

GIDA SEKTÖR RAPORU

Rapor No: 04 (Gıda Sektörü)

Raportör : Sedat SADIÖĞLU / KOBİ Uzmanı / GGM

Tarih : Aralık 2010

GIDA SEKTÖRÜ BİLEŞENLERİ VE ALTBİLEŞENLERİ İÇİN POTANSİYEL TABLOSU

Bileşen No'su ve Adı		Altbileşen Adı		Mevcut Durum	5 Yıl Sonraki Durum	Potansiyel Durumu (0) (+) (++) (+++)	Altbileşen Etkileşimi	Tehditler	Fırsatlar
1	Dayanıklı Ürün Grupları (3 ay üstü)	1	Şeker ve Şekerleme Grubu (Tahin, Pekmez, çikolata, Reçel dahil)	5	5	0	2.1	Şekerin gikoz ve mısırdan eldesi	Diyet ürün esnekliği
		2	Kuruyemiş Grubu (Gevrekler dahil)	5	5	0	4.3	Dayanıksız ve gösterişsiz ambalaj	Diyet ürün esnekliği
		3	Yağ Grubu (Tüm Sıvı Yağlar)	3	5	++	1.5, 2.5, 2.7, 3.5	Kalite tutturulamaması	Yüksek ihracat ve tüketim imkanı
		4	Baharat Grubu (Harçlar dahil)	3	5	++	1., 2. ve 3. altbileşenler	Yüksek Fiyat	Ürün çeşitliliği
		5	Bakliyat Grubu	3	5	+	6.6	Dayanıksız ve gösterişsiz ambalaj	Yüksek ihracat ve tüketim imkanı
		6	Konserve Grubu (Tüm Katkılı Çeşitler)	3	5	++	6.3	Yüksek fiyat ve az çeşit	Yüksek ihracat imkanı
		7	Bal Grubu (Bal, Arısütü, Polen, vb)	3	5	++	1.18, 2.1, 2.7, 2.10	Kalitesizlik, yüksek fiyat	Yüksek ihracat imkanı
		8	Un ve Unlu Mamuller Grubu (Tüm Katkılı Çeşitler)	5	5	0	1.10, 2.1, 2.8, 3.4	Kalitesiz ürün	Diyet ürün esnekliği
		9	Kurutulmuş, Kavrulmuş, Tuzlanmış ve Tütsülenmiş Ürün Grupları	1	3	++	1.6, 2.5, 2.8, 2.9, 2.10	Yüksek fiyat	Yüksek ihracat imkanı
		10	Makarna, Bulgur ve Bisküvi Ürün Grubu	5	5	++	0	Dayanıksız ve gösterişsiz ambalaj	Yüksek ihracat ve tüketim imkanı
		11	Çay Grubu (kahve, kakao, meyva çayları dahil)	5	5	0	0	Dayanıksız ve gösterişsiz ambalaj	Yüksek ihracat ve tüketim imkanı
		12	İçecek Grubu (Su, Madensuyu, konsantreler ve içki dahil)	3	5	+++	2.4, 2.9, 2.10, 3.3, 6.9	Düşük kalite ve gösterişsiz ambalaj	Yüksek ihracat imkanı
		13	Çocuk mamaları (Organik ve diyet olanlar dahil)	1	5	+++	2.9, 2.10	Ucuz ithal ürünler	Yerlinin yabancı göre ucuz olması
		14	Uçucu Yağ ve Esans Ürün Grubu	1	3	+	1.17, 1.18	Teknolojik yetersizlikler	Teknoloji işbirliği (yatırımı)
		15	Sigara ve Tütün Üretim Grubu (enfiye dahil)	5	3	0	0	Kısıtlayıcı kanun ve yönetmelikler	Yüksek ihracat imkanı

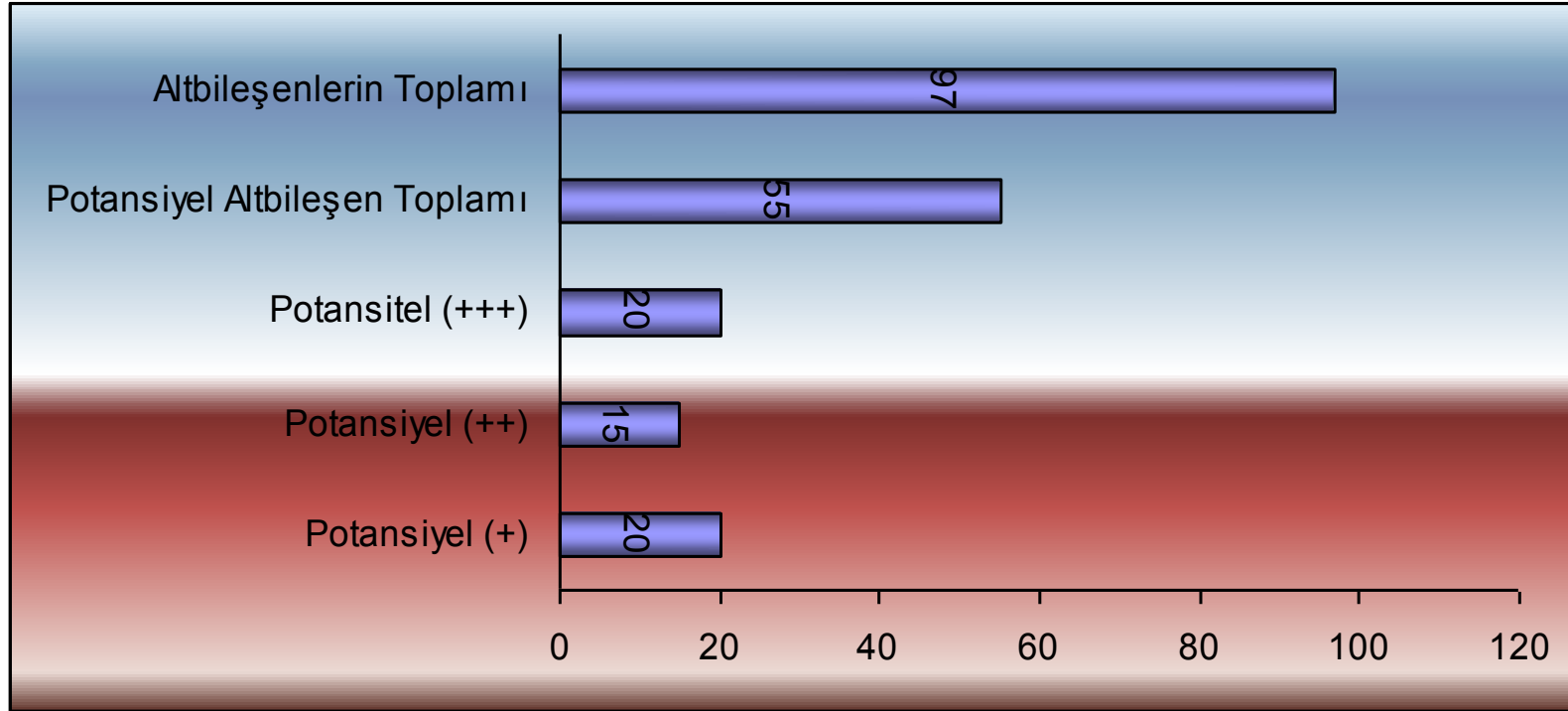
		16	Sakız ve Sakızlı Ürünler Grupları	3	3	+	0	Tanıtım ve reklam eksikliği	Yüksek ihracat ve tüketim imkanı
		17	Özel Süt ve Süttozu Ürünleri	3	5	+++	1., 2. ve 3. altbileşenler	Teknolojik yetersizlikler	Teknoloji işbirliği (yatırımı)
		18	Özel Katkı ve Suni Ürünler Grubu (Boya, preparat, vitamin, maya, vb)	1	3	+++	1.17, 1.18, 4.5	Teknolojik yetersizlikler	Teknoloji işbirliği (yatırımı)
		19	Lezzet Katıcı Ürünler Grubu (bunyon, ketçap, mayonez, sos, krema, ekşiler, vb)	3	5	+++	1.6, 2.5, 2.7, 3.5	Tanıtım ve reklam eksikliği	Yüksek ihracat ve tüketim imkanı
2	Sürelili Ürün Grupları (5 gün-3 ay)	1	Tatlı Grubu (İşlenmiş)	5	5	0		Şekerin glikoz ve mısırdan eldesi	Diyet ürün esnekliği
		2	Süt ve Süt Ürünleri Grubu (İşlenmiş)	3	3	0		Sağlıksız ürünler	Yüksek ihracat ve tüketim imkanı
		3	Et Grubu (Salam, sucuk, sosis, işlenmiş sakatat)	3	3	0		Sağlıksız ürünler	Yüksek ihracat ve tüketim imkanı
		4	İçecek Grubu (daha çok meyva suları)	3	5	+		Sağlıksız ürünler	Yüksek ihracat ve tüketim imkanı
		5	Konserve Grubu (salça, turşu, ezme, vb)	3	5	+			
		6	Margarin Grubu	1	5	+++	1.,2. ve 3. altbileşenler	Ucuz ithal ürünler	Yüksek ihracat imkanı
		7	Pastane Ürünleri Grubu (kek, börek, kuru pasta, boza, vb)	3	3	0			
		8	Dondurulmuş, Şoklanmış, kurutulmuş, toz haline getirilmiş Ürünler Grubu	1	5	+++	1.altbileşenin pek çok kalemi	Teknolojik yetersizlikler	Teknoloji işbirliği (yatırımı)
		9	Her Türlü Organik Yetiştirilmiş Ürün Grubu	1	5	+++	1.,2. ve 3. altbileşenler	Denetimsizlik	Yüksek ihracat imkanı
		10	Her Türlü Diyet Gıda Ürünleri Grubu	1	3	++	1.,2. ve 3. altbileşenler	Ucuz ithal ürünler	Yüksek ihracat ve tüketim imkanı
		11	Market Ürünleri Grubu (yoğurt, yumurta, yufka, dondurma)	5	5	0			
3	Günlük Tüketilen Ürün Grupları (En çok 4	1	Taze Balık ve Et Grubu (işlenmemiş)	3	3	0			
		2	Günlük Süt ve Tatlı Ürünler Gr. (süt, yoğurt, peynir, puding, vb)	3	3	0			
		3	Taze Sıkılmış İçecekler Grubu (daha çok meyva ve sebze suları)	3	3	0			

