenecek olursa, buğday; mazot karşısında 6,5 kat, traktör karşısında 4,5 kat, gübre karşısında 2 kat değer yitirmiştir. Değer kaybı en fazla pamukta yaşanmıştır. Pamuk; son elli beş yılda mazot karşısında 30 kat, traktör karşısında 20 kat, gübre

karşısında 12 kat değer kaybetmiştir. Benzer örnekleri çoğaltmak mümkündür. Bu örnekler yeterince iyi incelendiğinde ise artan bir verimden söz etmek neredeyse komik görünecektir.

Modern tarımla birlikte üretim girdilerinin sürekli artması, yeni üretim masraflarının kullanılması, verimliliğe çok fazla yansımamaktadır. Buğdayda verim 100 kg/da'dan 240 kg/da'a, pamukta lif verimi 30 kg/da'dan 85 kg/da'a, üzümde verim 1 ton/da'dan 2 ton/da'ya yükselmiştir. Pek çok üründe tarımsal üretimimiz, aslında ekim alanlarının artmasıyla artmıştır. Son elli altmış yılda ekim alanlarımız iki katından fazla artmıştır. Burada bahsedilen üretim artışı hangi sınıfta değerlendirilebilir, çiftçimizin hayatında fazladan ne tür bir fark yaratmış olabilir?

Dünyanın en önemli işini yapan, insanları doyurmaya ve giydirmeye uğraşan çiftçilerimizin gelirinin sürekli azalması, şehir insanını doyurmak için geçim sıkıntısı çekmesi, hak edilmiş bir yaşam biçimi olmamalıdır. Geçim sıkıntısının temelinde, sürekli, arazilerin çok parçalı olması ve miras hukukumuz nedeniyle çiftçi işletmesi başına düşen arazi miktarının azalmasını göstermek son derece yanlıştır. Arazi ne kadar büyük olursa olsun, üretimde girdi kalemlerinin, ürün değerleri karşısında sürekli değer kazanması, diğer bir deyişle gelirlerin ciddi bir şekilde azalması, büyük işletmelerin de eninde sonunda küçülmesine neden olacaktır.

Çeşit ve kullanım miktarı sürekli artan üretim girdileri, doğal kaynaklar üzerinde baskı yaptığı gibi, üreticinin sosyal ve ekonomik koşullarını da ağırlaştırmaktadır. Kullanılan girdiler, verim artışından doğan farkla ödenememektedir. Toprak, iklim ve ürün potansiyellerinin dışına çıkmak mümkün değildir. Bir buğday çeşidinin ıslah edildiği alanda en yüksek verimi 700 kg/da ise, toprak yönetimiyle verimi aynı düzeye çıkarmamız ancak iklim özelliklerinin elverdiği ölçüde mümkündür. İnadına üretim anlamında, yüksek verim almak için inat etmek ve bütün girdi elemanlarını seferber etmek, üretim masraflarını artırmaktan başka işe yaramamaktadır. Üretimden elde edilen gelir aynı olduktan sonra, gelirin sürekli yeni masraflara ayrılmasının, çiftçinin yaşam kalitesini yükseltmeye ne gibi bir katkısı olabilir ki?



kooperatif nedir?

Birlikten kuvvet doğar. Kooperatifçilik ise birlikte iş yapma, birlikte çalışma, kısaca iş birliğidir. 1163 sayılı Kooperatifler Kanunu'nun 1. maddesine göre: "Tüzel kişiliği haiz olmak üzere ortaklarının belirli ekonomik menfaatlerini ve özellikle meslek ve geçimlerine ait ihtiyaçlarını karşılıklı yardım, dayanışma ve kefalet suretiyle sağlayıp korumak amacıyla gerçek ve kamu tüzel kişileri ile özel idareler, belediyeler, köyler, cemiyetler ve dernekler tarafından kurulan değişir ortaklı ve değişir sermayeli teşekküllere kooperatif denir."

Kooperatiflerin Amacı Nedir?

Kooperatiflerin esas amacı; yeterli derecede iktisadi güce sahip olmayan gerçek kişilerin meslek ve geçimlerine ait ihtiyaçlarını karşılıklı yardım, dayanışma ve kefalet suretiyle rasyonel bir şekilde ve ekonomik olarak karşılamak ve temin etmekten ibarettir. Yoksa amaç, şirketlerde olduğu gibi ekonomik faaliyetlerden kar elde etmek ve sermayeye maksimum düzeyde kar sağlamak değildir.

Kooperatifin Faydaları Nelerdir?

Kooperatifçilik "Birlikten kuvvet doğar." ve "Bir elin nesi var, iki elin sesi var." gibi atasözlerimizde de belirtildiği gibi bir güç odağı ve iktisadi faaliyetler için bir baskı aracıdır.

Kooperatif, fertlerin tek tek altından kalkamayacağı işleri gerçekleştiren mükemmel bir dayanışma kuruluşudur.

Kooperatifçilik gelir dağılımından zarar görenlerin bu zararını etkisiz hale getirmede(dağıtımda) denge oluşturan bir teşekküldür. Kooperatifçilikle, maddi ve manevi ihtiyaçların en az gider ve maliyetle ortakların ayağında giderilmesi mümkün olabilmektedir. Diğer bir ifadeyle üretici ile tüketici arasındaki kademeler kooperatifler vasıtasıyla ya tamamen ortadan kalkmakta ya da en aza inmektedir.

