Rekabet Kurumu Başkanlığından,

REKABET KURULU KARARI

Dosya Sayısı : 2025-2-035 **(Soruşturma/Uzlaşma)**
Karar Sayısı : **26-31/918-390**
Karar Tarihi : 27.08.2026

A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER

Başkan : Birol KÜLE
Üyeler : Ahmet ALGAN (İkinci Başkan), Hasan Hüseyin ÜNLÜ, Ayşe ERGEZEN, Rıdvan DURAN

B. RAPORTÖRLER: Ahmet YALÇIN, Harun ÇALI, Mert SÖNMEZ, Muhammed Salih TÜRK

C. BAŞVURUDA BULUNAN : - Resen

D. UZLAŞMA TARAFI : - Fide Üreticileri Alt Birliği
Aspendos Blv. No:37/6 Muratpaşa/Antalya

(1) **E. DOSYA KONUSU: Rekabet Kurulunun 20.11.2025 tarihli ve 25-43/1054-M sayılı kararı uyarınca fide sektöründe faaliyet gösteren bazı teşebbüsler ve söz konusu teşebbüslerin üye olduğu Fide Üreticileri Alt Birliği tarafından 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4. maddesinin ihlal edilip edilmediğinin tespitine yönelik olarak yürütülen soruşturma kapsamında, Kurulun 13.08.2026 tarihli ve 26-29/839-MUA sayılı uzlaşma ara kararına istinaden Fide Üreticileri Alt Birliği tarafından gönderilen uzlaşma metni neticesinde soruşturmanın söz konusu teşebbüs bakımından sonlandırılması.**

(2) **F. İDDİALARIN ÖZETİ:** Fide Üreticileri Alt Birliği'nin (FİDEBİRLİK), üyeleri arasında yer alan ve birbirleriyle rakip konumda bulunan teşebbüsler arasında fiyatların ve satış koşullarının birlikte belirlenmesine yönelik eylemlerde bulunmak suretiyle 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un (4054 sayılı Kanun) 4. maddesini ihlal ettiği iddiası.

G. DOSYA EVRELERİ:

(3) Rekabet Kurulunun (Kurul) 01.08.2024 tarihli ve 24-32/753-M sayılı kararı ile hibrit endüstriyel kornişon tohum pazarında ve hibrit sebze ve meyve tohumları pazarında faaliyet gösteren teşebbüsler hakkında 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettikleri iddiası ile ilgili olarak aynı Kanun'un 40. maddesi uyarınca önaraştırma yapılmasına karar verilmiştir.

(4) Önaraştırma sürecinde, 01.10.2024 tarihinde, hibrit endüstriyel kornişon tohumu pazarında ve hibrit sebze ve meyve tohumları pazarında faaliyet gösterenen Antalya Tarım Üretim Danışmanlık ve Pazarlama AŞ'de (ANTALYA TARIM) yerinde inceleme gerçekleştirilmiştir. Yerinde inceleme kapsamında ANTALYA TARIM Genel Müdürünün mobil cihazından 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin ihlal edildiği şüphesi doğuran yazışmaları içeren birtakım belgeler elde edilmiştir.

(5) Buna ilave olarak Antalya Ticaret İl Müdürlüğü aracılığıyla Muratpaşa Ziraat Odası Başkanlığı tarafından yapılan aynı konu hakkındaki başvuru 17.07.2025 tarih ve 70766 sayı ve 18.07.2025 tarih ve 70861 sayı ile Rekabet Kurumu (Kurum) kayıtlarına intikal etmiştir.

(6) İlgili başvuru ve elde edilen belgeler kapsamında hazırlanan 06.10.2025 tarihli ve 2025-2-035/İİ sayılı İlk İnceleme Raporu, Kurulun 09.10.2025 tarihli toplantısında görüşülerek fide sektöründe faaliyet gösteren teşebbüslerin ve söz konusu teşebbüslerin üye olduğu FİDEBİRLİK'in 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettikleri iddiasına yönelik olarak aynı Kanun'un 40. maddesinin birinci fıkrası uyarınca önaraştırma yapılmasına 25-38/909-M sayı ile karar verilmiştir.

(7) Başkanlık Makamının 10.10.2025 tarihli ve 125832 sayılı Olurları ile 13.10.2025 tarihinde başlatılan önaraştırma kapsamında;

- 14.10.2025 tarihinde ANTALYA TARIM, Bambus Tarım Fide Zirai Dan. Mimarlık İnş. Nak. Peyzaj Taahhüt İth. İhr. Üretim Oto Kiralama Turizm Tic. Ltd. Şti.'nin (BAMBUS), Bars Paz. ve Tic. Ltd. Şti. (BARS), Doru Fide Hayvancılık Tarım Tic. San. Ltd. Şti. (DORU), Arif Güvenç Tarım İnşaat Gıda Oto. Tic. ve San. Ltd. Şti. (İKLİM), Marmara Fide Üretimi ve Tarım Ürünleri San. Tic. Ltd. Şti. (MARMARA) ve Çavaş Yonca Tarım Rasim Çavaş'da (YONCA);

- 15.10.2025 tarihinde, Ay Tohumculuk Gübre Fide Taş. Eml. İnş. Tar. Üretim San. Paz. Tic. Ltd. Şti. (AY), FİDEBİRLİK, Lider Fide Üretim ve Paz. Ltd. Şti. (LİDER), Maki Tarım Tic. AŞ (MAKİ) ve Özkan Fide Tic. ve San. AŞ'de (ÖZKAN),

- 16.10.2025 tarihinde ise Yaşa Tarım San. ve Tic. Ltd. Şti.'de (YAŞA)

yerinde incelemeler yapılmış ve anılan taraflardan bilgi ve belge taleplerinde bulunulmuştur.

(8) Bununla birlikte 16.10.2025 tarihinde Kumluca Ziraat Odası Başkanı ile görüşme gerçekleştirilmiş, söz konusu görüşme tutanak altına alınmıştır.

(9) Teşebbüslere yöneltilen bilgi taleplerine ilişkin cevabi yazılar 20.10.2025 - 06.11.2025 tarihleri arasında Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.

(10) İlaveten 17.10.2025 tarihli yazı ile T.C. Tarım ve Orman Bakanlığı Bitkisel Üretim Genel Müdürlüğünden bilgi ve belge talebinde bulunulmuş, cevabi yazı Kurum kayıtlarına 28.10.2025 tarihinde intikal etmiştir.

(11) Akabinde FİDEBİRLİK'ten 30.10.2025 tarihli yazı ile bilgi ve belge talep edilmiştir. FİDEBİRLİK'in cevabi yazıları 03.11.2025 ve 07.11.2025 tarihlerinde Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.

(12) Yapılan önaraştırma sonucunda düzenlenen 11.11.2025 tarihli ve 2025-2-035/ÖA sayılı Önaraştırma Raporu, Kurulun 20.11.2025 tarihli toplantısında görüşülmüş ve 25-43/1054-M sayılı karar ile FİDEBİRLİK, Altın Fide–Mestaş Tarım Tic. ve San. Ltd. Şti. (ALTIN), ANTALYA TARIM, BAMBUS, BARS, YONCA, Kumluca Deniz Fide Tarım İnş. Taah. Tic. ve San. Ltd. Şti. (DENİZ), DORU, Duran Fide ve Tarım Ürünleri Paz. İnş. San. Tic. Ltd. Şti.'nin (DURAN), Has Fide Tarım Tic. San. İnş. ve Paz. AŞ (HAS), HISHTIL Fidecilik San. ve Tic. AŞ (HISHTIL), Kaya Fide Tic. Ltd. Şti. (KAYA), MAKİ, MARMARA, Olympos Fide Üretim Pazarlama Tarım Komisyon Tic. Ltd. Şti. (OLYMPOS), ÖZKAN, T.S. Tarım İnş. Tur. İma. San. ve Tic. Ltd. Şti. (TS TARIM), United Genetics Turkey Tohum Fide AŞ (UNITED GENETICS) ve YAŞA hakkında 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal edilip edilmediğinin tespitine yönelik olarak aynı Kanun'un 41. maddesi uyarınca soruşturma açılmasına karar verilmiştir.