	gün)	4	Ekmek Grubu (simit, poğaç, kek dahil)	5	5	0		Dayanksız ve gösterişsiz ambalaj	Diyet ürün esnekliği
		5	Hazır Yemek Grubu	3	3	0			
		6	Her Türlü Yaş Sebze ve Meyva Grubu (Enaz bir işlemde geçmiş)	5	5	0		Düşük katma değer	Yüksek ihracat imkanı
4	Özel Ürün Grupları (Çoğu İthal Edilen Ürünler)	1	Meyva ve Sebze Ürün Grubu (doğrudan satış, kısmen/tamamen işleme dahil)	1	3	+		Nispeten Yüksek Fiyatlar	Yerleştirme ve ihracat imkanı
		2	Hazır Tüketilen Ürün Grupları (Tüm Çeşitler)	1	3	+		Nispeten Yüksek Fiyatlar	Yerleştirme ve ihracat imkanı
		3	Lüks Tüketim Ürün Grubu (Tüm Çeşitler)	1	3	+		Nispeten Yüksek Fiyatlar	Yerleştirme ve ihracat imkanı
		4	Hayvan Yem ve Gıdaları Grubu (Tüm Çeşitler)	1	3	+		Nispeten Yüksek Fiyatlar	Yerleştirme ve ihracat imkanı
		5	Yabancılar Hitap Eden Ürünler (Salyangoz, domuz eti, kurbağa, vb)	1	3	+		Nispeten Yüksek Fiyatlar	Yükse ihracat imkanı
		6	Yağlı Tohum Küspesi	1	5	+++	1. ve 2. altbileşenler	Ucuz ithal ürünler	Yerleştirme ve ihracat imkanı
		7	Melas	1	5	+++	1. ve 2. altbileşenler	Ucuz ithal ürünler	Yerleştirme ve ihracat imkanı
		8	Bitkisel Yağlar (özellikle margarinlar)	1	5	+++	1. ve 2. altbileşenler	Ucuz ithal ürünler	Yerleştirme ve ihracat imkanı
		9	Gıdayla Alınan Katkılı Ürünler Grubu (Bitki ve Mineral kökenliler)	1	5	+++	1. ve 2. altbileşenler	Ucuz ithal ürünler	Yerleştirme ve ihracat imkanı
5	Gıda Makinaları ve Ekipmanları Grubu	1	Kuru Gıda Dolum Mak. Grubu	3	5	++	1.,2. ve 3. altbileşenler	Teknolojik Bağımlılık	Yerleştirme ve ihracat imkanı
		2	Sıvı Gıda Dolum Mak. Grubu	3	5	++	1.,2. ve 3. altbileşenler	Teknolojik Bağımlılık	Yerleştirme ve ihracat imkanı
		3	Çekirdek Kırma ve Ürün Parçalamak. Grubu (Her Türlü)	3	3	0			
		4	Sebze ve Meyva Ezme Mak. Grubu (Kuruyemişler dahil)	3	3	0			
		5	Kurutma ve Kavurma Mak. Grubu	3	3	0			
		6	Dondurular ve Şok Mak. Grubu (Buz Mak. Dahil)	3	5	++		Teknolojik Bağımlılık	Yerleştirme ve ihracat imkanı