Kooperatifçilikle emeğin ve ürünün gerçek değerini bulması sağlanabilir. Diğer bir ifadeyle kooperatifler fiyatın oluşmasında, üreticinin zararlarının bertaraf edilmesinde bir sigorta görevi ifa eder.

Kooperatifler bencilliği önler. Kişilerin kendi çıkarlarını hesaba katmadan başkaları lehine karşılıklı olarak çaba harcamasına hizmet eder. Bu fonksiyonlarıyla kooperatifler insani ve ahlaki kuruluşlardır.

Kooperatifleşmeyle israf önlenir. Maliyet düşer, üretim artar ve verimlilik yükselir.

Kooperatifler, birer demokrasi okuludur. Seçimle göreve gelip, seçimle görevden ayrılma uygulaması sayesinde toplum ihtiyaçlarına daha kısa sürede cevap verme, insana hizmet etme konularında en güzel fırsatları veren kurumlardır.

Tüketici, güvenilir ve kontrolden geçmiş besin maddelerine kavuşmuş olur.

Pazarda fiyatların aşırı derecede yükselmesine kooperatifler engel olur. Bu sayede tüketicinin korunmasına hizmet edilir.

İstihdam sağlanmasında da kooperatifler büyük rol

oynayabilir. Bütün ülkeyi kaplayacak tesisleri, fabrikaları, emtia depoları, satış mağazaları ve eğitim kurumları ile kooperatifler işsizliğe karşı düşünülecek çarelerden birisi, belki de en etkilisidir.

Tarımsal Kalkınma Kooperatifinin Amacı Nedir?

Tek tip çok amaçlı kooperatif modelinin en güzel örneği olan Tarımsal Kalkınma Kooperatifi'nin amaçları şunlardır: Ortaklarının tarımsal üretimlerini geliştirmek; İhtiyaçları ile ilgili temin, tedarik, işletme, pazarlama ve değerlendirme faaliyetlerinde bulunmak;

Ortaklarının ekonomik ve sosyal yönden gelişmelerine yardımcı olmak, onların ekonomik gücünü arttırmak; El ve ev sanatları ile tarımsal sanayinin gelişmesini sağlayıcı tedbirleri almaktır.

Tarımsal Kalkınma Kooperatifi, bu amaçları gerçekleştirmek üzere ana sözleşmesinde 18 madde halinde bulunan yazılı çalışma konularından ortaklarına faydalı olabilecek herhangi birini/birkaçını seçer ve bu konuda en iyi şekilde hizmet vermeye çalışır.

Sulama Kooperatifi'nin Amacı Nedir?

Sulama Kooperatifi'nin amacı: Devletçe ikmal edilmiş/edilecek sulama tesislerinden veya her ne suretle olursa olsun tarım sahalarından çıkarılacak suyun ziraatta kullanılması ile ilgili arazi tesviyesi, tarlabası kanalları, tarla içi sulama ve drenaj gibi zirai sulama tesislerini kurmak; kurulmuş olan sulama tesislerini işletmek, işletmek, bakımını yapmak ve yaptırmaktır. Sulama Kooperatifi bu amacı gerçekleştiren Köy Hizmetleri teşkilatıyla iş birliği yaparak ortaklarına sulama konularında teknik yardım sağlar, münavebe bitkilerinin ekimi için yardımcı olur.

Su Ürünleri Kooperatifi'nin Amacı Nedir?

Su Ürünleri Kooperatifi'nin amacı: Her türlü su ürününe dair istihsal, işleme, depolama, pazarlama gibi konularda ortaklarına hizmet vermek, ortaklarının balık ve diğer su ürünlerini avlama faaliyetini düzenlemek ve yönetmektir.

Pancar Ekicileri Kooperatifinin Amacı Nedir?

Pancar Ekicileri Kooperatifi'nin amacı: Toprak hazırlığı, ekim işleri, pancar ve diğer tarım ürünlerinin yetiştirilmesi ile korunması, dekar veriminin artırılması konularında gerekli tedbirleri almak ve ortaklarının yararlı bilgileri edinmesine yardımcı olmaktır. Ortaklarını ilgilendiren tarımsal faaliyetlerin ve kooperatif amaçlarının geliştirilmesi yolunda şeker fabrikalarının merkez ve bölge teşkilatı ile ilişki kurarak gerektiğinde işbirliği yapmaktır.

Kooperatiflerin Aile Kalkınmasındaki Yeri

Ekonomik yönden zayıf olan aileler sınırlı bütçeleri ile önemli ihtiyaçlarını karşılamak isterler. Kişisel çalışmaları onları başarısız kılabilir. Başarılı olabilmek için diğer insanlarla güç birliği yapmak zorundadırlar. Örneğin, orta gelirli bir aile kooperatife üye olursa çok daha uygun şartlarla ve kısa zamanda ev sahibi olabilir.

Kooperatiflerin Ülke Ekonomisine Katkıları

Kooperatif sayesinde kişiler, amaçlarını gerçekleştirecek şekilde, emek ve sermayelerini birleştirerek büyük güç oluştururlar. Böylece çok mal ve hizmet üretilir.

Katkıları: Sermayenin birikmesini sağlar, mal ve hizmet üretimini artırır, işsizlere iş imkanı sağlar, üretici ve tüketicinin gelirlerinin artmasını sağlar, ihracatı artırır, üyelerini daha iyi yaşam şartlarına kavuşturur.

