

# ALABALIK SEKTÖRÜNÜN GELECEĞİ VE ÜRETİCİNİN İHRACATA BAKIŞI



ANTALYA 2019

# ALABALIK SEKTÖRÜNÜN GÜNCEL SORUNLARI

## 1-FİNANSMAN

- ▶ Kredi
- ▶ KDV
- ▶ Vadeli satışlar
- ▶ Sermaye Güvenliği
- ▶ Desteklemeler

## 2-YEM


## 3-VERİMLİLİK

- ▶ Balık Sağlığı ve Islahı
- ▶ Kapasite Kullanımı
- ▶ Teknoloji Kullanımı
- ▶ Planlama

## 4-İHRACAT

# ALABALIK SEKTÖRÜNÜN GÜNCEL SORUNLARI

## 1-FİNANSMAN

- ▶ Ucuz kredi temini
  - ▶ KDV
  - ▶ Vade riski ve "Sermaye Güvenliği"
  - ▶ Desteklemeler
- 

# ALABALIK SEKTÖRÜNÜN GÜNCEL SORUNLARI

## 2-YEM

- ▶ Hammaddenin %80 i ithaldir.
- ▶ Karma tekelci piyasa hakimdir.
- ▶ Balık yemi piyasasında devlet eli olmalıdır.
- ▶ Kendisi için yem üretebilecek küçük ölçekli üreticiler desteklenmelidir.




=



# ALABALIK SEKTÖRÜNÜN GÜNCEL SORUNLARI

## 3-VERİMLİLİK

- ▶ Balık Sağlığı ve Islahı
  - ▶ Kapasite Kullanımı
  - ▶ Teknoloji Kullanımı
  - ▶ Planlama
- 



# ALABALIK SEKTÖRÜNÜN GÜNCEL SORUNLARI

## 4-İHRACAT



# ÜRETİCİNİN İHRACATA BAKIŞI

- İhracatçılarımız 1 milyar dolarlık ihracatla kendilerini kanıtlamışlardır. Bu ciddi bir başarıdır ihracatçılarımızı kutluyoruz.
- İhracatçılarımızın agresif büyüme anlayışı başarılı sonuçların yanı sıra bazı sorunlara da kaynaklık etmektedir.
- Yıkıcı Fiyat Rekabeti; ülkemiz firmaları tarafından uygulanmakta ve yine kendi firmalarımızı olumsuz etkilemektedir.

# ÜRETİCİNİN İHRACATA BAKIŞI

	2018		
	Hammadde	Miktar (KG)	Tutar (\$)
ALABALIK	21.796.233	13.148.734	71.540.591
LEVREK	60.198.393	48.685.099	295.815.973
ÇİPURA	49.647.763	45.310.490	217.883.431
ORKİNOS	3.485.790	2.904.825	40.898.638
DİĞERLERİ(KAYA LEVREK)	581.665	581.665	4.977.628
	<b>135.709.844</b>	<b>110.630.812</b>	<b>631.116.262</b>



# ÜRETİCİNİN İHRACATA BAKIŞI

	BİRİM FİYAT	
	2017 (\$)	2018 (\$)
ALABALIK	4,70	5,44
LEVREK	6,93	6,08
ÇİPURA	4,97	4,81
ORKİNOS	14,25	14,08
DİĞERLERİ (KAYA LEVREĞİ)	8,40	8,56
	5,94	5,70

# ÜRETİCİNİN İHRACATA BAKIŞI

İhracatın Ana Sorunu Olan Firmalarımız arasındaki “Yıkıcı Rekabetin” Nedenleri:

- Müşteri kazanma ve pazara hakim olma isteği
- Plansız üretim kontrolsüz büyüme
- Nakit akışı sorunları
- Müşterilerin manipülasyonları

# İhracatta “Yıkıcı Rekabetin” Sonuçları

1-Fiyatlar düşer, vadeler uzar, zarar başlar.

2-Borç artar. Nakit akışı bozulur.

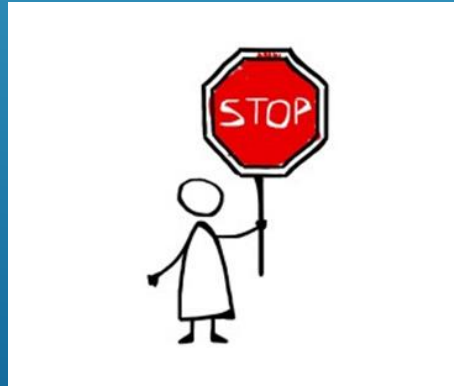
3-Müşteriler, yıkıcı rekabetten yararlanarak;

- İhracatçı firmalarımızı soyarlar
- Üreticilerimizi soyarlar
- Ülke kaynaklarımızı heba ederler.

# ÜRETİCİNİN İHRACATA BAKIŞI



**Birlikte çok çalışarak güçlü bir sektör oluşturduk.  
Ama uluslararası pazarlarda kendi kurallarımızı  
koyamıyoruz.**



## **İhracatçı Firmalarımıza Önerimizdir:**

1. İhracatçı firmalarımız aralarındaki yıkıcı rekabete son versinler.
2. İhracatçı Birliklerinizi yeniden konumlandırın.
3. Dış ticaret firmaları kurarak ihracatı birlikte yapın.
4. Uluslararası ticaretin rekabet koşullarında avantaj için "Su Ürünleri Endüstri 4.0" konusunda öncü olun.
5. Alabalık üreticisinin aldığı desteklerin kaldırılması için çağrı yapmayın. Bu Tekelleşme 'den başka hiçbir işe yaramaz.
6. Ülkenin kaynaklarını koruma konusunda daha hassas olalım.
7. Kendinizi de Üreticiyi de müşterilerinize ezdirmeyin.

## **Değerli Sektör Temsilcilerine Önerimizdir**

**Biz Alabalık üreticileri olarak yaşadığımız bu sorunların gerçek anlamda birliktelik kuramadığımız için olduğunu biliyoruz.**

**Daha güçlü ülke, daha güçlü sektör için;  
Güçlü üreticilerin ve ihracatçıların şart olduğu bilincindeyiz.**

**Bu nedenle Pazar için, yatırım ve üretim planları için birlikte karar alarak hareket etmeliyiz.**

**Üretici, İhracatçı ve Kamu birlikteliği ile**

**Kültür Balıkçılığı Konseyi**

**Kurulsun.**





**TEŞEKKÜR EDERİM**