(13) 4054 sayılı Kanun'un 43. maddesinin ikinci fıkrası gereğince Soruşturma Bildirimleri taraflara, 04.12.2025 ve 05.12.2025 tarihli yazılar ile elektronik ortamda iletilmiştir. [1]

(14) Mezkûr soruşturma kapsamında,

- 02.12.2025 tarihinde DURAN'da, ALTIN'da, HAS'ta, UNITED GENETICS'te ve DENİZ'de,

- 03.12.2025 tarihinde TS TARIM'da, KAYA'da ve HISHTIL'de

görevli meslek personeli tarafından yerinde incelemeler yapılmış ve yerinde inceleme yapılan taraflardan bilgi ve belge taleplerinde bulunulmuştur.

(15) Teşebbüslere yöneltilen bilgi taleplerine ilişkin cevabi yazılar; 11.12.2025 ile 11.03.2026 tarihleri arasında Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.

(16) Soruşturma süreci devam ederken TS TARIM'ın uzlaşma başvurusu 20.02.2026 tarih ve 81055 sayı, DENİZ'in uzlaşma başvurusu 04.03.2026 tarih ve 81645 sayı, ÖZKAN'ın uzlaşma başvurusu 20.02.2026 tarih ve 81062 sayı, BAMBUS'un uzlaşma başvurusu 13.03.2026 tarih ve 82001 sayı, HAS'ın uzlaşma başvurusu 18.02.2026 tarih ve 80944 sayı, OLYMPOS'un uzlaşma başvurusu 20.02.2026 tarih ve 81043 sayı, BARS'ın uzlaşma başvurusu 20.02.2026 tarih ve 81042 sayı, KAYA'nın uzlaşma başvurusu 02.03.2026 tarih ve 81490 sayı ile Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.

(17) Kurum kayıtlarına intikal eden başvurular üzerine hazırlanan 13.03.2026 tarihli ve 2025-2-035/BN-01 sayılı Bilgi Notu Kurulun 16.03.2026 tarihli toplantısında görüşülmüş ve 26-10/315-M sayılı karar ile tarafların uzlaşma talebinin kabul edilerek uzlaşma görüşmelerine başlanmasına karar verilmiştir.

(18) Uzlaşma görüşmelerine başlanmasına ilişkin alınan karar kapsamında; 24.03.2026 tarihinde HAS, 25.03.2026 tarihinde TS TARIM, BAMBUS, ÖZKAN, BARS ve OLYMPOS, 26.03.2026 tarihinde DENİZ ve 30.03.2026 tarihinde KAYA yetkilileri ile Kurum merkez binasında uzlaşma görüşmeleri gerçekleştirilmiştir. Yapılan görüşmeler neticesinde, teşebbüsler tarafından uzlaşma ara kararının alınmasının temini ve uzlaşma sürecinin devamı için gereğinin yapılması talep edilmiştir.

(19) Ayrıca Kurum kayıtlarına intikal eden 19.03.2026 tarihli ve 82237 sayılı yazı ile ANTALYA TARIM, 26.03.2026 tarihli ve 82429 sayılı yazı ile YAŞA, 26.03.2026 tarihli ve 82433 sayılı yazı ile MAKİ, 31.03.2026 tarihli ve 82586 sayılı yazı ile HISHTIL ve 02.04.2026 tarihli ve 82682 sayılı yazı ile DURAN tarafından 4054 sayılı Kanun'un 43. maddesinin beşinci fıkrası uyarınca uzlaşma usulünün başlatılmasına dair başvurularda bulunulmuştur.

(20) ANTALYA TARIM'ın, MAKİ'nin ve YAŞA'nın uzlaşma usulünün başlatılmasına dair başvurularına yönelik hazırlanan 31.03.2026 tarihli ve 2025-2-035/BN-02 sayılı Bilgi Notu ile HISHTIL'in uzlaşma usulünün başlatılmasına dair başvurusuna yönelik hazırlanan 31.03.2026 tarihli ve 2025-2035/BN-03 sayılı Bilgi Notu, Kurulun 02.04.2026 tarihli toplantısında görüşülmüş, sırasıyla 26-11/346-M ve 26-11/355-M sayılı kararlar ile tarafların uzlaşma talebinin kabul edilerek uzlaşma görüşmelerine başlanmasına karar verilmiştir.

(21) Uzlaşma görüşmelerine başlanmasına ilişkin alınan karar kapsamında; 10.04.2026 tarihinde ANTALYA TARIM ve HISHTIL, 13.04.2026 tarihinde MAKİ ve YAŞA yetkilileri

[1] Elektronik Tebligat Yönetmeliği'nin "*Elektronik tebligatın hazırlanması ve muhataba ulaştırılması*" başlıklı 9. maddesinin altıncı fıkrası uyarınca elektronik yolla tebligatın, muhatabın elektronik tebligat adresine ulaştığı tarihi izleyen beşinci günün sonunda yapıldığı sayılmaktadır.

ile Kurum merkez binasında uzlaşma görüşmeleri gerçekleştirilmiştir. Yapılan görüşmeler neticesinde teşebbüsler tarafından uzlaşma ara kararının alınmasının temini ve uzlaşma sürecinin devamı için gereğinin yapılması talep edilmiştir.

(22) Yine DURAN'ın uzlaşma usulünün başlatılmasına dair başvurusuna yönelik olarak hazırlanan 13.04.2026 tarihli ve 2025-2-035/BN-04 sayılı Bilgi Notu Kurulun 16.04.2026 tarihli toplantısında görüşülmüş ve 26-14/391-M sayılı karar ile DURAN'ın uzlaşma talebinin kabul edilerek uzlaşma görüşmelerine başlanmasına karar verilmiştir.

(23) Kurum kayıtlarına intikal eden 15.04.2026 tarihli ve 83278 sayılı yazı ile YONCA tarafından 4054 sayılı Kanun'un 43. maddesinin beşinci fıkrası uyarınca uzlaşma usulünün başlatılmasına dair başvuruda bulunulmuştur. YONCA'nın uzlaşma usulünün başlatılmasına dair başvurusuna yönelik olarak hazırlanan 20.04.2026 tarihli ve 2025-2-035/BN-18 sayılı Bilgi Notu Kurulun 22.04.2026 tarihli toplantısında görüşülmüş ve 26-15/426-M sayılı karar ile YONCA'nın uzlaşma talebinin kabul edilerek uzlaşma görüşmelerine başlanmasına karar verilmiştir.

(24) Ayrıca soruşturma süresinin altı ay uzatılması talepli 20.04.2026 tarihli ve 2025-2-035/BN-17 sayılı Bilgi Notu Kurulun 22.04.2026 tarihli toplantısında görüşülmüş ve 26-15/425-M sayı ile soruşturma süresinin 20.05.2026 tarihinden itibaren altı ay uzatılmasına karar verilmiştir.