Kooperatifleşmenin Ekonomik Etkileri

Kooperatifler, belirli ekonomik uğraş alanlarında müşterek amaçlara ulaşabilmek için ekonomik birimlerin bilinçli ve gönüllü olarak bir araya gelip iş birliği yapmalarıyla oluşan, kendine özgü ekonomik karakteri ve yasal statüsü bulunan değişir sermayeli ve değişir ortaklı kuruluşlardır. Müşterek amaçlar etrafında kendi özgür iradeleriyle gerekli sermaye ve girişimi bir araya getiren ortaklar, kooperatif kuruluşun yönetimini aktif ve eşit olarak belirler; ortaklığın külfet ve faydalarına katılır; katılma ölçüsünde de kooperatifin riskini veya başarılarını paylaşırlar.

Kooperatiflerin faaliyetleri temelde ekonomik karakterlidir; çünkü onları doğuran nedenler, sosyoekonomik zorunluluklar, bireysel düzeydeki ekonomik güçsüzlüklerdir. Söz konusu bireyler, kendi güçlerinin sınırlılığı nedeniyle bireysel uğraş ile çözemedikleri ya da aşamadıkları sorunlarını, karşılıklı yardım ve dayanışma ile birbirlerine yakınlaşarak, ortak çıkar etrafında ve belirli ilkeler çerçevesinde örgütlenerek çözüm ararlar.

Kooperatifleşmenin etkisi ya da "kooperatif etki"; kooperatif organizasyon içinde belirli ortak amaçlar etrafında birleşerek ortak uğraş vermenin ekonomik yansıması yani bir uğraşın ekonomik sonucu olup, kooperatif organizasyonun varlık sebebini ve maddi dayanağını teşkil etmektedir. Diğer bir deyişle, ekonomik birimleri bireysel uğraş yerine kooperatif uğraşa iten sebep, "kooperatif etki" beklentisidir. "Kooperatif başarı" kavramıyla eş anlamlı tutulabilecek olan kooperatifleşmenin etkilerinin gerek mikro gerek makro düzeylerde gerçekleşebilmesi, ortak birimlerde yansıyabilmesi ya da daha geniş ölçüde yaygınlık kazanabilmesi için; kooperatif organizasyon içinde grup etkinliğinin yaratılmış olmasının yanı sıra etkinliğin istikrarı, sürekliliği ve paylaşılması, kooperatifin faaliyet gösterdiği piyasadaki diğer birimlerle etkinliği önem taşımaktadır. Bu kavramlar üzerinde kısaca durmak gerekirse ;

Kooperatif organizasyon içinde grup etkinliğinin yaratılmış olması, etkinliğin istikrarı, sürekliliği ve paylaşılması: Kooperatif grup ekonomisi çerçevesindeki başarı, kooperatif organizasyon ile bu organizasyonu oluşturan ortaklar arasında oluşturulan ekonomik ve kurumsal ilişki kanallarının işletilmesi ve söz konusu ilişkilere süreklilik, hacim, yoğunluk ve istikrar kazandırılmasıdır. Ekonomik ilişkiler, kooperatif teşekkülün varlık sebebini oluşturan fiziksel ve parasal değişim ilişkileridir. Söz konusu ilişkiler ile kooperatif başarı arasında karşılıklı etkileşim ve sıkı bağlantılar vardır. Kooperatif faaliyetten ekonomik çıkar sağlayamayan ortak, kooperatif gruptan ayrılabilir; böyle bir durumda

ise kooperatifin ekonomik dayanağı zayıflar. Diğer yandan kooperatifle ortak arasındaki kurumsal ilişkiler, kooperatifin organizasyon çatısını oluştururlar ve kooperatifin güdeceği ortak politikayı saptamak ve yönlendirmek açısından önem taşırlar.

Kooperatifin faaliyet gösterdiği piyasada, piyasadaki diğer ekonomik birimler karşısında gösterdiği başarı: Bu başarı belli başlı üç ana noktada toplanabilir:

1. Kooperatifler, ortak faaliyet verilen ekonomik alanda verimlilik artışı, yani kaynak tasarrufu sağlarlar.

Dolayısıyla da kaynak yaratma etkisine sahiptirler.

2. Kooperatifler, ilgili ekonomik alanda ortaklarının üretim, rekabet ve pazarlık gücünü artırırlar.

3. Kooperatifler, teknik ilerleme ve diğer yeniliklerin ortak işletmelerinde üretim sürecine girmesine ve yaygınlık kazanmasına elverişli ortam ve koşulları hazırlarlar.

Toplam üretim, ortakların bilinçli ve birbirleriyle koordineli faaliyetleriyle artış gösterir. Ortakların seçilmiş olan faaliyet alanında iş bölümüne ve güç birliğine gitmeleriyle ilgili alanlarda faaliyet ile kaynak ve zaman tasarrufları sağlanır. Kısaca, ekonomik uğraş alanında belli bir ortak faaliyetin ortaklarca kooperatife devredilmesi yani ekonomik bölüşümü veya büyük ölçekli faaliyete geçiş ile belirli bir maliyet tasarrufu sağlanmakta, dolayısıyla "rasyonelleşme etkisi" ortaya çıkmaktadır.