7	Un Değirmenleri ve Un Mak. Grubu (Her Türü)	3	3	0			
8	Çay ve Demleme Mak. Grubu (Bitki Çayları dahil)	3	3	0			
9	Paketleme ve Ambalaj Mak. Grubu (Sıvı-Katı Gıdaların Tümü)	1	5	+++	1.,2., 3. ve 6. altbileşenler	Yabancı markalar	Teknoloji işbirliği (yatırımı)
10	Karıştırma Mak. Grubu (Redüktörlü, Elektrikli, vb)	3	3	0			
11	Eleme Mak. Grubu (Titreşimli ve sabit olarak her türlü)	3	3	0			
12	Haşlama ve Pişirme Fırın/Ocakları Grubu (Her Türü Yakıtlı)	3	3	0			
13	Kesme ve Dilimleme Mak. Grubu (Her Türü)	3	3	0			
14	Elektrikli Küçük Aletler Grubu (terazi, ekmek kesme, blender, vb)	3	3	0			
15	Sıcak Tutma Gereçleri ve Isıtıcılar Grubu (Her Türü)	3	3	0			
16	Büyük İşlem Kazanları İmalat Grubu (Açık yada kapalı)	3	3	0			
17	Taşıma ve Aktarma Organları İmalat Grubu (Her Türü)	3	3	0			
18	Endüstriyel Mak. İmalat Grubu (Hijyenik Şişeleme, vb)	1	3	+++	1.altbileşen	Teknolojide Dışa Bağımlılık	Başarılı Ar-Ge ve yerlileştirme imkanı
19	Özel Amaçlı Mak. İmalat Grubu (Gıda Atığı İşleme, Robot Kol, vb)	1	3	+++	1.altbileşen	Teknolojide Dışa Bağımlılık	Başarılı Ar-Ge ve yerlileştirme imkanı
20	Komple Gıda Fabrikası Tesisi (Et Kombinasi, Makarna, Süt vb)	1	3	+++	1.altbileşen	Teknolojide Dışa Bağımlılık	Başarılı Ar-Ge ve yerlileştirme imkanı
21	Mutfak Eşyaları Grubu-1 (Metalik Eşyaların Tamamı) (çelik, alüminyum, pik, paslanmaz, vb)	3	5	+++	1. ve 2. Altbileşenler	Hammaddede dışa bağımlılık	Yüksek ihracat imkanları
22	Mutfak Eşyaları Grubu-2 (Seramik Eşyaların Tamamı)	1	3	+			
23	Mutfak Eşyaları Grubu-3 (Plastik Eşyaların Tamamı)	3	5	+			
24	Mutfak Eşyaları Grubu-4 (Cam Eşyaların Tamamı)	3	5	++	1. ve 2. Altbileşenler	Nispeten yüksek maliyetler	Yüksek ihracat ve kalite avantajları

		25	Mutfak Eşyaları Grubu-5 (Kompozit Eşyaların Tamamı)	1	3	+			
6	Ambalaj Tasarım, Üretim ve Reklamasyon Grubu	1	Karton Ambalaj Grubu (Mukavva, kağıt, vb)	3	5	++	3.altbileşen	Nispeten yüksek maliyetler	Geri dönüşüm kolaylığı
		2	Plastik/Mika Ambalaj Grubu (Her Türüsü)	3	5	+			
		3	Metalik Ambalaj Grubu (Özellikle Alüminyum kutular)	3	5	+			
		4	Cam Ambalaj Grubu (Özellikle Şişeler)	3	5	++	3.altbileşen	Nispeten yüksek maliyetler	Hijyenik avantajlar ve ihracat avantajı
		5	Jelatin Ambalaj Grubu (Özellikle Yağlı Gıdalar İçin)	1	5	++	1.,2. ve 3. Altbileşenler	Yüksek hammadde girdisi	Hijyenik avantajlar ve ihracat avantajı
		6	Naylon Ambalaj Grubu (Özellikle Kuru Gıdalar İçin)	3	5	+		Dayanaksız ve gösterişsiz ambalaj	Reklam
		7	Strafor/Köpük Ambalaj Grubu (Özellikle Yiyecek Kabı Olarak)	1	5	+++	1.,2. ve 3. Altbileşenler	Yüksek hammadde girdisi	Hijyenik avantajlar ve ihracat avantajı
		8	Dayanıklı Ambalaj Grubu (Tahta ve Sert-Plastik sandıklar)	3	3	0		Alternatif ve ucuz ambalajlar	Esnek üretim
		9	Özel ve Karma Ambalaj Grubu (özellikle Hazır Ürünler İçin)	1	3	+++		Yüksek hammadde girdisi	Yerileştirme ve ucuz üretim
7	Gıda Danışmanlığı Grubu	1	Profesyonel Gıda Danışmanlık İşletmeleri Sayısı (Özel Sektör)	100	100	0	Tüm altbileşenler		
		2	Gıda Danışmanlığı Yapan Kurum Sayısı (Resmi Kurum)	100	100	0	Tüm altbileşenler		
		3	İşletmelerde/Kendi İşinde Çalışan Gıda Mühendisi Sayısı	7.000	17.000	0	8.2, 8.1	Sınırlı istihdam	Girişimcilik alanının açık olması
8	Gıda Eğitimi Grubu	1	Gıda Fakülte/Bölüm Sayısı (Mezun Sayılarıyla Kıyaslanmıştır)	22	32	0	8.2, 7.3	İşsizlik (Çok Mezun ve Sınırlı istihdam)	Girişimcilik alanının açık olması
		2	Mezun Gıda Mühendisi Sayısı (Sektörle Kıyaslanmıştır)	10.000	17.000	0	8.1, 7.3, 9.1, 9.2, 10.6	İşsizlik (Çok mezun ve Sınırlı istihdam)	Girişimcilik alanının açık olması
9	Test ve Analiz Grubu	1	Özel Gıda Laboratuvarları Grubu (Sayısı)	100	100	0		Yüksek Kuruluş Maliyetleri	Destekler
		2	Resmi Gıda Laboratuvarları Grubu (Üniversiteler dahil)	100	100	0		Yüksek Kuruluş Maliyetleri	Destekler
10	Gıdayla İlgili Kuruluşlar Grubu	1	Soğuk Hava Depoculuğu	100	120	+	Tarımsal ürün grupları		
		2	Antrepoculuk Sayısı	100	120	+	Tarımsal ürün grupları		

		3	Lisanslı Depoculuk Sayısı	100	120	+	Tarımsal ürün grupları		
		4	Ticaret Borsaları-İhtisas Borsa Sayısı	100	150	+++	Tarımsal ürün grupları	Yapılanma/projelerin uzun zaman alması	Girdilerde ucuzluk ve bol çeşit
		5	Ticaret ve Sanayi Odaları Gıda Projeleri	100	150	++	Tarımsal ürün grupları	Yapılanma/projelerin uzun zaman alması	Güçlü yapıların yapılabilmesi
		6	Gıda Marketleri Sayısı (Zincir Süper ve gros marketler)	5.000	10.000	+	1.,2., ve 3. altbileşenler	Yüksek market sayısı (enflasyonu)	
		7	Gıda İhtisas Fuarı Sayısı (Sadece Uluslararası Fuarlar)	100	100	0	1.,2.,3., 5., ve 6.altbileşenler	Tanıtım eksiklikleri	Başarılı organizasyonlar
		8	Gıda İhtisas OSB Bölgeleri Sayısı	10	20	++	Tüm altbileşenler	Yapılanma/projelerin uzun zaman alması	Yüksek ve ihraç edilebilir ürün
11	Gıdaya Yönelik Kümelenme	1	Kümelenmiş Sektör Sayısı	1	1	0	Tüm Gıda Grupları	AB ile entegrasyonda sıkıntı	Patlama yapacak altbileşen varlığı
		2	Kümelenmiş Bölgelerdeki Proje Sayısı	1	1	0	Tüm Gıda Grupları	AB ile entegrasyonda sıkıntı	Patlama yapacak altbileşen varlığı
		3	Kümelenme Destekleri Miktarı (Kurumların Verdiği)	1	1	0	Tüm Gıda Grupları	AB ile entegrasyonda sıkıntı	Patlama yapacak altbileşen varlığı
11	BİLEŞEN	97	ALTBİLEŞEN			(+) =20 (++) =15 (+++)=20 Σ=55.....(%57)			