(25) Akabinde; ANTALYA TARIM'ın, BAMBUS'un, BARS'ın, DENİZ'in, HAS'ın, HISHTIL'in, KAYA'nın, MAKİ'nin, OLYMPOS'un, ÖZKAN'ın, TS TARIM'ın ve YAŞA'nın uzlaşma talebi çerçevesinde hazırlanan 20.04.2026 tarihli ve sırasıyla 2025-2-035/BN-05, 2025-2-035/BN-06, 2025-2-035/BN-07, 2025-2-035/BN-08, 2025-2-035/BN-09, 2025-2-035/BN-10, 2025-2-035/BN-11, 2025-2-035/BN-12, 2025-2-035/BN-13, 2025-2-035/BN-14, 2025-2-035/BN-15 ve 2025-2-035/BN-16 sayılı bilgi notları Kurulun 22.04.2026 tarihli toplantısında görüşülmüş ve sırasıyla 26-15/413-MUA, 26-15/414-MUA, 26-15/415-MUA, 26-15/416-MUA, 26-15/417-MUA, 26-15/418-MUA, 26-15/419-MUA, 26-15/420-MUA, 26-15/421-MUA, 26-15/422-MUA, 26-15/423-MUA, 26-15/424-MUA sayılar ile bahsi geçen teşebbüsler bakımından uzlaşma ara kararları alınmıştır. [2]

[2] Teşebbüslerin 2024 yılı gayrisafi geliri üzerinden; ANTALYA TARIM'a %(.....) oranında 11.366.316,67 TL idari para cezası uygulanmasına daha sonra ise %25 oranında uzlaşma indirimi uygulanarak nihai olarak %(.....) oranında olmak üzere 14.125.656,63 TL, BAMBUS'a %(.....) oranında 2.515.871,30 TL idari para cezası uygulanmasına daha sonra ise %25 oranında uzlaşma indirimi uygulanarak nihai olarak %(.....) oranında olmak üzere 1.886.903,47 TL, BARS'a %(.....) oranında 18.834.208,85 TL idari para cezası uygulanmasına daha sonra ise %25 oranında uzlaşma indirimi uygulanarak nihai olarak %(.....) oranında olmak üzere 8.524.737,51 TL, DENİZ'e %(.....) oranında 3.134.036,73 TL idari para cezası uygulanmasına daha sonra ise %25 oranında uzlaşma indirimi uygulanarak nihai olarak %(.....) oranında olmak üzere 2.350.527,55 TL, HAS'a %(.....) oranında 12.643.470,16 TL idari para cezası uygulanmasına daha sonra ise %25 oranında uzlaşma indirimi uygulanarak nihai olarak %(.....) oranında olmak üzere 9.482.602,62 TL, HISHTIL'e %(.....) oranında 10.326.101,00 TL idari para cezası uygulanmasına daha sonra ise %25 oranında uzlaşma indirimi uygulanarak nihai olarak %(.....) oranında olmak üzere 7.744.575,75 TL, KAYA'ya %(.....) oranında 3.725.514,45 TL idari para cezası uygulanmasına daha sonra ise %25 oranında uzlaşma indirimi uygulanarak nihai olarak %(.....) oranında olmak üzere 2.794.135,84 TL, MAKİ'ye %(.....) oranında 4.861.152,31 TL idari para cezası uygulanmasına daha sonra ise %25 oranında uzlaşma indirimi uygulanarak nihai olarak %(.....) oranında olmak üzere 3.645.864,23 TL, OLYMPOS'a %(.....) oranında 6.034.737,17 TL idari para cezası uygulanmasına daha sonra ise %25 oranında uzlaşma indirimi uygulanarak nihai olarak %(.....) oranında olmak üzere 4.526.052,88 TL, ÖZKAN'a %(.....) oranında 3.041.881,36 TL idari para cezası uygulanmasına daha sonra ise %25 oranında uzlaşma indirimi uygulanarak nihai olarak %(.....) oranında olmak üzere 2.281.411,02 TL, TS TARIM'a %(.....) oranında 2.747.291,63 TL idari para cezası uygulanmasına daha sonra ise %25 oranında uzlaşma indirimi uygulanarak nihai olarak %(.....) oranında olmak üzere 2.060.468,72 TL, YAŞA'ya %(.....) oranında 8.771.604,27 TL idari para cezası uygulanmasına daha sonra ise %25 oranında uzlaşma

(26) Söz konusu kararlar teşebbüslere sırasıyla 22.04.2026 tarihli yazılar ile tebliğ edilmiştir.

(27) Kurum kayıtlarına 24.04.2026 tarih ve 83755 sayı ile intikal eden yazı ile ALTIN tarafından 4054 sayılı Kanun'un 43. maddesinin beşinci fıkrası uyarınca uzlaşma usulünün başlatılmasına dair başvuruda bulunulmuştur.

(28) DURAN ve YONCA ile uzlaşma görüşmelerine başlanmasına ilişkin kararı takiben, 21.04.2026 tarihinde DURAN yetkilileri, 07.05.2026 tarihinde YONCA yetkilileri ile Kurum merkez binasında uzlaşma görüşmesi gerçekleştirilmiş olup, söz konusu görüşmelerde taraflarca uzlaşma sürecine devam edilmesi talep edilmiştir. Ayrıca Kurum kayıtlarına 05.05.2026 tarih ve 84315 sayı ile intikal eden yazı ile DURAN tarafından ek beyanda bulunulmuştur.

(29) Yukarıda adı geçen teşebbüslere gönderilen uzlaşma ara kararlarına istinaden; ANTALYA TARIM, HAS, HISHTIL, TS TARIM, BARS, OLYMPOS, ÖZKAN, YAŞA, BAMBUS, DENİZ, KAYA ve MAKİ tarafından gönderilen uzlaşma metinleri 30.04.2026 - 11.05.2026 tarihleri arasında süresi içinde Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.

(30) ANTALYA TARIM, HAS, HISHTIL, TS TARIM, BARS, OLYMPOS, ÖZKAN, YAŞA, BAMBUS, DENİZ, KAYA ve MAKİ tarafından gönderilen uzlaşma metinleri çerçevesinde hazırlanan 12.05.2026, 13.05.2026 ve 15.05.20026 tarihli Bilgi Notları, Kurulun 14.05.2026 tarihli toplantısında görüşülmüş ve sırasıyla 26-18/541-195, 26-18/542-196, 26-18/543-197, 26-18/544-198, 26-18/545-199, 26-18/546-200, 26-18/547-201, 26-18/548-202, 26-19/569-214, 26-19/570-215, 26-19/571-216 ve 26-19/572-217 sayılı kararlar ile adı geçen teşebbüsler bakımından soruşturmanın uzlaşma ile sonlandırılmasına karar verilmiştir.

(31) ALTIN'ın uzlaşma başvurusu kapsamında hazırlanan 12.05.2026 tarihli ve 2025-2-035/BN-20 sayılı Bilgi Notu, Kurulun 14.05.2026 tarihli toplantısında görüşülmüş ve 26-18/540-M sayı ile uzlaşma görüşmelerine başlanmasına karar verilmiştir. Bu kapsamda 02.06.2026 tarihinde Kurum merkez binasında ALTIN yetkilisi ile uzlaşma görüşmesi gerçekleştirilmiş olup söz konusu görüşmede uzlaşma sürecine devam edilmesi talep edilmiştir.