Sağlanan içsel tasarruflar ya da büyük ölçeğin getirdiği maliyet üstünlükleri, doğrudan doğruya kooperatif ortaklarının ilgili piyasadaki üretim, pazarlık ve rekabet güçlerine yansır. Dolayısıyla ortaklar için bireysel girişim ve çözümlere oranla hareket alanı genişler, teknik ve ekonomik üstünlükler de birikimli olarak artış gösterir. Yukarıda söz edilgen kooperatifleşmenin etkileri ayrı ayrı değil, çoğu zaman bir arada ortaya çıkarlar. Kooperatif, bu etkileri oluşturabildiği ölçüde kendi bulunduğu piyasa basamağından önceki ve sonraki piyasa basamaklarının büyümeyi uyaran ve besleyen etkilerini algılayarak bu etkilerin ortakların bireysel işletmelerine yansımaları mümkün kılacaktır. Uzun dönemde ise kooperatif yalnızca algılamak ve yansıtmakla kalmayacak; kendinden önceki ve sonraki piyasa aşamalarında yeni büyümeye, bütünleşme ve yapısal değişim sürecini çözecektir.

Bu açıklamalar ışığında "kooperatif etki" ya da "kooperatifleşmenin ekonomik etkileri" aşağıdaki başlıklar altında irdelenmiştir:

Kooperatif kuruluşlar, hem kendi organizasyon bünyelerinde hem de faaliyet gösterdikleri piyasa basamağında pazar oluştururlar.

Serbest piyasa ekonomilerinde kooperatifler, ekonomik süreçte katılmak ve ekonomik süreçten pay almak için oluşturulan kuruluşlardır.

Kooperatifler, sektörler arası bağıllık ilişkisi ve karşılıklı etkileşim olgularının ortaya çıkartılmasında etkin bir araç olabilmektedirler.

Kooperatifler yatay bütünleşme sürecini başlatarak ekonomik bakımdan güçsüz marjinal kesimin daha geniş alanda ekonomik faaliyetlerde bulunabilmesini, dikey bütünleşme süreciyle de tarım-sanayi-ticaret bütünleşmesinin gerçekleşmesini sağlayabilmektedirler. Yatay ve dikey bütünleşmeleri sağlanmış kooperatiflerin koordineli bir biçimde gerçekleştirecekleri projeler ve yapacakları yatırımlar; kooperatif ortakları, ulusal kalkınma ve milli gelir düzeyi üzerinde olumlu katkılar sağlamaktadır. Kooperatifler, ortaklarına, ekonomik gelirin nasıl ortaya çıktığı ve nasıl dağıtılması gerektiği, ekonomik faaliyet olanakları ve sınırlılıkları, önceliklerle ilgili kararların nasıl alınacağı ve kaynakların en iyi biçimde nasıl kullanılabileceği gibi konularda katkıda bulunur.

Tüketicinin gözünde Markanızın Güvenilirliğini ve Değerini Arttırmanın Yolları ...

Markanızın tüketicinin gözündeki güvenilirliğini ve değerini arttırmanın birçok yolu vardır. Sosyal medyadan yararlanmak ise bu yollardan biridir.

Günümüzde sosyal medya kullanımı hızla artıyor. Bunu fırsat bilen firmalar ve pazarlamacılar özellikle sosyal paylaşım mecralarında tüketicinin algısına yerleşmek için çaba sarf etmelidir. Kalite, dayanıklılık, satış sonrası hizmet kalitesi çok önemlidir. Ayrıca tüketicinin istek ve beklentileri araştırılarak doğru zamanda doğru yerde promosyon çalışmalarıyla satış desteklenmelidir. Rekabet, sürekli gündemini koruyan, üzerinde hemen herkesin söyleyecek bir sözünün bulunduğu bir konudur. Eminim ki sizler de, başlığı görünce kafanızda hemen bir şeyler canlandırdınız. Tıpkı yazının başlığındaki gibi birçoğunuzun rekabetin genel olarak bir yarış olduğunu ifade ettiğinizi duyar gibiyim. Peki, neyin yarışıdır bu ve rekabet ne amaçla yapılır? Cevabı basit: Faaliyette bulunduğumuz sektörü bir pastaya benzetirsek, önce pastada sahip olduğumuz payı (ciro olarak) korumak, sonra da bu payı arttırmaya çalışmak veya sahip olduğumuz pastayı korumaktır. Lakin bunu yapmak 15-20 yıl önceki kadar basit değildir. Çünkü bugün özellikle küreselleşmenin etkisiyle birçok konuda yaşanan çok hızlı değişimler bizi kabuk değiştirmeye kaçınılmaz olarak zorlamaktadır.

Sınırların büyük oranda kalkmasından dolayı pastadan pay almak isteyen rakipler, umulmadık bir anda bize tehlike yaratabilmektedir(Buna Çin'in kalitesi ve fiyatı oldukça düşük ürün ve hizmetleri örnek verilebilir). Avrupa Birliği'nin önümüze getirdiği ve getirmeye devam ettiği birçok yasal zorlama bizim iş süreçlerimizi, yönetim

tarzımızı vs. yeniden tanımlamamıza sebep olmakta; müşteri veya tedarikçi tarafından, iş yapabilmemiz için önümüze ISO 9001, HACCP gibi kalite belgeleri, ürün markalaması (CE) zorunluluğu konulmaktadır. Nitekim rekabet eskisinden daha şiddetli yaşanmaktadır. Öyle ki 1-10 çalışanlı Mikro KOBİ dahi rekabeti çok yakınında hissetmektedir.

Değerli okuyucular, durum açıkça göstermektedir ki artık elimizdeki payı koruyup yaşamımızı sürdürebilmek ve rekabet yarışında payımızı arttırabilmek için rekabet yönetimini daha bilinçli, daha planlı ve daha sistemli yapmamız gerekmektedir.