AÇIKLAMALAR-1 (Değerlendirmeye Yönelik)

- 1)Puanlamada (5)=Sürekli potansiyel var ve çok iyi, (3)=Potansiyel ve gelecek var, (1)=Uygulaması az da olsa var ve (0)=Hiç potansiyel yok (yada doymuşluk anlaşılmaktadır)
- 2)Dayanıklılık rakamları, raf ömrü ile ilgilidir.
- 3)Bileşenler altgrubu göstermektedir, altbileşenler ise bileşenlerin ayrıntılı gruplarıdır.
- 4)(+)=Potansiyel az da olsa var, (++)=Potansiyel var, (+++)=Potansiyel ve talep çok fazla
- 5)Katkılı ürünler, raf ömrü uzatılmış ürünler için kullanılmaktadır.
- 6)Başka altbileşenlerle fazla etkileşime giren bileşen grupları, potansiyel olarak çok yüksek değerlendirilmektedirler. (Örnek olarak 1.12 gibi)
- 7)Sayısı tam bilinmeyen bilgilerde 100 rakamı ve mukayese ve potansiyel için ise yüzün üzerindeki rakamlar verilmiştir. (7-11 altbileşenler için)
- 8)Sayısı az olup (10)'un altında olan rakamsal bilgilerde (1) rakamı ve potansiyel için ise birin katları verilmiştir. (7-11 altbileşenler için)

AÇIKLAMALAR-2 (Araştırmaya Yönelik)

- 1)Gıda ile ilgili bazı kurum ve kuruluş faaliyetleri araştırılmıştır
- 2)Güncel TÜİK rakamları dikkate alınmıştır.
- 3)Gıda üzerine yürütülen proje, plan ve benzeri faaliyetlere ulaşılmaya çalışılmıştır
- 4)Üniversitelerin ve Meslek Odalarının siteleri (mimar mühendis odaları gibi) incelenmiştir
- 5)Meslek Odaları (Ticaret ve Sanayi Odaları) ve STK siteleri incelenmiştir.

6)Uluslararası projelerdeki gelişmeler incelenmiştir.

7)Gıdayla ilgili yayınlar incelenmiştir.

AÇIKLAMALAR-3 (Analize Yönelik)

1)Gıda sektörü dikkate alınarak yapılan analizlerde, tüm altbileşenlerle beraber olan etkileşim dikkate alınmıştır. Bu yaklaşım klasik analizin bırakılıp, bilimsel yaklaşım için yapılmıştır ve çok daha doğru sonuç ortaya çıkmıştır.

2)Analizin bir başka ortaya koyduğu kolaylık, dikkat çekilen alanların/ürünlerin/hizmetlerin/ tarafların karşılıklı etkileşiminin görülmesidir. Aynı tabloda gerçekleşen bu etkileşim ile, bir çok sonucun matematiksel karşılığının olduğu da ispatlanmaktadır.

3)Analizin ortaya koyduğu bir başka kolaylık, doğrudan iyileştirme/yatırım/proje/düzeltilme/önleme gibi kavramları karşımıza koymasındadır.

4)Son bir kolaylık, önemli konulara dikkat çekmesi ve işe nereden başlanması gerektiğine dair de fikirler vermesidir.

5)Yine bu analiz ile, potansiyeli olmayan altbileşenlerin bırakılıp, (esnek ürün anlayışı ile) benzer ürün grupları ile iştilgal edilmesi fikri de ortaya atılmaktadır. (Örnek; 1.1'deki altbileşen grubuna giren bir imalat olan akide şekeri imalatının bırakılıp, puçra şekeri imalatına geçilmesi gibi. Yada, 1.1'deki altbileşen grubuna giren tahin imalatının bırakılıp, diyet reçel imalatına geçilmesi gibi. Bu örnekleri çoğaltmak da mümkündür)

AÇIKLAMALAR-4 (Sonuca Yönelik)

1)Bu çok yönlü ve etkileşimli analizden çıkan en önemli sonuçlardan birisi, gıda ürününün sadece üretimi değil, üretim sırasındaki uygulamalarla ilgili, yöntemler, teknolojik ekipmanlar, kullanılan ambalajlar, uygulanması gereken mevzuatlar, dış pazar durumu, iç destek mekanizmaları, destekleyici projeler ve paydaşlar çok önemli olmaktadır. "Ürün gıda malzemesidir, insanoğlu da yaşamak için gıda tüketmek zorundadır ve ne üretilse o ürün satılır!" mantığı artık bitmiştir.

2)Bugün yurtdışından ithal edilen bazı ürünlerin, sadece ambalaj maliyeti, içerisindeki ürün kadar olabilmektedir.

3)Bugün hijyenik ürün üreten yada satmak için onu alan işletmelerin, daha üretim aşamasından başlayan bir zincir şeklindeki kontrollere uyması gerekir. Bu sadece dış pazar için değil, iç pazar için de önemlidir. Tüketici haklarının ve hak arayışın, tüketiciden yana olması da bu yüzdendir. İnsan sağlığı ve güvenliği artık kanunla da korunmaktadır. Üretim öncesi uygun hammadde depolama, uygun katkıların kullanılması, uygun ve hijyenik üretim, zamanında yapılan gıda testleri, uygun ve dayanıklı ambalaj, uygun nakliye, uygun stok alanları, uygun muhafaza şartları ve gerektiğinde ürünlerin değişimi yada ömrü geçenlerin tasfiye edilmesi, bu olmazsa-olmaz zincire bir örnektir.

4)Potansiyeli azalan mal/hizmetler için, etkileşim sıfır (0) olarak verilmiştir. Bu değerlendirme, mevcut yapılan yatırımların yada hizmetlerin, biranda yok sayılamayacağı mantığından yola çıkaraktır. Ancak belki on yıl sonra, yaşanan ilerlemeler ve gerçekliklerden dolayı, sektörün kendisini ayarlayabilmesi beklenmelidir. Kapatmak yerine dönüştürmek, kapatmak yerine esnek ürünlere geçmek yada kapatmak yerine birleşerek güçlenmek, denenmesi gereken yollardır.

5)En çok karşılaşılan “tehdit”; daha çok düşük kalite ve gösterişsiz/dayanıksız ambalajda yoğunlaşmaktadır.

6)En çok karşılaşılan “fırsat”; daha çok ihracat yapabilmek ve ürün çeşitliliğinde yoğunlaşmaktadır.

7)Altbileşen etkileşimi en çok olan grup; ambalaj grubudur.