(32) DURAN'ın uzlaşma talebi çerçevesinde hazırlanan 12.05.2026 tarihli ve 2025-2-035/BN-19 sayılı Bilgi Notu, Kurulun 14.05.2026 tarihli toplantısında görüşülmüş ve 26-18/539-MUA sayı ile DURAN hakkında uzlaşma ara kararı alınmıştır.[3]

(33) YONCA'nın uzlaşma talebi çerçevesinde hazırlanan 18.05.2026 tarihli ve 2025-2-035/BN-33 sayılı Bilgi Notu Kurulun 21.05.2026 tarihli toplantısında görüşülmüş ve 26-19/573-MUA sayı ile YONCA hakkında uzlaşma ara kararı alınmıştır.[4]

(34) Söz konusu kararlar DURAN'a ve YONCA'ya sırasıyla 14.05.2026 tarihli ve 143805 sayılı, 21.05.2026 tarihli ve 144335 sayılı yazılar ile elektronik ortamda tebliğ edilmiştir.

(35) DURAN'a ve YONCA'ya gönderilen uzlaşma ara kararlarına istinaden; DURAN tarafından gönderilen uzlaşma metni 01.06.2026 tarih ve 85321 sayı; YONCA

---

indirimi uygulanarak nihai olarak %(.....) oranında olmak üzere 6.578.703,21 TL idari para cezası uygulanmasına karar verilmiştir.

[3] DURAN'a 2024 yılı gayrisafi geliri üzerinden %(.....) oranında 4.027.252,91 TL idari para cezası uygulanmasına daha sonra ise %25 oranında uzlaşma indirimi uygulanarak nihai olarak %(.....) oranında olmak üzere 3.020.439,68 TL idari para cezası uygulanmasına karar verilmiştir.

[4] YONCA'ya 2024 yılı gayrisafi geliri üzerinden %(.....) oranında 4.401.081,02 TL idari para cezası uygulanmasına daha sonra ise %25 oranında uzlaşma indirimi uygulanarak nihai olarak %(.....) oranında olmak üzere 3.300.810,76 TL idari para cezası uygulanmasına karar verilmiştir.

tarafından gönderilen uzlaşma metni ise 01.06.2026 tarih ve 85322 sayı ile süresi içerisinde Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.

DURAN tarafından gönderilen uzlaşma metni çerçevesinde hazırlanan 08.06.2026 tarihli ve 2025-2-035/BN-34 sayılı Bilgi Notu ve YONCA tarafından gönderilen uzlaşma metni çerçevesinde hazırlanan 08.06.2026 tarihli ve 2025-2-035/BN-35 sayılı Bilgi Notu Kurulun 10.06.2026 tarihli toplantısında görüşülmüş ve sırasıyla 26-21/627-250 ve 26-21/628-251 sayılı kararlar ile adı geçen teşebbüsler bakımından soruşturmanın uzlaşma ile sonlandırılmasına karar verilmiştir.

(36) ALTIN'ın uzlaşma talebi çerçevesinde hazırlanan 12.06.2026 tarihli ve 2025-2-035/BN-36 sayılı Bilgi Notu Kurulun 17.06.2026 tarihli toplantısında görüşülmüş ve 26-22/653-MUA sayı ile ALTIN hakkında uzlaşma ara kararı alınmıştır.[5] Söz konusu karar ALTIN'a 17.06.2026 tarihli ve 145981 sayılı yazı ile elektronik ortamda tebliğ edilmiştir.

(37) ALTIN'a gönderilen uzlaşma ara kararına istinaden; ALTIN tarafından gönderilen uzlaşma metni 30.06.2026 tarih ve 86828 sayı ile süresi içerisinde Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.

(38) ALTIN tarafından gönderilen uzlaşma metni çerçevesinde hazırlanan 08.06.2026 tarihli ve 2025-2-035/BN-38 sayılı Bilgi Notu Kurulun 16.07.2026 tarihli toplantısında görüşülmüş ve 26-25/729-299 sayılı karar ile ALTIN bakımından soruşturmanın uzlaşma ile sonlandırılmasına karar verilmiştir.

(39) Kurum kayıtlarına 23.06.2026 tarih ve 86401 sayı ile intikal eden yazı ile MARMARA tarafından 4054 sayılı Kanun'un 43. maddesinin beşinci fıkrası uyarınca uzlaşma usulünün başlatılmasına dair başvuruda bulunulmuştur.

(40) MARMARA'nın uzlaşma başvurusu kapsamında hazırlanan 25.06.2026 tarihli ve 2025-2-035/BN-37 sayılı Bilgi Notu Kurulun 30.06.2026 tarihli toplantısında görüşülmüş ve 26-23/686-M sayı ile uzlaşma görüşmelerine başlanmasına karar verilmiştir. Bu kapsamda 02.07.2026 tarihinde Kurum merkez binasında MARMARA yetkilileri ile uzlaşma görüşmesi gerçekleştirilmiş olup söz konusu görüşmede uzlaşma sürecine devam edilmesi talep edilmiştir.

(41) MARMARA'nın uzlaşma talebi çerçevesinde hazırlanan 03.07.2026 tarihli ve 2025-2-035/BN-39 sayılı Bilgi Notu, Kurulun 16.07.2026 tarihli toplantısında görüşülmüş ve 26-25/730-MUA sayı ile MARMARA hakkında uzlaşma ara kararı alınmıştır.[6] Söz konusu karar MARMARA'ya 16.07.2026 tarihli ve 147854 sayılı yazı ile elektronik ortamda tebliğ edilmiştir.

(42) Kurum kayıtlarına 23.07.2026 tarih ve 87704 sayı ile intikal eden yazı ile FİDEBİRLİK tarafından 4054 sayılı Kanun'un 43. maddesinin beşinci fıkrası uyarınca uzlaşma usulünün başlatılmasına dair başvuruda bulunulmuştur. FİDEBİRLİK'in uzlaşma başvurusu kapsamında hazırlanan 28.07.2026 tarihli ve 2025-2-035/BN-40 sayılı Bilgi Notu Kurulun 30.07.2026 tarihli toplantısında görüşülmüş ve 26-27/704-M sayı ile uzlaşma görüşmelerine başlanmasına karar verilmiştir. Bu kapsamda 06.08.2026 tarihinde Kurum merkez binasında FİDEBİRLİK yetkilisi ile uzlaşma görüşmesi

---

[5] ALTIN'a 2024 yılı gayrisafi geliri üzerinden %(.....) oranında 8.519.003,42 TL idari para cezası uygulanmasına daha sonra ise %25 oranında uzlaşma indirimi uygulanarak nihai olarak %(.....) oranında olmak üzere 6.389.252,56TL idari para cezası uygulanmasına karar verilmiştir.

[6] MARMARA'ya 2025 yılı gayrisafi geliri üzerinden %(.....) oranında 3.414.295,67 TL idari para cezası uygulanmasına daha sonra ise %25 oranında uzlaşma indirimi uygulanarak nihai olarak %(.....) oranında olmak üzere 2.560.721,75 TL idari para cezası uygulanmasına karar verilmiştir.

gerçekleştirilmiş olup söz konusu görüşmede uzlaşma sürecine devam edilmesi talep edilmiştir.

(43) MARMARA'ya gönderilen uzlaşma ara kararına istinaden; MARMARA tarafından gönderilen uzlaşma metni 04.08.2026 tarih ve 88235 sayı ile süresi içerisinde Kurum kayıtlarına intikal etmiştir. Konuya ilişkin 11.08.2026 tarihli ve 2025-2-035/BN-41 sayılı Bilgi Notu, Kurulun 13.08.2026 tarihli toplantısında görüşülmüş ve 26- 29/838-347 sayılı karar ile MARMARA bakımından soruşturmanın uzlaşma ile sonlandırılmasına karar verilmiştir.