Bunun için ilk yapmamız gereken rekabetin sadece rakiple yapılmadığını kabullenmek olacaktır. Dünyaca tanınmış strateji profesörü Michael Porter'ın "Rekabet Stratejisi" adlı kitabında da belirttiği gibi rekabet gücümüzü, mevcut rakiplerin yanı sıra pazara sonradan girebilecek potansiyel rakipler, müşteriler, tedarikçiler ve ikame ürünler de etkileyecektir.

Dolayısıyla rekabeti sistemli olarak yönetebilmek için, ilk olarak rekabet gücümüzü etkileyen bu beş unsur ayrıntılı bir şekilde irdelememiz gerekir.

1) Sektöre Girecek Yeni İşletmelerin (Olası Rakiplerin) Tehditleri:

Bir işletmenin iş yaptığı sektördeki kârlılık oranı ne denli yüksek olursa olsun bunu ilelebet sürdürmesi mümkün olamamaktadır. Zira yüksek kârları gören diğer işletmeler, sektöre yeni kapasiteyi, pazar payı kazanma arzusunu ve genellikle önemli kaynakları da beraberinde getirirler. Bu durum fiyatların aşağıya çekilmesine, sektördeki mevcut işletmelerin maliyetlerinin şişmesine ve kârlarının düşmesine neden olmaktadır. Bu nedenledir ki gerçekçi bir rekabet yönetim programı geliştirmek için sektöre yeni girebilecek olası rakipler ve onların bizim rekabet gücümüz üzerinde yaratabileceği tehditler sistemli olarak belirlenmelidir.





2) Mevcut Rakipler Arasındaki Rekabetin Yoğunluğu:

Mevcut rakipler arasındaki rekabet; elverişli bir yer elde etmek için fiyat rekabeti, reklam savaşları, pazara yeni ürün sunulması ve artırılmış müşteri hizmeti ya da garantileri gibi taktiklerle hareket etme biçimidir. İşletmeler karşılıklı olarak birbirlerine bağlıdır. Bu hareket ve tepki şekli, olayı başlatan işletmeyi ve tüm ekonomiyi hem iyi duruma hem de kötü duruma getirebilir. Dolayısıyla mevcut rakiplerimiz ve onların bizim rekabet gücümüz üzerinde yaratabileceği tehditler sistemli olarak belirlenmelidir. Bunun analiz edilmesi en zor unsurdur. Çünkü rakipler hakkında bilgi edinmek ülkemizde oldukça zordur. Bir dedektif gibi hareket etmek gerekir.

3) İkame Ürünlerin Baskısı: İkame ürün, başka sektörlerde üretilen, işletmelerin ürün ve hizmetlerinin aynısı veya benzeri olmayan, ancak alternatifi olabilecek ürün ve hizmetlerdir. Örneğin; şeker ile bal, tavuk eti ile soya unundan yapılmış et gibi. İkame ürünler, sektördeki işletmelerin belirleyecekleri fiyatlara bir üst sınır koyarak, sektörün potansiyel getirilerini sınırlayabilirler. Nitekim işletmelerin ürettiği ürünün alternatifi ne denli fazlaysa kârlılığı da o denli düşük olur. Çok büyük etkisi yokmuş gibi görünen; fakat bazı durumlarda işletmemizi ve sektörün rekabet gücünü olumsuz etkileyebilecek ikame ürünlerin rekabet gücümüze etki derecesini periyodik olarak irdelemek gerekir.

4) Müşterilerin Pazarlık Gücü: Müşteriler, fiyatları aşağıya çekerek, daha iyi kalite ve daha iyi hizmet için pazarlık ederek rakipleri birbirine düşürerek sektörle rekabet etmektedirler. Dolayısıyla rekabet gücümüzü oldukça olumsuz etkileyebilirler. Bu nedenledir ki müşterilerin sahip oldukları pazarlık gücü ile diğer dört unsurun rekabet gücümüzü ne derece tehdit ettiğine

bakmadan rekabet hamlemizi belirlemememiz gerekir.

5) Tedarikçilerin Pazarlık Gücü: Bir sektörde tedarikçiler, sektöre yeni girecek işletmeler üzerinde fiyatları arttırma, satın alınan ürün veya hizmetlerin kalitesini düşürme tehdidiyle pazarlık güçlerini gösterebilirler. Nitekim rekabet gücümüzü etkileyebilecek beşinci unsur olarak tedarikçileri ve onların pazarlık güçlerini verebiliriz ki bu pazarlık gücünün nasıl olduğunu da iyice idrak etmeliyiz.

Yukarıda belirtilen beş unsurun rekabet gücümüze ve rekabet hamlemize etki düzeylerinin gerçekçi bir tespitini yapabilmemiz gerekir. Bu amaçla analiz etmeye başlamadan önce bize yol göstermesi için bir vergi denetmeni gibi yönlendirici sorular hazırlamamız uygun olacaktır.

Örneğin; İkame ürünlerin yarattığı tehdidin şiddetini tespit etmek amacıyla "Müşterilerimizin ürün ve hizmetlerimizin kalitesini algılama düzeyleri nasıldır?" sorusu belirlenebilir. Bu soruya "çok iyi, iyi, ortalama düzeyde iyi, biraz iyi, hiç iyi değil" gibi beş ölçekli bir cevap seçeneği konulabilir. Sonra bu seçeneklere 5 üzerinden bir değer verilebilir. Soruya verdiğimiz cevap "çok iyi" ise bu durumda müşteri sadakatini olacağından dolayı ikame ürünlerin bizim için tehdit oluşturma düzeyi az olur, diyebiliriz.