8)İyileştirmeye ilk etapta ve kanuni zorunlulukların etkisiyle başlanması gereken altbileşen; Gıdayla İlgili Kuruluşlar Grubudur. Bu grubun desteklenmesi, gıda ile ilgili doğrudan üretim yapan işletmelerin önünü açacak türdendir. Ve, yapılacak iyileştirmelerin çoğu mevzuatla ilgilidir ve yapılacaklar bellidir. Burada dikkat edilecek en önemli açmazlar; mevzuat türü çalışmaların uzun zaman alması ve tarafların katılımlarının ve katkısının az olmasıdır. Bu altbileşen, AB uyum çalışmaları için de öncelik arz etmekle beraber, ihracat yapan işletmelerimizin de önündeki engelleri kaldıracaktır. (Bugün Rusya’ya yaş meyva gönderildikten sonra yapılan testlerde, zararlı kalıntılara rastlanması, kontrol ve onay belgeli ürün gönderemeyişimizdendir. İhraç edilen ürünün yanında kalite kontrol ile ilgili uluslararası belgelerin olması, doğrudan Rusya’ya giriş ve tüketicinin masasına girmekle sonuçlanacaktır. Burada önemli olan ürünün zamanında tüketicieye ulaştırılmasıdır. Belki de gereksiz bir-kaç günlük sağlıksız beklemeler veya stoklar, üründe zararlı madde oluşumlarını tetiklemektedir. Buna izin vermemek gerekir)

9)Test/analiz ile ilgili yatırımlar hem işletmeler bazında, hem ulusal bazda yapılmıştır ve görünürde bir problem yoktur. Sadece ihracatlarda, geçerli test raporlarının olması ile ilgili mevzuatların takibi gerekir yada eksik mevzuatların bir an önce çıkartılması gerekir.

10)Kalite kontrol ile ilgili tüm işlemlerin yapılmasından geçerli belge verilmesine kadar tüm yetkinin Meslek Odalarına yada bunların kurduğu vakıf, birlik, dernek ve şirketlere verilmesi gerekir. Bu, yetki ve sorumlulukların paylaşılması anlamına da gelmektedir. Bu oluşumlara devlet de destek vermelidir.

AÇIKLAMALAR-5 (Önerilere Yönelik)

1)Tabloda yüksek potansiyel olan altbileşenler (+++ şeklinde değerlendirilen) birinci öncelikli olarak irdelenmesi gereken altbileşenlerdir. Bunlar, sırasıyla;

- a)1.12- İçecek Grubu (özellikle meyvalı madensuları)
- b)1.13- Çocuk Mamaları Grubu
- c)1.17- Özel Süt ve Süttozu
- d)1.18- Özel Katkı ve Suni Ürünler
- e)1.19- Lezzet Katıcı Ürünler
- f)2.6- Margarin Grubu
- g)2.8- Dondurulmuş, Şoklanmış, Kurutulmuş, Toz Haline Getirilmiş Ürün Grupları
- h)2.9- Her Türlü Organik Yetiştirilmiş Ürünler Grubu
- ı)4.6- Yağlı Tohumlar Küspesi
- i)4.7- Melas
- j)4.8- Bitkisel Yağlar
- k)4.9- Gıdayla Alınan Katkılı Ürünler
- l)5.9- Paketleme ve Ambalaj Makinaları Grubu
- m)5.18- Endüstriyel Makinalar
- n)5.19- Özel Amaçlı Makine İmalat Grubu (otomasyon ağırlıklı makinalar, robotik uygulamalar gibi)
- o)5.20- Komple Gıda Fabrikası Tesisi
- ö)5.21- Mutfak Eşyaları (Metalik Eşyaların Tamamı, çelik, alüminyum, pik, paslanmaz, vb)
- p)6.7- Strafor/Köpük Ambalaj Grubu
- r)6.9- Özel ve Karma Ambalaj Makinaları
- s)10.4- Ticaret Borsaları-İhtisas Borsa Sayısı

2)Yüksek potansiyel olan altbileşenlerin, kendi içersindeki irdelenmesinde ise şu sonuçlara ulaşılmıştır;

a)12 altbileşen doğrudan gıda ürünü üretilmesi ile ilgilidir

b)5 altbileşen doğrudan ambalaj makinası ile ilgilidir

c)2 alt bileşen doğrudan ambalaj hizmetleri (malzemesi) ile ilgilidir

d)1 altbileşen doğrudan kuruluşların (Ticaret Borsaları) yapması gerekenlerle ilgilidir

3)Kümelenme ile ilgili sıkıntılar devam etmektedir. Yapılan çalışmaların çoğu eğitim ve mevzuata yöneliktir. Uygulanan yada uygulanabilir olan projeler hem yetersizdir hem de uyumsuzluklar vardır. Tüm tarafların katılımıyla beraber yürütülmesi gereken uygulamalara ve projelere gereksinim vardır.

4)Gıda eğitimlerinde, mühendislik mezunları için belirli bir problem görülmemekteyse de, makine mühendisliklerinde “gıda makinaları ve sistemleri” üzerine branşlaşma gerekmektedir. Bu konuyla bağlantılı olarak ve sıkıntılarının başında (tehditler sütununda) teknolojik yetersizlik önemli bir husus olarak görülmektedir.

5)Gıda sektörü, tüm altbileşenleri ile beraber değerlendirildiğinde, Ülkemizde tartışılmaz bir potansiyel olmasına rağmen, ihracat rakamlarının az olması anlaşılır gibi değildir. Üstelik bol çeşit ve ürün esnekliğinde de uygunluk vardır. Bu konuda her türlü girişimcilik projelerinin değerlendirilmesinde, çok yönlü faydaların olacağı görülmektedir.

6)Gıda danışmanlıkları, eğitimler, test/analiz hizmetleri ve kümelenme altbileşenlerinde bir eylemsizlik (daha çok yetersizlik) yada doygunluk dikkati çekmektedir. Bu alana girecek kişi/kurum/kuruluşların bir çeşit işbirliğine gitmesi yada proje odaklı çalışmasında faydalar olacaktır.

7)Gıda ile ilgili tüm girdi hammaddelerin miktar, kalite, fiyat ve zaman konusunda garanti alınması ve sürekliliğin sağlanabilmesi için, 10.4 altbileşen grubunun üzerine gidilip çözülmesi gerekir. Burada en büyük görev Ticaret Borsalarına düşmektedir. Ticaret Borsalarının, Toprak Mahsulleri Ofisinin tüm işlevini devralması gerekir. Bu gelişme, Gıda Sektörünün önünü açacaktır. Hatta, Gıda Sektöründe patlamalara neden olacaktır. (Sözleşmeli üretim, yüksek kalite, üretim kontrol, ihracat, çeşit, kâr, vb)

8)Güçlü altbileşenler, dayanıklı ürün grupları ile, bazı mutfak araç-gereç imalat gruplarında yoğunlaşmaktadır.

9)4 numaralı altbileşen olan ve tamamen ithal olan “Özel Ürün Grupları” için yakın bir gelecekte yüksek potansiyel görülmemektedir. Bunun başlıca nedenleri, nispeten yüksek olan fiyatlar ve sınırlı tüketici grubunun varlığıdır. Yerli üretimle beraber düşük fiyatlar ve ihracat potansiyeli ise şuan da bile vardır. Ancak dikkat edilecek konular, dış Pazar ve rakip firmaların iyi analiz edilmesidir. Burada bir başka kolaylık, işbirliğine gidilmesi ve marka'nın adının kullanılmasıdır.

10)Ülkemizde, yaş meyva miktarı ile, içmek için soframıza koyabildiğimiz meyvasuları arasında ters bir orantı vardır. Doğru olan ise, miktarlar arasında doğru orantı olmasıdır. Buradan şu sonuçlar çıkmaktadır;

- a)Zamanında değerlendirilemeyen yaş meyva miktarı fazladır ve çok fazla ziyan vardır.
- b)Yatırım yapılan ve yaş meyvanın yerinde (bahçelere yakın yerler kastedilmektedir) değerlendirildiği tesisler çok azdır.
- c)Mevcut meyvasuyu tesisleri ya azdır yada yetersizdir.
- d)Meyvasuyunda çeşitliliğe gidilmemektedir.
- e)AB normlarında (kodeksler) meyvasuyu tesisleri ve ürünleri az olduğu için, ihracatı da azdır.