(44) FİDEBİRLİK'in uzlaşma talebi çerçevesinde hazırlanan 11.08.2026 tarihli ve 2025-2-035/BN-42 sayılı Bilgi Notu Kurulun 13.08.2026 tarihli toplantısında görüşülmüş ve 26-29/839-MUA sayı ile FİDEBİRLİK hakkında uzlaşma ara kararı alınmıştır.[7] Söz konusu karar FİDEBİRLİK'e 13.08.2026 tarihli ve 150465 sayılı yazı ile elektronik ortamda tebliğ edilmiştir.

(45) FİDEBİRLİK'e gönderilen uzlaşma ara kararına istinaden; FİDEBİRLİK'in uzlaşma metni 20.08.2026 tarih ve 89049 sayı ile süresi içerisinde Kurum kayıtlarına intikal etmiştir.

Yukarıda yer verilen süreç sonucunda hazırlanan 24.08.2026 tarihli ve 2025-2-035/BN-43 sayılı Bilgi Notu görüşülerek karara bağlanmıştır.

(46) **H. RAPORTÖR GÖRÜŞÜ:** İlgili Bilgi Notu'nda özetle; Kurulun 20.11.2025 tarihli ve 25-43/1054-M sayılı kararı uyarınca yürütülen soruşturmanın, sunulan uzlaşma metni çerçevesinde, FİDEBİRLİK bakımından uzlaşma ile sonlandırılabileceği ifade edilmiştir.

I. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

I.1. FİDEBİRLİK Hakkında Elde Edilen Belgeler[8]

I.1.1. BAMBUS'tan Alınan Belgeler

(47) BAMBUS Yönetim Kurulu Üyesi ve FİDEBİRLİK Yönetim Kurulu eski Başkanı ve hâlihazırda FİDEBİRLİK Yönetim Kurulu Üyesi (.....)[9]'ın mobil cihazında FİDEBİRLİK Genel Sekreteri (.....) tarafından kurulan "*Fideciler Haber Bülteni*" adında iki ayrı WhatsApp grubu bulunmuştur. İlk grup 28.09.2015 tarihinde kurulmuş olup FİDEBİRLİK'e üye 76 teşebbüsten oluşmaktadır. Söz konusu WhatsApp grubu 07.01.2021 tarihinde kapatılmış ve aynı tarihte FİDEBİRLİK'e üye 271 teşebbüsün katılımcısı olduğu aynı adla ikinci bir grup kurulmuştur[10]. Bu grup ise 09.10.2024 tarihinde FİDEBİRLİK yönetimi tarafından kapatılmıştır. Söz konusu WhatsApp grupları FİDEBİRLİK üyesi teşebbüslerin aralarındaki iletişimleri sürdürmeleri amacıyla kurulmuş ve birbirinin devamı niteliğindedir[11].

---

[7] FİDEBİRLİK'e 2025 yılı gayrisafi geliri üzerinden %(.....) oranında 163.080,81 TL idari para cezası uygulanmasına daha sonra ise %25 oranında uzlaşma indirimi uygulanarak nihai olarak %(.....) oranında olmak üzere 122.310,60 TL idari para cezası uygulanmasına karar verilmiştir.

[8] Yazışmalarda yer alan ifadeler, belgelerin aslına sadık kalmak amacıyla herhangi bir düzeltme yapılmaksızın aynı şekliyle alınmıştır.

[9] Hâlihazırda FİDEBİRLİK Yönetim Kurulu Üyesi olan (.....), 2023-2025 yılları arasında FİDEBİRLİK Yönetim Kurulu Başkanı olarak görev almıştır.

10 Önaraştırma yapılmasına dayanak teşkil eden ikinci grup, işbu dosya kapsamında gerçekleştirilen yerinde incelemede de elde edilmiş olup 06.10.2025 tarihli ve 2025-2-035/İİ sayılı ilk inceleme raporunda da yer almaktadır.

11 Kararın ilerleyen bölümlerinde kullanılacak olan *"Fideciler Haber Bülteni"* adlı Whatsapp grubu ifadesi ile iki grup da kastedilmektedir.

(48) "*Fideciler Haber Bülteni*" adlı WhatsApp gruplarında aktif olan ve 4054 sayılı Kanun kapsamında değerlendirilebilecek yönde yazışmaları bulunan teşebbüs yetkililerine/çalışanlarına ve mensubu oldukları teşebbüslere aşağıdaki tabloda yer verilmektedir:

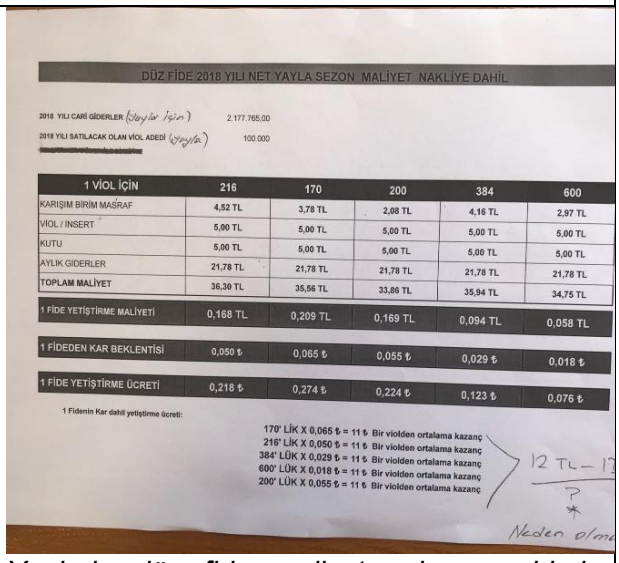
Tablo 1- "*Fideciler Haber Bülteni*" Adlı WhatsApp Grubunun Aktif[12] Katılımcıları

Teşebbüs	Teşebbüs Yetkilisi/Çalışanı
BAMBUS	(.....) (K.Y.)
BARS	(.....) (A.B.)
YONCA	(.....) (R.Ç.)
MARMARA	(.....) (R.Ö.)
AGROPARK	(.....) (A.İ.Y.)
AY	(.....) (H.Ö.)
MAKİ	(.....) (C.Ö.)
İKLİM	(.....) (A.G.)
Güney Fide Üretim ve Paz. AŞ (GÜNEY)	(.....) (M.S.)
UNITED GENETICS	(.....) (H.B.)
DURAN	(.....) (E.D.)
Fidesan Tar. Ür. San. Tic. Ltd. Şti. (FİDESAN)	(.....) (R.K.)
Duranlar Fide San. ve Tic. Ltd. Şti. (DURANLAR)	(.....) (E.DU.)
HISTHIL	(.....) (L.S.)
Fitar Tarım Pazarlama San. ve Tic. Ltd. Şti. (FİTAR)	(.....) (M.N.A.)
Ufuk Fide San. ve Tic. Ltd. Şti. (UFUK)	(.....) (M.K.)
Hedef Antalya Fide Üretim Zirai Ür. ve Tic. Ltd. Şti. (HEDEF)	(.....) (E.K.)
ALTIN	(.....) (S.A.)
ANTALYA TARIM	(.....) (.....) (S.T.)
Ekol Tarım Fidecilik Üretim Pazarlama Turizm İthalat İhracat San. Tic. Ltd. Şti. (EKOL)	(.....) (Ü.C.)
Bereket Fide Tic. Ltd. Şti. (BEREKET)	(.....) (M.Ş.)
TS TARIM	(.....) (S.O.)
Bahar Fide Üretim Gıda Paz. Ltd. Şti. (BAHAR)	(.....) (K.K.)
Sancak Fide Tar. Ür. Tur. İnş. Paz. San. Tic. Ltd. Şti. (SANCAK)	(.....) (R.A.)
Gemsa Tar. Ürünleri Dan. Faal. Zir. Mak. ve Alet. Nak. İnş. San. ve Tic. Ltd. Şti. (GEMSA)	(.....) (G.E.)
Ahmet Ortadal Yenikent Fide (YENİKENT)	(.....) (A.O.)
Martı Fide Çiçekçilik Tarım San. ve Tic. Ltd. Şti. (MARTI)	(.....) (M.C.)
Artes Fide San. ve Tic. Ltd. Şti. (ARTES)	(.....) (R.B.)
Türel Fide Tarım Tur. İnş. ve Tic. Ltd. Şti. (TÜREL)	(.....) (A.T.)
DORU	(.....) (H.Ö)
MARTI	(.....) (İ.C.)
FİDESAN	(.....) (K.F.)
FİDEBİRLİK	(.....) (K.F.)
FİDEBİRLİK	(.....) (H.F.)
MAKİ	(.....) (B.M.)
Dinamik Fide ve Bahçecilik Tarım Ürn. Zirai İlaç ve Alet İnş. Mad. San. ve Tic. Ltd. Şti. (DİNAMİK)	(.....) (E.G.)
Derya Fide Tohumculuk Tarım San. ve Tic. Ltd. Şti. (DERYA)	(.....) (D.E.)
OLYMPOS	(.....) (AY.B.)
ENDER	(.....) (E.A.)
Hisar Fide Ltd. Şti. (HİSAR)	(.....) (S.U.)
Moray Tarım San. ve Tic. Ltd. Şti. (MORAY)	(.....) (C.M.)
Gök Börü İmalat Üretim Fide Tohumculuk İth. İhr. San. ve Tic. Ltd. Şti. (GÖKBÖRÜ)	(.....) (S.D.)