Çok iyi seçeneğine "1" değeri verilmesinden dolayı ikame ürünlerin yarattığı rekabet şiddeti de "1" olacaktır. Öte yandan, cevap düzeyi 5'e yaklaştıkça da rekabet şiddeti artacaktır. Her bir unsur için bunun gibi yönlendirici sorular ve seçenekler belirlendikten sonra analize geçilmesinde fayda vardır.

Aksi durumda sistematik ve planlı hareket etmek zor olur ve yanlış bir tespit, gereksiz veya yanlış bir hamle yapmamıza sebep olabilir.

Bu unsurların yukarıda aktarıldığı gibi analiz edilmesinden sonra, uzun vadede bu güçler karşısında markanızı savunabilir bir konum yaratacak ve bir sektördeki rakipleri devre dışı bırakacak stratejiler oluşturmak gerekir. Çünkü başarılı rekabet yarışı strateji seçmeyi gerektirir. Bugün bunu, yarın şunu yapayım mantığıyla başarılı olmak zordur. Porter'ın rekabet stratejisi çalışmasında ortaya koyduğu aşağıdaki üç genel stratejiden birisi seçilebilir.

a) Maliyet Liderliği Stratejisi: Maliyet liderliği; verimli ölçekte faal tesislerin kurulmasını, deneyimlerden güçlü maliyet düşüşlerinin elde edilmesini, sıkı maliyet ve genel giderler kontrolünü, küçük müşteri hesaplarından kaçınılmasını ve AR-GE servisi, satış gücü, reklamlar vs. gibi alanlarda maliyetlerin en aza indirilmesini gerektirir.

Düşük maliyetli bir konuma sahip olmak, büyük rekabet güçlerinin varlığına rağmen, işletmeye ortalamanın üstünde getiriler sağlar. Düşük maliyetli konum, işletmeye rakipleri karşısında kendini savunabilme imkânı da verir.

Çünkü düşük maliyetler, rakipleri rekabet sonucu kârlarını kaybettikten sonra bile, işletmenin hala getiriler elde edebileceği anlamına gelir. Düşük maliyet ayrıca, işletmeyi güçlü müşterilere karşı da korur. Çünkü müşteriler, fiyatları ancak bir sonraki en verimli rakibin fiyat düzeyine kadar düşürmek için güç kullanabilirler.

Düşük maliyet, işletmeye girdi maliyetlerindeki artışla başa çıkabilmede daha fazla esneklik kazandırarak güçlü tedarikçiler karşısında bir savunma sağlar. Ayrıca, düşük maliyetli bir konuma yol açan faktörler, sektöre girmek isteyenlere önemli giriş engeli sağlar. Son olarak da düşük maliyetli bir konum, genellikle işletmeyi ikame ürünler karşısında sektördeki rakiplerine göre daha avantajlı bir konuma oturtur. Dolayısıyla düşük maliyetli bir konum işletmeyi tüm rekabet güçlerine karşı korur ve uzun vadede büyük kârlar getirir.

Fakat bu konuma ulaşmak için çoğu kez rakiplere göre yüksek bir pazar payı, büyük sermaye ve ham maddelere daha kolay erişim gibi avantajların olmasını gerekli kılar.

b) Farklılaştırma Stratejisi: Amaç, ürün ve hizmeti farklılaştırarak benzersiz hale getirmektir. Farklılaştırma ile yaklaşımlar birçok farklı biçim olabilir. Tasarım veya

marka ismi, teknoloji, müşteri hizmetleri, satıcı ağı veya diğer boyutlar da olabilir.

Farklılaştırma stratejisi, işletmenin maliyetleri göz ardı etmesine izin vermez. Toplam maliyet liderliği stratejisinden farklı olarak beş güç ile başa çıkabilmek için savunulabilir bir konum yaratır. Müşterilerin marka sadakatini ve bu sadakat sonucunda fiyatlar karşısında işletmeyi korur. Ayrıca marjları arttırır. Bu da düşük maliyetli bir konum ihtiyacını ortadan kaldırır. Sonuçta ortaya çıkan müşteri sadakati ile rakibin benzersizliğin üstesinden gelme ihtiyacı, giriş engelleri yaratır.

Farklılaştırma, tedarikçilerin gücüyle başa çıkabilecek yüksek marjlar yaratır. Karşılaştırma yapabilecekleri alternatiflerden yoksun oldukları ve bu nedenle fiyatlara karşı daha az hassas oldukları için, bu durum alıcıların gücünü azaltır. Son olarak, müşteri sadakatini elde etmek için kendini farklılaştıran işletme, ikame ürünler karşısında rakiplerinden daha iyi konuşlanmış olabilir.

c) Odaklanma Stratejisi: Bu strateji, özgül bir müşteri grubu, ürün yelpazesinin bir kesiti veya coğrafi pazar üzerine odaklanarak işletmenin, dar stratejik hedefine daha geniş bir alanda mücadele eden rakiplerinden daha etkin veya verimli bir şekilde hizmet verebildiği fikrine dayanır.

Odaklanma stratejisi, ikame ürün ve hizmetlere karşı en savunmasız olan veya rakiplerin en zayıf olduğu hedefleri seçmede de kullanılabilir. Düşük maliyet ve farklılaştırma stratejileri hedeflerini tüm sektör çapında gerçekleştirilmeyi amaçlamış olmasına rağmen; odaklanma stratejisinin tamamı, belirli bir hedefe çok iyi bir şekilde hizmet vermek etrafında kurulur. Sonuç olarak işletme ya belirli bir hedefin ihtiyaçlarını daha iyi karşılamakla farklılaşmayı ya bu hedefe hizmet vermekle maliyetlerini düşürmeyi ya da her ikisini birden başarır.