11)Gıda Sektörü için söylenebilecek beklide en önemli tespitler (özet olarak) şunlardır;

- a) Her iki altbileşenden birinde mutlaka potansiyel olduğudur.
- b) Enaz 8 altbileşende doğrudan yatırım/işbirliği türünden potansiyel olduğudur.
- c) Özellikle hammadde niteliğindeki her türlü sebze, meyva ve yaş ürün ihracatının getirdiği avantajlar ve 70 milyon potansiyel bir tüketici kesiminin olması ve de bu kesimin hiçbir zaman da bu tüketimden vazgeçemeyecek olması, özellikle işlenmiş gıda ürünlerinin önemini ikinci plana itmiştir. Yani zaten hazır olan bir tüketici kesimi vardır, bu kesim hem çok yakındır (iç-pazar) hem de talepleri fazladır. Oysa, işlenmiş gıda ürünlerinin getireceği kar marjı, ham olarak ihraç edilen ürünlere oranla enaz 2 katı getiriye sahip olacaktır. Ürünün enaz bir yada ikinci bir işleme tutulması için projeler/yatırımlar az yapılmaktadır. Kurulanlar da zaten ihracat amaçlıdır. Ülke olarak kaybımız çoktur ve Gıda Sektörünün dördüncü ve hatta beşinci sıralara düşmesi bu yüzdendir.

AÇIKLAMALAR-6 (Reel Sektör Değerlendirmesine Yönelik)

A)Hammaddeye Yönelik Değerlendirmeler

Ülkemizde gıdaya yönelik hammadde girdileri denince akla, zeytin ve zeytinyağı, unlar, süt ve süttozu, bazı hazır ve lüks tüketim ürünleri (hızlı tüketime uygun), dayanıklılık için gıda katkıları ve tatlandırıcılar gelmektedir. Aşağıdaki değerlendirmeler de bu ürünlere yöneliktir.

1)Ülkemiz, organik gıda ürünleri için dünya markası olma yolundadır. Bugün “Ege ve Marmara Zeytini ve Zeytinyağı” artık bir markadır. Ülkemizin bu tür potansiyelleri kullanabilmesi için, gerekli üretim teşviklerinin verilmesi gerekir. İşin bu yönü Tarım Bakanlığı ile ilgilidir. Bu kapsamda belki de, Dahilde İşleme Rejimi (DİR)’de ısrar edilmesi bu yüzdendir. Burada yapılması gereken en acil uygulama, ihracatçıları desteklemek için “düşük kur uygulamasından vazgeçilmesi” olabilecektir. Bu uygulama, ihracatı patlatacak türdendir.

2)Un ithalatındaki gerekçe, “katma değer yaratmak” olsa da, bunun yeterince ihracata yansımaması bazı problemlerin var olduğunu göstermektedir. Bunların başlıcaları;

a)Yerli pazarın -hala-cazip olması

b)İhracat taahhüdü veren ithalatçının, sözünü yerine getirmemesi ve bunun kontrol edilmemesi

c)İhracat için yeterli ürün kalitesinden noksan oluşumuz. İhracatçının ürününe yeterince güvenmemesi.

d)Belge ve mevzuat eksiklikleri

3)Süttozundaki uygulamanın benzer ürünlere yaygınlaştırılması ve yerli üreticilerin desteklenmesi.

4) Ülkemizdeki bazı ihraç ürünlerinin “GDO’suzdur” olarak etiket vurulması üzerine girişimlerin yoğunlaşarak artırılması gerekir. Bu etiket, ülkemizin hak ettiği yere gelmesi için, ayrıca bir itici güç de olacaktır.

5)İthal ürünlerdeki gıdada test ve kontrollerin daha sıklıkla yapılması gerekir. Özellikle katkı madde miktarı ve cinslerinin tespiti ve afrotoksil madde tespiti, sonradan üretilen ürünlerin AB ülkelerine ihracatında başımızı çok ağrıtabilecek veya problemler yaratabilecek durumdadır.

6)Dünyanın belli başlı ülkeleri, tarımsal hammadde girdisinin tedarikinde, üretici ile koordineli çalışmaktadır. Buna “sözleşmeli üretim modeli” denmektedir. Bu sayede AB’de yumurta, süt, pancar, patates, bezelye ve domates gibi ürünlerin (bu sözleşmeyle) üretim rakamları %90’ın üzerindedir.

7)Sırf gıda sektörüne yönelik, lojistik sektöründe yapılanma gerekebilir. Uzman lojistik şirketlerinin yaygınlaşması gerekir. Taze meyva-sebzenin tüketiciye ulaşımında, gerekirse tarladan başlayan bir tedarik zinciri oluşturulmalıdır. Bu aşamalarda, muhafaza şartları, ambalajlama, kalite kontrol gereklilikleri, ulaşım şartları ve sigorta dahil bir çok konu, aksamadan işletilmelidir.

8)Ülkemizde, Dahilde İşleme Rejimi (DİR) kapsamında ithal edilen ham ve ara-ürünler de dahil, toplam işleme oranı %30’dur. Bu oranın, daha çok bir kez işlemeyi kapsadığı düşünülürse, kazanılan katma değer daha az bir değer olduğu ortaya çıkmaktadır. Gerçek (nihai) ürüne dönüşümdeki işleme oranı ise sadece %20’dir. Oysa bu değerler ABD ve AB’de %60-70 arasındadır.

Örnekle açıklamak gerekirse: Gıda ihracatımızın %30’luk kısmını kapsayan, rakipsiz ve geleneksel ürünümüz olan “findık”, artık eskisi gibi kabuklu ihraç edilmemektedir. İhracatın büyük çoğunluğu “iç-findık” şeklindedir. Bu aşama, findığın bir kez işlendiğini ve katma değerinin en az iki kat olduğunu gösterir. Bu durum eskilere göre çok iyi bir gelir artışı ve nitelik kazandırmadır. Ancak hiç yeterli değildir. İç-findığın kavrulup, tuzlanıp yada kaplanıp (çukulata, susam, soya, vb) ve iyi bir paketleme (50 gramlık günlük paketler gibi) ile ihraç edilmesi, işleme sayısını 2-3’e çıkarmakta ve katma değer ise 3-4 katına çıkarmaktadır. Bu ise doğrudan yüksek döviz girdisi demektir. Bu örnekler, “kuru üzüm”, “kuru kayısı”,

“kuru incir” için de geçerlidir. Bu son sayılan ürünlerle beraber, toplam gıda sektöründeki ihracat payları yaklaşık %50 olmaktadır. Bu potansiyeli, vakit geçirmeden ve sonuna dek kullanmak gerekir.

9)Yukarıdaki konuyla bağlantılı olarak, “ketçap” ve “soslar”, domatese göre daha fazla katma değer yaratan bir başka nihai-ürün grubudur. Bu konudaki yatırımcıların, tercihli olarak desteklenmesi gerekmektedir. Bunun nedenleri;

-Tüm dünyada değişen bir hazır-yemek kültürü oluşmuştur. Bu hazır yemeklerin en önemli ve vazgeçilmez damaktadı soslardır.

