

**ORHANGAZİ TİCARET VE SANAYİ
ODASI**

SEKTÖRLERE YÖNELİK ARAŞTIRMA RAPORU

Zeytin Meslek Grubu

Sunuş

Orhangazi Ticaret ve Sanayi Odası, temel dayanağı olan **Meslek Komitelerinin Sistemli** çalışmalarla, sahadaki üyelerinin sorunlarını birinci elden saptamaya çalışmaktadır. Bu bağlamda, listede yer alan komite Orhangazi TSO üyelerimiz, Gemlik ve İznik komşu ilçelerimizden yetkililerin katıldıkları bir toplantıda, zeytincilik sorunlarımız ele alınmıştır.

1- Erol Hatırlı	Orhangazi TSO Meclis Başkanı	hatirli petrol@gmail.com
2- Murat Öztürk	Orhangazi TSO Yönetim Kurulu Bşk. Yard.	info@ozturkleryapi.net
3- Mehmet Ercan	Orhangazi TSO Yön. Kur. Sayman Üyesi	asillerlerkl1986@gmail.com
4- Orhan İpek	Orhangazi TSO Yönetim Kurulu Üyesi	ipekzeytincilik@hotmail.com
5-Mithat Nogay	Orhangazi TSO Meclis Üyesi	
6-A.Samet Beyazıt	Beyazıt Zeytincilik Ltd.Şti.	alisametbeyazit@hotmail.com
7-Musa Alkan	Alkan Zeytincilik Ltd.Şti.	alkanzeytincilik.com
8-Cumhur Celayir	Celayir Zeytincilik Ltd.Şti.	cumhur@celayir.com.tr
9- Selçuk Erel	Erel Zeytincilik Ltd.Şti.	erelzeytincilik@hotmail.com
10- Mustafa Gündoğdu	Müezzinoğlu Zeytincilik	muezzinogluzeytincilik@hotmail.com
11- M.Fatih Tüzün	Tüzünler Gıda Ltd.Şti.	
12- Alkan Mert Alkan	Alkan Zeytincilik Ltd.Şti.	
13- Mehmet Ertaş	Marmarabirlik	mehmetertas@marmarabirlik.com.tr
14- Cemal Kamal	Haktat Zeytin Ltd.Şti.	haktatzeytincilik@hotmail.com
15- Namik Turan	Haktat Zeytin Ltd.Şti.	
16- Muharrem Gür	Gür Zeytincilik Ltd.Şti	gurzeytin@yahoo.com
17- Gürol Erol	Orhangazi TSO Genel Sekreteri	g.erol@orhangazitso.org.tr

Komitenin gerçekleştirdiği toplantının sonuçlarını; "**zeytin müstahsili** " ve "**zeytin ticareti yapanlar**" ın sorunları ve çözüm önerileri olarak iki başlık altında paylaşılmaktadır.

I.

Müstahsil sorunları

Körfez Havzası olarak adlandırdığımız **Orhangazi, Gemlik ve İznik** 'te zeytincilikte müstahsilin bir dizi sorunu vardır. Müstahsilin "zayıf yanları" ve "güçlü yanlarını" iki ayrı alt başlıkta özetleyerek paylaşıyoruz:

A

Zayıf Yanları

Ortak akıl toplantısında havzamızda zeytin müstahsilinin zayıf yanları şöyle toparlanmıştır:

- 1- Zeytin arazileri çok parçalanmış, kentleşmenin gelişmesi nedeniyle arazilerin arsa niteliğine dönüşmesi, müstahsili üretim geliştiren odaklı düşünmenin dışına itmiştir.
- 2- Çok eski olan zeytin bahçelerinde ağaç yaşları iyice ilerlemiştir. Ayrıca, sulama olanakları gerektirdiği düzeye çıkarılamamıştır. Ağaçların dikme aralığı ve makineyle toplama imkânlarından yoksun olmaları, giderek artan işgücü bulma sorununun ölçeğini büyütmektedir.
- 3- Daha uygun aralıklarla dikilen, taban arazilerde ve sulama imkânları olan yerlerde ağaç başına alınan verimi havzamızda almak zorlaşmaktadır. Arazi yapısı ve bahçelerin örgütlenme biçimi ülkemizde çok farklı maliyetlerin oluşmasına yol açmış, bu açıdan havzamızdaki geleneksel üretim sorun yaşar hale gelmiştir.
- 4- Mülkiyet sahiplerinin önemli bölümü zeytin üreticiliğinden geçinmemekte, başka işlerde çalışmaktadır; giderek küçülen ve geçim kaynağı olmaktan çıkan zeytin bahçelerinde, ciddi bakım eksikleri nedeniyle, bakım yapanların da çevre (komşu) etkisi nedeniyle sonuç alması zorlaşmaktadır.
- 5- Budama, gübreleme, temizleme konusunda uluslararası nitelikte titizlik gösterilememesi nedeniyle bazı zeytin ağaçlarında verimlilik daha da düşük düzeylere inmektedir.
- 6- Üreticinin ortak depolarda teknik koşullara göre depolama yerine geleneksel depolama yapması ürün kalitesi üzerinde olumsuz etkiler yapabilmektedir. Gerek kamunun yerel görevlileri, gerekse üreticinin kendi imkânsızlıkları nedeniyle "**uzman rehberlerin eksikliği**" üreticinin işini daha da zorlaştırmaktadır.
- 7- Üreticilerin kendi aralarında güçlü örgütlere sahip olmaması ve mevcut köy tarımsal kalkınma kooperatiflerinin etkin işlememesi, pazarlama konusunda rekabet edebilir ölçeklerin yaratılamaması ve esnaf kalitesinin geleneksel sınırlar içinde kalması ürünün etkin biçimde değerlendirilmesine engelleyicidir. Pazarlama bilgisi, dağıtım örgütlerinin yetersizliği üreticiyi güçlendirme yerine zaman içinde daha da güçsüz hale getirmektedir.
- 8- Ülkemizde genelde tarım politikası, özelinde de zeytincilik konusunda müstahsil bilinçlenmesinden depolama sistemine, müstahsil örgütlenmesinden, dağıtım ve pazarlama eksikliklerine bir dizi sorun birleşerek müstahsili güçsüzleştirmektedir.
- 9- Bugün müstahsil sorunlarını toprak analizinden ağaçların gençleştirilmesine, dikim aralıklarında makine ile işlem yapılması altyapısının oluşturulmasına, tanıtım ve tutundurma ile yöre zeytinin iklim özelliklerinin kazandırdığı kalitenin değerlendirilmesine müstahsilin bir dizi sorunu vardır. Bu sorunlar havzamızda müstahsil kesiminin zayıf yönlerini oluşturmaktadır.

B

Güçlü Yönleri

Havzamız müstahsillerinin güçlü yönlerine ilişkin ortak akıl toplantısında aşağıdaki hususlar öne çıkmıştır:

- 1- Yöre insanlarımız atadan, dededen devraldığı zeytinciliği sahiplenmektedir; bu konudaki aidiyet birikimleriyle sektöre güçlü bir irade desteği vermektedir.
- 2- **Havzamız İstanbul, Bursa, Kocaeli ve Eskişehir** gibi nüfusun önemli bir bölümünü barındıran, ülkemizdeki zenginlik üretiminin merkezi olan talep alanlarına yakınlığı nedeniyle, diğer üretici bölgelere göre "**lojistik avantajına**" sahiptir.
- 3- Birçok tarımsal üretimde olduğu gibi, zeytincilikte de özellikle sofrta zeytininde yöremizin mikro klima özellikleri önemli bir üstünlüktür. "**Gemlik zeytini**" kendiliğinden ulusal bir marka haline gelmiştir. "**Ürün dayanıklılığı**" açısından yeni sahalara dikilen ağaçlara göre daha iyi durumdadır. Yöremiz topraklarının verimi ve ikliminin avantajları sofralık zeytinde müstahsilin başlıca avantajlarını oluşturur.
- 4- Rekabet edebilir ölçek sorunu olmasına rağmen, zeytincilik esnafının örgütlenme düzeyi ve piyasa bilgisi başka bir avantaj olarak not edilmelidir.
- 5- Havzamız müstahsili, ülkemiz koşullarında zeytin üretimi her türlü teknik araç ve gerece, ilaç ve gübreye kolay ulaşabilecek bir coğrafi konumda yer almaktadır. Ayrıca sulama imkânları bakımından ülke geneline göre nispi de olsa daha iyi koşullardadır.

II.

Zeytin ticaretinde sorunlar ve Çözümler

Havza ölçeğinde yapılan ortak akıl toplantısında "**zeytin ticaretinde güçlü ve zayıf**" yönlerle ilgili ortak aklın yansıttığı hususlar da özet olarak paylaşılmaktadır.