Sonuç olarak diyebilirim ki, ister 5-10 çalışanlı mikro bir KOBİ, ister 50-100 çalışanlı bir KOBİ, ister 500 çalışanlı büyük bir işletme olalım, rekabet yarışında pastadan daha fazla pay alabilmek için yukarıda aktarıldığı gibi sistemli hareket etmek gerekir.

Herkese sağlık, mutluluk, huzur ve esenlik diliyorum.

Sığır Besiciliği



Ziraat Mühendisi
Ahmet TETİK

Ülkemizde ve özellikle ilimizde yoğun bir şekilde sığır besiciliği yapılmaktadır. Bu yazımda sizlere karlı bir besicilik için neler yapılması gerektiğini kısaca anlatmaya çalışacağım.

Karlı bir besicilik için öncelikle hayvanların barındırılacağı kapalı, yarı açık yada açık sistem düzenli bir ahıra sahip olmamız gerekmektedir. Kapalı ahırların planlanması ve yarı açık sistem ahırlarıyla ilgili daha önceki yazılarımda bilgi vermiştim. Ahır problemini şayet çözmüşsek ahırda barındıracağımız hayvanların kaba (saman, yonca, silajlık mısır vb.) ve kesif (arpa, buğday vb.) yem ihtiyaçlarını karşılayacak tarım arazilerini sahip olmamız gerekmektedir. Bilindiği gibi hayvancılıktaki toplam maliyetin büyük bir kısmını yem girdileri (toplam maliyetin % 70 i) oluşturmaktadır. Yukarıda sözünü ettiğimiz kaba ve kesif yemleri kendi arazilerimizden ürettiğimiz ölçüde % 70 lik yem girdilerini % 30-35 lere düşürme imkanımız olacak ve bu şekilde karlılığımız artacaktır. Şimdi de ekilebilir tarım arazilerimiz ve besiye alacağımız hayvanların barındırılacağı uygun bir ahırımız var, bundan sonra karlı bir besicilik için nelere dikkat etmemiz gerektiği hususlarını kısaca açıklamaya çalışacağım.

Hangi ırklarla besicilik yapalım;

Bilindiği gibi ülkemizde sadece besi için yetiştirilen sığır ırkı bulunmamaktadır. Genellikle ülkemizde yerli ırklar (Yerli kara, Doğu Anadolu Kırmızısı, Güney Anadolu Kırmızısı vb.), kültür ırkları (Siyah beyaz alaca, simmental, Montofon vb.) ve bunların melezleri besiye alınmaktadır. Ancak yerli sığır ırklarımızın besi performansları oldukça düşüktür. Bu nedenle besiye yukarıda saydığımız kültür ırkları ve bunların yerli ırklarla melezlerini almamız daha uygun olacaktır. Özellikle de halk arasında kırma dediğimiz melezlerin besiye alınması, bu hayvanların çevre şartlarına ve hastalıklara saf ırklara göre daha iyi adapte olacaklarından besi performansları da yüksek olacaktır.

Bu nedenle yerli ırklarımızın melezleme yoluyla ıslah edilmesi hem besicilik hem de süt sığırcılığı için oldukça önem arz etmektedir.

Hangi yaştaki hayvanları besiye alalım;

Genç hayvanların besiye alınması yaşlı hayvanlara göre beside bir çok avantaj sağlar. Bu avantajlardan kısaca bahsedecek olursak; Genç hayvanların cüsseleri ve ağırlıkları daha düşük olduğu için alırken daha az para öderiz. Genç hayvanlar büyüme çağına olduklarından iskelet çatısının büyüme ve genişleme şansı devam etmekte ve buda daha fazla ağırlık artışı sağlamaktadır. Genç hayvanlar verilen yemden daha fazla istifade etmekte ve canlı ağırlık artışı daha hızlı olmaktadır. Genç hayvanlar daha fazla et, yaşlı hayvanlar ise daha fazla yağ biriktirirler. Genç hayvanlar vücut yağını kaslar arasında biriktirirler bu nedenle etleri kaliteli ve lezzetli olur. Yaşlı hayvanlarda ise genellikle karın yağı daha çok olur bu da tüketici için istenmeyen bir durumdur. Genç hayvanların besi süresi daha uzun olduğundan Pazar durumuna göre kesim ertelenebilir. Genç hayvanlar yarı açık ve açık sisteme daha kolay uyum sağlarlar.

Genç hayvanların yaşlı hayvanlara göre dezavantajlarına gelirsek; Genç hayvanların yaşlı hayvanlara göre kg. canlı ağırlık fiyatı daha yüksektir. Genç hayvanların besi süresi uzun olduğundan paranın geri dönüşümü gecikir. Genç sığırlar solunum sistemi hastalıklarına daha hassastırlar. Bütün bu açıklamalardan sonra besi için en uygun yaşın kültür ırkları ve bunların melezleri için 1-1,5 yaşında, yerli ırkların ise 2 yaşında besiye alınması daha uygun olacaktır.