-Salça ve sosların ana girdisi domatestir ve ülkemizde büyük bir yetiştirme potansiyeli vardır.

-Ülkemizde özellikle mevsiminde üretilen yerli domateslerin ekolojik özellikleri çok iyidir ve organik'e yakındırlar.

-Ülkemizde bir çok küçük ve büyük salça fabrikaları vardır ve bunların özellikle sos üretim esneklikleri yüksektir.

-Sosun yanında, hazır çorba (özellikle domates çorbası gibi) ve diğer paket gıdaların (konserve içersinde hazır-pişmiş yemekler) da potansiyeli yüksektir.

Not: Burada dikkat edilecek en önemli konu, kaliteli ve sağlıklı bir ürün ile beraber, çok iyi bir ambalajdır. Tanıtım faaliyetlerinin de desteği ile, yurtdışı pazarlarında şansımızın yüksek olacağı şüphesizdir.

B)Mevzuata Yönelik Değerlendirmeler

1)Dahilde İşleme Rejimi (DİR), özellikle tarım ve hayvancılık ürünlerinin bir kısmının iç piyasada girdi olarak kullanılması için getirdiği şartları kaldırmıştır. Sırf bu yüzden bazı ürünlerde ithalat patlamaları olmaktadır. Bu şartların bazıları diğer sektörlerde de uygulanmıştır ancak, yerli hammadde üretimleri düşmüştür. Yerli hammaddeyi teşvik etmek, desteklemek ve daha da geliştirmek için, vakit geçirmeden tedbirler alınmalıdır. Tedbirlerin başında teşvik primleri verilmesi gelebilir.

2) Gıda İhtisas Organize Sanayi Bölgeleri'nde toplanacak işletmelere, yüksek enerji indirimi, geri ödeme süreleri 10 yılı bulan ve çok düşük faizli krediler, vb büyüme yönelik desteklerin biran önce verilmesi gerekmektedir.

3)Hammadde üretiminden başlayan izleme sisteminden, sağlık, kontrol, kalite ve garanti şartlarına uyan ve ürünün istenen şartlarda ulaşımını sağlayan bir sisteme ihtiyaç vardır. Bu sistemde, gıda denetiminin etkinliğinin ve üretici-tüketici haklarını koruyarak gıda güvenliğinin sağlanması için, yetki karmaşasına son vererek (radikal bir kararla) yetkinin meslek odalarına (STO ve Borsalar) verilmesi gerekir. Bu yetki devrinde ise belediyelere etkin kontrol yetkisi de verilmelidir. Kamunun (TKB, MB, GM, DTM) otoritesi kaldırılmalıdır. Bunun nedenleri;

-Sektörün sorunlarını kaynağından alınan geri-beslemeler ile hızlı çözülebilmesi

-Resmi kurumların hantallığı ve bundan kurtulunması

-Resmi kurumların sadece yol haritalarının (planlar, eylemler, vb) hazırlanması sırasında ortaya çıkan yada çıkması olası sorunları çözebilme yetkinliğinin kullanılabilmesi

4)Ülkemizin özellikle gıda üretime yönelik yatırımların yapılması için hiçbir altyapı ve üstyapı eksikliği yoktur. Çoğunlukla karşımıza çıkan “finansman yetersizliliği”dir ve bu sorun, sanal bir sorun tespitidir. Sorunların çoğunluğu “yönetim zayıflığı” ile ilgilidir. Bu zayıflık kamu ve özel sektördeki işletmeler için de geçerlidir. Yatırımlardaki en önemli sorun, ayağı yere sağlam basan projelerin sayısının azlığıdır. Buna bir de yüksek hammadde fiyatları , düşük kar, uzun vadede geri dönüşler, sürdürülebilirlik, çevresel ve sosyal sorumluluklar da eklenince, yerli ve yabancı yatırımcıların gözü korkmaktadır. Özellikle Ülkemizin en önemli ve lokomotif reel sektörü olan gıda sektöründe, gıda üzerine yatırım yapan işletmelerin yada girişimcilerin yada yabancı yatırımcıların enaz 10 yıl kurumlar vergisinden muaf tutulmaları gerekir. Bu büyük bir destektir. Sadece her yıl çalışan sayısını %10-20 gibi artırması şartı ile kontrol edilmeleri yeterli olacaktır. Bu bir yatırım ve istihdam politikası da olmalıdır.

5)Süpermarketler yasaının bir an önce yasalaşması gerekir. Bu yasa özellikle günlük tüketime konu olan gıda ürünleri için, perakende piyasasında düzensizliklere neden olmaktadır. Hammaddenin toplanması, kontrollerinin yapılması, hızlı şekillerde ulaştırılması ve lojistik birimlerin kurulması, ayrı ayrı düşünüldüğünde maliyetleri artırmaktadır. Bunun bir “tedarik zinciri” mantığı ve yaklaşımı ile çözümü gerekir.

6)Beyazet kesimhaneleri ve işleme tesislerinde özellikle hijyenik şartların tesisi ve sağlıklı ürün ihracatının sağlanabilmesi potansiyelimiz yüksektir. Bu alt-sektörde faaliyette bulunan işletmelerin sadece bu konuya verecekleri hassasiyet bile, bu alandaki hemen hemen hiç olmayan ihracatımızı patlatacak türdendir.

C)Teknolojiye Yönelik Değerlendirmeler

1)Özellikle ihracatımızın çok az olduğu kümes hayvanları için getirilen (ithal edilen) ilaçlar, yem ve yem katkıları, çok büyük miktarlara ulaşmaktadır. Yerli ve dayanıklı ürün cinsleri üzerine yapılan araştırmaların yetersizliliği, sektörü zora sokmaktadır, daha doğrusu mecbur bırakmaktadır. Bu konuda üniversitelerde bir an önce ciddi Ar-Ge’lerin yapılması gerekmektedir. Bu Ar-Ge’lere özel destek de verilmelidir.

2)Gümrüklerdeki tüm gıda laboratuvarlarını yada yapılması düşünülenleri, meslek odalarına devretmelidir. Buna, kamuda yer alan laboratuvarları da dahil etmelidir. Özellikle borsalara devredilmelidirler. Bakanlık, bir sefere mahsus olmak üzere, borsaların bu konuda ve devir aldıkları laboratuvarların yapılanmalarına destek vermelidir ve bu işlevinden çekilmelidir. (Toprak Mahsulleri Ofislerinin devri gibi)

3)Et, süt ve sıvı yağ tesis ve teknolojileri eskidir. Zaten sağlık şartlarına olan uygunsuzluk da buradan kaynaklanmaktadır. Bu konularda potansiyel yüksektir. Yerli entegre makinalarının yapılması için hem Ar-Ge destekleri, hem de yenileme kredilerinin verilmesi gerekir. Ar-Ge’lerin 1.000.000-TL’ye kadar hibe, kredilerin de en az 3 yıl ödemesiz ve düşük faizli olması yeterli olabilecektir. Tüm bu krediler ve desteklerin, ilgili meslek odaları tarafından verilmesi ve kontrolü ile beraber raporlanması sağlanmalıdır. Bu tür uygulamalar diğer alt-sektörlere de, pilot uygulama cinsinden örnek de olmalıdır.