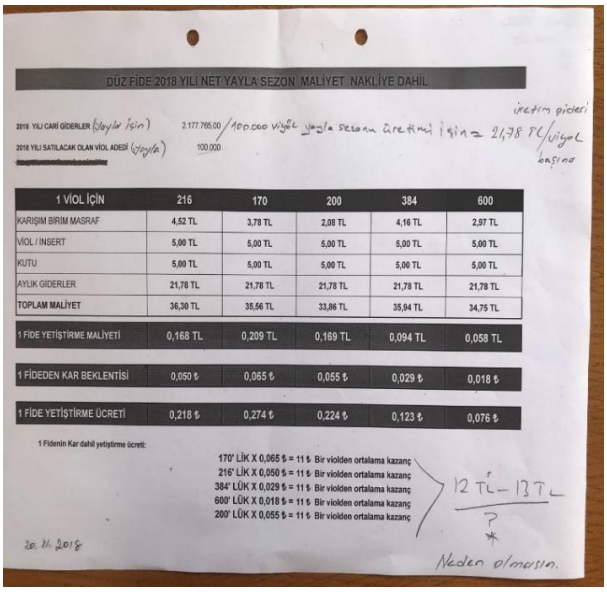
[12] "Aktif" ifadesi ile 4054 sayılı Kanun kapsamında değerlendirilebilecek yönde yazışmaları bulunan teşebbüs yetkilileri/çalışanları kapsamaktadır.

Sezai Coşkun Coşkun Tarım (COŞKUN)	(.....) (S.Ç.)
Akbaş Fide San. ve Tic. Ltd. Şti. (AKBAŞ)	(.....) (K.A.)
Xplant Tohum Fidan Arge Dan. ve Eğitim AŞ (XPLANT)	(.....) (İ.A.T.)
Sun Fide Tarım San. ve Tic. AŞ (SUN)	(.....) (Y.İ.)
Atlas Fide Üretim San. ve Tic. Ltd. Şti. (ATLAS)	(.....) (Ç.Ö.)
Elit Fide Tarımsal Üretim Müh. Tur. İnş. Paz. İth. İhr. San. ve Tic. Ltd. Şti. (ELİT)	(.....) (H.C.)
Ayer Tarım San. ve Tic. AŞ (AYER)	(.....)
KAYA	(.....) (ER.K)
Bey Aksoy Kardeşler Ltd. Şti. (BEY)	(.....) (F.G.)
-[13]	(.....) (Ö.A.)
-[14]	(.....) (M.E.)
-[15]	(.....) (M.K.P.)
DENİZ	(.....) (H.P.)
-[16]	(.....) (S.C.)
-[17]	(.....)

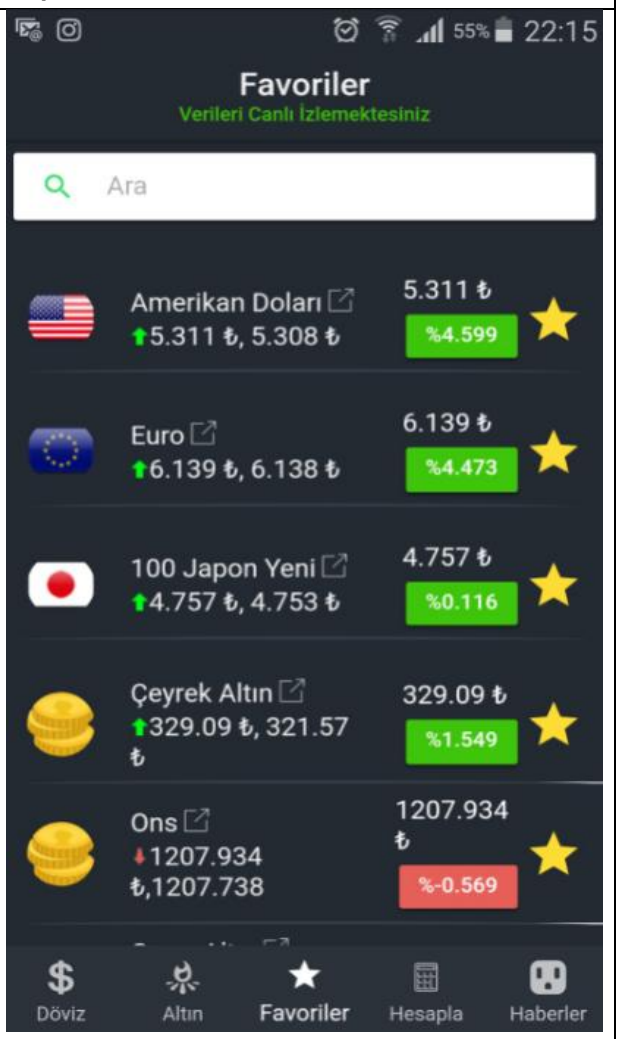
(49) **Delil 1**: 28.09.2015 - 09.10.2024 tarih aralığında aktif şekilde iletişim gerçekleştirilen "*Fideciler Haber Bülteni*" adlı WhatsApp gruplarında yer alan yazışmalara aşağıda yer verilmektedir:[18]