Besiye alacağımız hayvanın cinsiyeti ne olsun;

Erkek hayvanların besiye alınması daha uygundur. Bunun nedeni testislerde üretilen erkeklik hormonu ve diğer hormonlarla hayvanların daha iyi et tutması sağlanmaktadır. Erkek hayvanlar yemi daha ekonomik değerlendirerek daha fazla canlı ağırlık artışı sağlarlar. Erkek sığırlardan da enenmemiş olan hayvanların tercih edilmesi gerekmektedir. Enenmiş hayvanlarda canlı ağırlık artışı düşük ve yağ birikimi fazla olur. İnek ve düvelerin besi performansı da erkeklerden düşük olduğu için beside enenmemiş erkek hayvanların tercih edilmesi gerekmektedir.

Besiye alınacak hayvanın bünyesi ve dış görünüşü nasıl olmalıdır;

Besiye genellikle derin, geniş ve uzun gövdeli, kısa boyunlu, küçük başlı, geniş ve düz sırtlı, uzun sağrı hayvanlar alınmalıdır. Göğsü dar ve basık, baş kısmı gövdeye kıyasla büyük yada çok küçük hayvanlar iyi bir besi performansı gösteremezler. Cinsel olgunluğa erişmiş erkek hayvanlarda gövdenin ön bölümünün, dişilerde ise arka bölümün daha geniş olması makbuldür. -Besi hayvanını nereden almalıyız; Bildiğimiz bir işletmeden, köyden yada bölgeden besi hayvanını almamız gereklidir. Bilinen yerden alınan hayvanların önceki bakım ve besleme koşulları, aldığımız yere has hastalıklar ve diğer yetiştirme problemlerini bilirsek besi sırasında gerekli önlemlerimizi ona göre alırız.

Besi Hayvanını alırken sağlık durumu yönünden nelere dikkat etmeliyiz;

Öncelikle hayvanları bulaşıcı hastalıklardan ari işletmelerden veya bölgelerden almalıyız. Alacağımız hayvanın genel görünüşüne, yürüyüşüne, sese ve dokunmaya karşı gösterdiği tepkiye, gözlerin parlaklığına, kılların görünüşüne, burun aynasının ıslaklığı ve parlaklığına, geviş alma durumuna, iştah durumuna (kuru ot verilmek suretiyle kontrol edilebilir) ve vücut akıntılarına bakmak suretiyle besi hayvanının sağlık durumu hakkında kabaca fikir edinilebilir. Hasta olduklarından şüphe edilen hayvanlar satın alınmamalıdır. Ayrıca satın alma sırasında hayvanın menşei belgesi ve Veteriner Sağlık Raporu olup olmadığına dikkat edilmelidir.

Besi hayvanını ne zaman almalıyız;

Et piyasası dikkatle takip edilmeli ve ona göre besi zamanı belirlenmelidir. Et piyasasının uygun olduğu zamanda besi bitirilecek şekilde hayvanlar besiye alınmalıdır. Ayrıca besi hayvanlarının semireceği zaman sıcak aylara rast gelmemelidir. yukarıda bütün şartlara uygun besi hayvanlarını aldık ve daha önceden dezenfekte ederek hazırladığımız ahırlara hayvanları koyduk bundan sonra neler yapmamız gerektiğini de kısaca açıklamaya çalışacağım.

- Besiye alacağımız hayvanları toplu olarak almışsak daha önceden hazırladığımız ahırlara hayvanlarımızı koyacağız.
- Şayet hayvanları parça parça satın alıyorsak, ilk gelen hayvanlardan sonra ahıra getirilen hayvanların ayrı bir yerde 7-10 gün tutulup bulaşıcı hastalık olmadığına kanaat getirdikten sonra diğer hayvanlarla bir araya getirilmelidir.
- Danalar besi yerine ilk geldiğinde vitamin ve antibiyotik enjeksiyonu yapmak faydalı olacaktır.
- Daha sonra besi danalarının iç ve dış parazitlere karşı ilaçlaması yapılmalıdır.
- Ayrıca besiye aldığımız hayvanların vakit geçirilmeden şap, şarbon, sığır vebası vb. gibi salgın hastalıklara karşı koruyucu aşılama yapılmalıdır.
- Ayrıca besiye yeni alınan hayvanlara verilecek besi yemi belirli bir süre alıştırıldıktan sonra hayvanlara verilmeli ve ani yem değişikliklerinden kaçınılmalıdır.
- Besiye alınan hayvanların ayda bir canlı ağırlıkları kontrol edilmelidir. Bunun için varsa tartı aleti yoksa Göğüs Çevresine Göre Canlı Ağırlık Tahmini Tablosu kullanılabilir. Bu tabloya göre canlı ağırlık kontrolü yapılacaksa şeritmetre ile besi hayvanının göğüs çevresi ölçülür ve ölçülen rakamın tabloda kaç kg. a denk geldiğine bakılır. Bu işlem her ay yapılmak suretiyle besi hayvanlarının aylık canlı ağırlık artışları tespit edilmiş olur. Canlı Ağırlıkların belli aralıklarla kontrol edilmesi karlılık ve yapılan beslemenin doğru olup olmadığı ile ilgili önemli bir fikir verir. İsteyen yetiştiricilerimize bu tabloyu bizimle irtibat kurdukları takdirde verebilir ve bu konuyu daha ayrıntılı anlatabiliriz.
- Son olarak besicilik yapan yetiştiricilerimizin dikkat etmeleri gereken en önemli hususlardan birisi de ahıra giriş ve çıkışlarda gerekli önlemleri almaları ve rastgele giriş çıkışlara müsaade etmemeleri işletmenin bulaşıcı hastalıklardan temiz olmasını sağlayacaktır.

Ürününüzün bol ve bereketli olması dileğiyle