A.

Zayıf yanları

Havzamızda zeytin ticaretinin zayıf yanlarını şöyle özetleyebiliriz:

- 1- Piyasa odağından bakıldığında, "**piyasada güvensizlik iklimi**" en önemli sorun olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu genel yasal düzenlemeler kadar, geleneksel değerler sisteminin dışına çıkmış olmasından da kaynaklanan sorundur. Ayrıca, örgütlü perakendenin yaygınlaşması ve perakende firmalarının ölçek büyümesiyle bir "**monopolleşme eğilimi**" de güç kazanmaktadır.
- 2- Zeytin ticaretinde "**pazar araştırması**" eksikliği, genel marka dışında "**markalaşmış ürün**" satışının yaygın olmaması da, ticarete bir eksiklik olarak değerlendirilebilir.
- 3- Piyasada "**regülasyonların**" yönetmelik ve diğer düzenlemeler bağlamında, ticaretin önünü açıcı olmamasının engellerini de özet olarak not etmek gerekmektedir. Gıdyla ilgili yönetmeliklerin bir başka anlatımla yasaları uygulamaya dönük ikincil mevzuatta yasakçı ve sınırlayıcı yaklaşımlar ticaretimizi zora sokmaktadır.

- 4- Sektörün banka ve diğer finansman kurumlarıyla ilişkilerinin gelişen koşullara göre düzenlenmemiş olması da ticareti aksatan bir husustur.
- 5- Özellikle piyasanın zorlandığı dönemlerde "**taahhüt sıkıntılarının artması ve vade uzatmaları**" da sektörü olumsuz yönde etkilemektedir.
- 6- Bütün dünyada tarımsal üretimde "**destek sistemleri**" rekabetin bir kaldıracı olarak kullanılmaktadır. Ülkemizde bu sistemin çok sık değişmesi ve etkili araçları içermemesi de zeytin ticaretine olumsuz yansımaları olan bir husustur.
- 7- Perakende de çok büyük firmaların oluşması yanında küçük ve orta ölçekli ticaret firmalarını zorlayan şartnameler nedeniyle "**geçiş döneminde**" kurunun yanında yaşın da yandığı ve kaynak israfına yol açan sonuçlar giderek artmaktadır.
- 8- Havzamız zeytin ticaretinde mevcut gelenek, görenek ve alışkanlıkları dikkate alan; perakende piyasalarındaki ölçek büyüklüklerinin etkisini değerlendiren, işbirlikleri ve ortak çözümleri gözetilen bir "**ana plana**" ihtiyaç vardır. Özellikle "geçiş döneminde" haksız bir sermaye kaybı olmaması için müstahsil, ticaret erbabı, kamu otoriteleri ve sivil inisiyatiflerin ortak çözüm arayışlarını yoğunlaştırmak ve derinleştirmek gerekmektedir.

B

Güçlü yanları

Havzamızda zeytin ticaretinde güçlü yanlarımızı beş başlık altında toplamıştır.

- 1- Büyük pazarlara, yoğun nüfus alanlarına yakınlık en önemli avantajımızdır. Daha önce de altı çizildiği gibi zeytin tüketiminin ağırlıklı olduğu bölgelere yakınız, örgütlenme ve verimliliklerimizi artırdığımızda, ticaret potansiyelleri de yüksektir.
- 2- Zeytinin ticaretinin geleneksel merkezi olmamız, tüm ülke insanı tarafından **bilinirlik** de çok önemli bir ticaret avantajıdır. Ayrıca yöre insanı "**Yeniliklere açık**" olduğu gibi "**sabırlı olmayı**" da öğrenmiştir.
- 3- Bölge insanı yılların birikimi ile zeytinciliği **ve ticaretini iyi kavramış olması, bilinç düzeyini** yükseltmiştir. Depolama ve dağıtım standartlarını artırdıkça, piyasada daha güçlü bir konuma gelebilme potansiyellerine sahiptir.
- 4- **Lojistik** açıdan başka bölgelere göre önemli avantajlara sahiptir. Ancak, ticaretin dinamik karakterini dikkate alarak sürekli gelişme yaratmada işbirlikleri daha da önemli hale gelmektedir.
- 5- Yörede zeytin ticareti yapanların hammaddeye erişilebilirlik olanakları vardır. Ayrıca Marmara Birlik gibi örgütlü yapıya, tarımsal kalkınma kooperatifi deneyimine sahiptir.