Delil 1/1		
MAKİ	C.Ö. 04.01.2018 (10.58):	 DÜZ FİDE 2018 YILI NET YAYLA SEZON MALİYET NAKLİYE DAHİL 2018 YILI CARİ GİDERLER (Yaylar için) 2.177.765,00 2018 YILI SATILACAK OLAN VİOL ADEDİ (yayla) 100.000 1 VİOL İÇİN 216 170 200 384 600 KARIŞIM BİRİM MAŞRAF 4,52 TL 3,78 TL 2,08 TL 4,16 TL 2,97 TL VİOL / INSERT 5,00 TL 5,00 TL 5,00 TL 5,00 TL 5,00 TL KUTU 5,00 TL 5,00 TL 5,00 TL 5,00 TL 5,00 TL AYLIK GİDERLER 21,78 TL 21,78 TL 21,78 TL 21,78 TL 21,78 TL TOPLAM MALİYET 36,30 TL 35,56 TL 33,86 TL 35,94 TL 34,75 TL 1 FİDE YETİŞTİRME MALİYETİ 0,168 TL 0,209 TL 0,169 TL 0,094 TL 0,058 TL 1 FİDEDEN KAR BEKLENTİSİ 0,050 ₺ 0,065 ₺ 0,055 ₺ 0,029 ₺ 0,018 ₺ 1 FİDE YETİŞTİRME ÜCRETİ 0,218 ₺ 0,274 ₺ 0,224 ₺ 0,123 ₺ 0,076 ₺ 1 Fidenin Kar dahil yetiştirme ücreti: 170' LİK X 0,065 ₺ = 11 ₺ Bir violden ortalama kazanç 216' LİK X 0,050 ₺ = 11 ₺ Bir violden ortalama kazanç 384' LÜK X 0,029 ₺ = 11 ₺ Bir violden ortalama kazanç 600' LÜK X 0,018 ₺ = 11 ₺ Bir violden ortalama kazanç 200' LÜK X 0,055 ₺ = 11 ₺ Bir violden ortalama kazanç 12 TL – 17 Neden olma *Yaylada düz fide maliyet çalışması bizde böyle gözüküyor, anlaşılmayan bir bir konu olursa samiyetle sorabilirsiniz...* *Maşallah, 6 ay- bir sene de vade yaptığımızı düşünürseniz bu fiyatlar size abartılı gelmez sanırım. Bu yıl kurların 4.25'leri bulabileceği tahmin edildiğine göre..*
GÜNEY	M.S. 04.01.2018 (11.19):	*(.....) abi KDV hariç hesaplama değilmi?*
UNITED GENETICS	H.B. 04.01.2018 (11.20):	*(.....) bey, nakliye, amortisman, genel işletme gideri (Muhasebe, satış, üretim harici giderleri, vb.) konulmamış*

[13] İlgili teşebbüsün ünvanı tespit edilememiştir.
[14] İlgili teşebbüsün ünvanı tespit edilememiştir.
[15] İlgili teşebbüsün ünvanı tespit edilememiştir.
[16] İlgili teşebbüsün ünvanı tespit edilememiştir.
[17] İlgili teşebbüsün ünvanı tespit edilememiştir.
[18] Yazışmaları gerçekleştiren kişilerin ait olduğu teşebbüse ilk sütunda yer verilmektedir.

		İlaç , gübre ve ısıtmayı aylık giderlere koyduğunuzu düşünüyorum
MAKİ	C.Ö. 04.01.2018 (11.22):	*Evet*  DÜZ FİDE 2018 YILI NET YAYLA SEZON MALİYET NAKLİYE DAHİL 2018 YILI CARİ GİDERLER (Viyol için) 2.177.765,00 / 100.000 viyöl yayla sezonu üretimi için = 21,78 TL/viyol 2018 YILI SATILACAK OLAN VİOL ADEDİ (viyol) 100.000 1 VİOL İÇİN / 216 / 170 / 200 / 384 / 600 KARIŞIM BİRİM MASRAF / 4,52 TL / 3,78 TL / 2,08 TL / 4,16 TL / 2,97 TL VİOL / İNSERT / 5,00 TL / 5,00 TL / 5,00 TL / 5,00 TL / 5,00 TL KUTU / 5,00 TL / 5,00 TL / 5,00 TL / 5,00 TL / 5,00 TL AYLIK GİDERLER / 21,78 TL / 21,78 TL / 21,78 TL / 21,78 TL / 21,78 TL TOPLAM MALİYET / 36,30 TL / 35,56 TL / 33,86 TL / 35,94 TL / 34,75 TL 1 FİDE YETİŞTİRME MALİYETİ / 0,168 TL / 0,209 TL / 0,169 TL / 0,094 TL / 0,058 TL 1 FİDEDEN KAR BEKLENTİSİ / 0,050 ₺ / 0,065 ₺ / 0,055 ₺ / 0,029 ₺ / 0,018 ₺ 1 FİDE YETİŞTİRME ÜCRETİ / 0,218 ₺ / 0,274 ₺ / 0,224 ₺ / 0,123 ₺ / 0,076 ₺ 1 Fidenin Kar dahil yetiştirme ücreti: 170' LİK X 0,065 ₺ = 11 ₺ Bir violden ortalama kazanç 216' LİK X 0,050 ₺ = 11 ₺ Bir violden ortalama kazanç 384' LÜK X 0,029 ₺ = 11 ₺ Bir violden ortalama kazanç 600' LÜK X 0,018 ₺ = 11 ₺ Bir violden ortalama kazanç 200' LÜK X 0,055 ₺ = 11 ₺ Bir violden ortalama kazanç 12 TL – 13 TL ? Neden olmasın. *Aylık giderler derken, yayla dönemini kapsayan 4 ayın toplam gideri oluyor. Ortalama 100.000 viyöl fide üretimi için. Mart+ Nisan+Mayıs+ Haziran dönemi. Sektörümüzün değerli paydaşları, ülkemizin 2017 eflasyonu % 13 gibi çıktı. Her sektörün ülke enflasyonundan ayrı bir fiyat artış ortalaması olur, bizim fide sektörünün aşağıdaki artışları baz alırsak özel enflasyonu nedir ? Ben fide fiyatıma % 10 koydum" demekle olurmu.. Kullandığımız üretim girdilerinin ağırlıklı ortalamasını alarak bir enflaslasyon hesabı yapmanınızı rica ederim.*
Delil 1/2		
GÜNEY	M.S. 23.05.2018 (11.12):	*Dövizde meydana gelen mega artış sonrasında fide üretim maliyetlerinde % 30'ların üstünde artış gerçekleşmiştir. Fide Taşıma Kutularına gelen zam son bir yılda % 100 olmuş ve neredeyse üretimdeki en büyük masraf kalemimiz olan işçilik ücretlerine rakip olmuştur. Tarım sektörümüzün diğer halkaları olan Tohum,İlaç ve gübrede fiyat artışlarıyla ilgili haraketli günler yaşanırken. Fide Birlik Yönetim Kuruluna rica etsek önümüzdeki günlerde profesyonel bir maliyet analizi ve fiyat oluşturma konulu bir toplantı organizasyonu gerçekleştirilebilir mi ? Selamlar*
YENİKENT	A.O. 23.05.2018 (11.14):	*Yıl başında toplantı yapıldı bir faydasını gördünümü*
GÜNEY	M.S. 23.05.2018 (11.16):	*(.....) bey selam haklısınız ama satış yaparken en azından ne kadar zarar ettiğini bilirler.*
YENİKENT	A.O. 23.05.2018 (11.30):	*Mesele yapılan ve alınan kararlara uymak*