D)Geleceğe (Özellikle de Uluslararası Rekabete) Yönelik Değerlendirmeler

1)Gıda sektörünün, tarımsal ve hayvansal üretim ve girdilere doğrudan bağlantısı, ilgili mevzuatların daha hammaddenin kendisinden başlatılması, tüm özellik gerektiren taşıma, muhafaza işlemleri, tüm ürünlerle ilgili kalite ve sağlık kontrolleri (laboratuvarlar dahil), sürdürülebilirlik, çevresel ve sosyal sorumluluklar da dahil tüm yükümlülükler, birçok farklı yönetmelik, yönerge ve tebliğin bir çatı altında toplanmasını zorunlu kılmaktadır. Buradan şu sonuca varılmaktadır; “Tarım ve Köyişleri Bakanlığı”nın “Tarım, Gıda ve Köyişleri Bakanlığı” şeklinde yapılanması gerekliliğidir. Bu yapılanma, Ülkemizin üçüncü büyük lokomotif sektörü olan “gıda”nın bir disiplin altına alınması için şarttır. Bu bir “çatı” oluşumdur. Bu sayede yem, çay, ilaç ve katkı maddeleri yine bir disiplin altına alınabilecektir. Böylece tüm mevzuatlar, “gıda sektörü” kapsamında mütalaa edilebilecektir.

(Açıklama: Lokomotif sektörler; KOBİ, girişimci sayıları, istihdam sayıları, ulusal potansiyeller ve iç-dış ticaret payları dikkate alınarak sınıflandırılmıştır)

2)AB, Uzakdoğu ülkeleri (Çin) ile özellikle de, güney Amerika ülkeleri ve kuzey Afrika ülkeleriyle ikili anlaşmalara (ikili serbest ticaret-STA) girmektedir. Bu anlaşmalar, hala gıda sektöründe ağırlığı olan İtalya ve İspanya’yı ve de dolaylı olarak da Yunanistan’ı korumaktadır. Ülkemiz bu anlaşmalara, aday ülke olduğu için, bilinçli olarak dahil edilmemektedir. Bu konuda büyük mücadele yapılması gerekmektedir. Ayrıca özellikle bazı ürünlerde (salça gibi) %14,4 gibi gümrük vergisinin de uygulanması anlaşılır gibi değildir. Oysa yukarıda sayılan ülkeler için vergilendirme uygulanmamaktadır.

Açıklama: İtalya, Çin’e ait salçaları, sadece kutulayarak 3. dünya ülkelerine satmakta ve büyük gelirler elde etmektedir. Bu ve benzer çifte standartlar, et, süt ve hububat ürünlerinde uygulanan haksız diğer vergilendirmelerle (ad-valorem, spesifik, gibi) de karşımıza çıkmaktadır.

3) Ülkemizde örneğin Malatya’da, “salça ve ürünleri üretim üssü” olabilecek şekilde kümelenmeyle desteklenmelidir. Hızlı yaşam gereği, özellikle organik domates ürünlerinin tüketimi çoğalmıştır, ucuz olarak üretilebilir ve bir çok çeşidi yapılabilir. AB yatırımcılar için de cazip bir alan olup, Malatya’nın bir “cazibe merkezi” olması mümkündür. Buraya yan ve yardımcı sanayisinin de geleceği düşünülecek olursa, büyük bir ticari hacmin ortaya çıkacağı aşikardır. Sırf bu proje için bile yüksek kümelenme destekleri çıkartılabilir. (Çin’deki sanayi havzaları kümelenme örneği gibi)

4)AB’ye bizim gibi durumda olan aday ülkelere yönelik , tarife dışı engelleri azaltıcı yada esnetici bir uygulamanın kabul ettirilmesi gerekir. Bu uygulamaların aşağıdaki konuları kapsamına dikkat edilmelidir. (İhracatımızdaki engellerin yoğunlaştığı alanlar oldukları için)

-çevresel ve sosyal sorumluluk

-gıda güvenliği (sağlıklı ve kayıtlı gıda ürünleri)

-gıda kalitesi (standartları)

-işçi güvenliği

Açıklama: Yukarıdaki konuların iyileştirilmesi için, tüm altyapı ve üstyapı eksiklikleri bir yıl içersinde bitirilecek türdendir. Bunların garantisi ve uygulama örnekleri verilebilir.

5)Gıda ürünlerinde markalaşmak, tüketicinin güveni için önemli bir gelişmedir. Bugün AB’de 200 yıllık işletmelere ve markalara rastlanmaktadır. Ülkemizde ise ençok 100 yıllık işletme ve markalar vardır ve de bunların sayısı azdır. (Komili’yi saymaz isek [132 yıl]) Burada basit bir hesaplama ile AB ile aramızda, gıda sektörü dikkate alındığında enaz iki katı bir bilgi birikimi olduğunu -rahatça- söyleyebiliriz. Aşağıda, Ülkemizde isim yapmış işletme markalar için özet bir bilgi vardır. Bu bilgi bile, mevcut işletme ve markalarımızın dünya pazarlarına rahatça girip, dünya devleri olabileceğini göstermektedir. Bunlar; (bazıları marka olarak verilmiştir)

-Ülker(66), Eti(48), Sağra(74), Cumhuriyet(87), İkbal(88), Filiz(36), Nuhun Ankara Makarnası(60), Kent (tahin)(83), Yörsan(46), Pınar(35), Süttaş(35), Tat(43), Akfa(59), Marmarabirlik(56), Kristal(yağ)(72), Komili(yağ)(132), Sana(50), Aymar(32), Olin(60), Uludağ(gazoz)(80), Meysu(62), Koksa(helva)(103), Oruçoğlu(35), Çotanak(53) ve Keskinoglu(47)

Açıklama: Yukarda sayılan bu yerli ve güzide işletmelerimizin ortalaması çalışma hayatları yaklaşık olarak 62’dir.

6)Yukarıda sayılar 25 güzide işletmemizin özgün markaları ile, yurtiçi ve yurtdışı süpermarketler zinciri şeklinde yapılanmaları gerekir. Bu bir gereklilik ve avantajdır. Artık günümüz tüketicisi, iyi markaların sağlıklı, garantili, kaliteli ve kontrollü ürünlerinin peşindedir. Bugün (yurtiçinde) iade edilecek bir ürünün hem kargo ücreti, hem de tekrar yenisinin gönderilmesi ençok 2 işgünü almakta ve tüketici memnun edilmektedir.

Açıklama: Bir gıda işletmesinin kendi süpermarketinde kendi ürünleriyle ve kendi adına ürettirdiği ürün çeşitleriyle enaz 100 çeşit ürün barındırması mümkündür. Bu da uzmanlaşmayı ve tam kontrolü beraberinde getirmektedir. En önemlisi de sürekli müşteri memnuniyetini oluşturmaktadır.

Not: Bazı tüketici gruplarının, bazı ürünlere sırf marka adından dolayı veya ürünün geleneksel damak tadı gibi nedenlerden tiryakileri vardır. Bu, aynı zamanda bir alışkanlık ve yaşam biçimi haline de getirilmelidir. Bunun için dikkat edilmesi gereken en önemli konular;

-iyi marka

-damak tadı

-garanti

-iyi bir ambalaj

-gösterişli bir ambalaj

-ve etkili tanıtım şartlarıdır.