		Alınan kararlar 12 saat içinde değişerek millet birbirini kırarak fiyat verdi *Haydi bundan sonra yapsınlar*
DURAN	E.D. 23.05.2018 (12.35):	*Selamlar. Gerçek değerler ortaya konsun, konuşulsun. Tüm bunların karşısında satabilen isterse bedava satsın.*
MARTI	M.C. 23.05.2018 (12.41):	*Maliyet Hesabı Önemli...!*
ARTES	R.B. 23.05.2018 (13.15):	*Aynen katılıyorum bazı kalemlerde rekabet yüzünden verdiğimiz fiyatlar zarar yazıyor*
YENİKENT	A.O. 23.05.2018 (13.18):	*Fideleri verdiğimiz Kişiler teşekkür mü edecek Duaları mı kurtaracak* *Bizim şu an yaptığımız işin detayı* *Tohumunun tohumunu sat* *İnsörtçünün insörttün sat* *Kutusunun kutusunu sat* *Eeee bize ne kaldı* 😇😇
TÜREL	A.T. 23.05.2018 (13.47):	*Bankaralara olan finansman ve amortisman giderlerini de düşünürsek bir hayli zor bir süreçte olduğumuz ortada.*
YENİKENT	A.O. 23.05.2018 (13.50):	*Bu yıl boşa çalıştık*
FİDESAN	R.K. 23.05.2018 (16.16):	*Sayın Üyemiz,* **30 Mayıs 2018* Çarşamba günü, saat 14.00'de, The Marmara Otel'de, Antalya Bölgesi FİDEBİRLİK Üye Temsilcilerinin katılımı ile "Döviz Kurlarındaki Gelişen Durumun Fide Sektörüne Etkisi, Maliyet Analizi ve Finansal Yönetim" konulu bir istişare toplantısı yapılacaktır.* *Toplantı bitiminde geleneksel iftar yemeğimizi gerçekleştireceğiz.* *Katılım durumunuzu *25 Mayıs 2018 Cuma günü mesai bitimine kadar* Birlik Sekreteryasına bildirmenizi önemle rica ederiz.* *Saygılarımızla*
Delil 1/3		
MAKİ	C.Ö. 18.06.2018 (13.11):	*Merhaba arkadaşlar, bu yıl biberler başta olmak üzere sahil seracılığında virüs proplemleri çok olacağa benzer, Fide Birlik olarak ortak bir karar alıp fidelikten müstahsil tarafından kontrol edilip teslim alınan bir fidenin virüsle ilgili hiç bir şikayetin kabul edilmeyeceğini ilan etmeliyiz. Fidelikler, bilbortlar vs. geniş duyurumlar, ilanlar yapılabilir...* *Birde sahaya dönüp serada virüs proplemi kovalayacak olursak bu işin içinden çıkılmaz, hiç bir hatırlı müşteriye iltimas geçip silme yapmamalıyız, eğer bir alıştırırsak bunun sonu gelmez, biz bu işen bir şey öğrenemeyiz. Bir trips enfeksiyonu 5 saat içinde olabiliyorsa ve 6 gün sonra biber bitkisinde gözle görülür hale geliyorsa iş çok kritik demektir. Sipariş anında müstahsil bu şartları kabul ediyorsa ve bu*

		durumu bilerek fide yazdırıyorsa sipariş kabul edeceğiz.
DORU	H.Ö. 18.06.2018 (13.36):	*Haklısın (.....) Abi. Duyuru işinde de en çok pazarlama ve satıştaki arkadaşlara iş düşüyor.*
-	-[19] 18.06.2018 (15.01):	👍
DURAN	E.D. 18.06.2018 (15.31):	👍
MARTI	M.C. 18.06.2018 (15.33):	*Aynen katılıyoruz* 👍
MARTI	İ.C. 18.06.2018 (15.39):	👍
Delil 1/4		
UNITED GENETICS	H.B. 06.08.2018 (22.16):	 *An itibariyle durum* *Hepimiz batıyoruz,aynı gemideyiz. Herkes sen, ben demeden birlikte hareket etmelidir.*
ARTES	R.B. 06.08.2018 (22.18):	*Katılıyorum*
DURANLAR	E.DU. 06.08.2018 (22.21):	*Aynen zam yaptık bir ay önce yetiştiricilik fiyatlarına ama o da eridi herkes iyi hesap yapmalı*
ARTES	R.B. 06.08.2018 (22.18):	*Ortalama yetiştirme fiyatlarına herkesin uyması lazım birbirimizi eritmenin bir anlamı yok zararına üretim yapmanında bir anlamı yok*
SANCAK	R.A. 06.08.2018 (22.23):	✋✋

[19] İlgili kişiye ait bilgilere ulaşılamamıştır.

UNITED GENETICS	H.B. 06.08.2018 (22.25):	*Siparişi aldıktan sonra, daha malı sevk etmeden zarar yazıyor. Birde tahsilat zamanını düşününce durum çok kötü. Bir birimizi kırmak sektöründe sonu olacak.*
Delil 1/5		
HISTHIL	L.S. 08.08.2018 (10.52):	*Arkadaşlar merhaba, bende herkes gibi yazışmaları takip edenlerdenim, tüm paylaşımlar gayet iyi bir şekilde yaşanılanları özetliyor ama bizlerin bu paylaşımlardan da yararlanarak aksiyon alması gerekmez mi? Ülke geneli yaşanılan enflasyon artışı nedeniyle tüm tarım ürünlerinde sebze başta olmak üzere fiyat artışları oldu. Görüldüğü üzere enflasyon artışı ve döviz kurlarındaki artışlar beraberinde sektörümüzde belirsizlik ve ekonomik kaygıları tetikledi. Bu durum ciddi fiyat rekabetindeki fidelikler için daha da zorlayıcı şartlar oluşturabilir. Bunun önüne geçmek ve ekonomik anlamda zor durumlara düşmemek adına bir toplantı düzenlenmesi ve artan maliyetlere vurgu yapılması gerekmez mi? Saygılar, (.....)*
YENİKENT	A.O. 08.08.2018 (10.57):	*(.....) bey haklısın lakin alınan kararlar toplantıdan 2 saat sonra herkes unutuyor Bunu 6 ocaktaki toplantıda gördük*
GÜNEY	M.S. 08.08.2018 (11.02):	*Herşeye rağmen düzenlenen her toplantı sonrasında sektörümüzde az yada çok fiyat artışları oldu . Bunun yanındane yazıkki amatör yönetilen ve hesap makinesiyle irtibatı olmayan bazı işletmeler ezber ettikleri fiyatları telaffuz etmeye devam ediyorlar. Maliyet analizini tekrar anlatmakta fayda var. Saygılar.*
DORU	H.Ö. 08.08.2018 (11.07):	*(.....) Bey aynen katılıyorum. İlaveten kur ve faiz baskısının yoğun olduğu dönemlerde vadelerin de gözden geçirilmesi gerektiğini düşünüyorum.*
MAKİ	C.Ö. 08.08.2018 (11.16):	*Fidecilik vadeli satışlarla yapılan bir iş olmasa her türlü fiyatlama davranışı bir ölçüye kadar rasyonel olarak kabul edilebilir. Vadeli satışlarda kimse önünü net göremez, piyasada var olabilmek için herkez bile bile bu oyuna giriyor, rüzgar nere savurursa..*
DORU	H.Ö. 08.08.2018 (11.19):	*Katılıyorum. Kısa vade, düşük risk. Bizi ayakta tutacak çizgi.*
MAKİ	C.Ö. 08.08.2018 (11.22):	*Evet,*
YENİKENT	A.O. 08.08.2018 (11.26):	*Tedarikçi firmaların satış elamanı gibiyiz*
-	(.....) [20]08.08.2018 (11.51):	*Bu saatten sonra fiyat listelerini değiştiremeyiz ama vadelerle ilgili karar alma şansımız halen mevcut*
YENİKENT	A.O. 08.08.2018 (11.54):	*Bence fiyat değişimi içinde vade içinde tam zamanı*

[20] İlgili kişiye ait bilgilere ulaşılamamıştır.

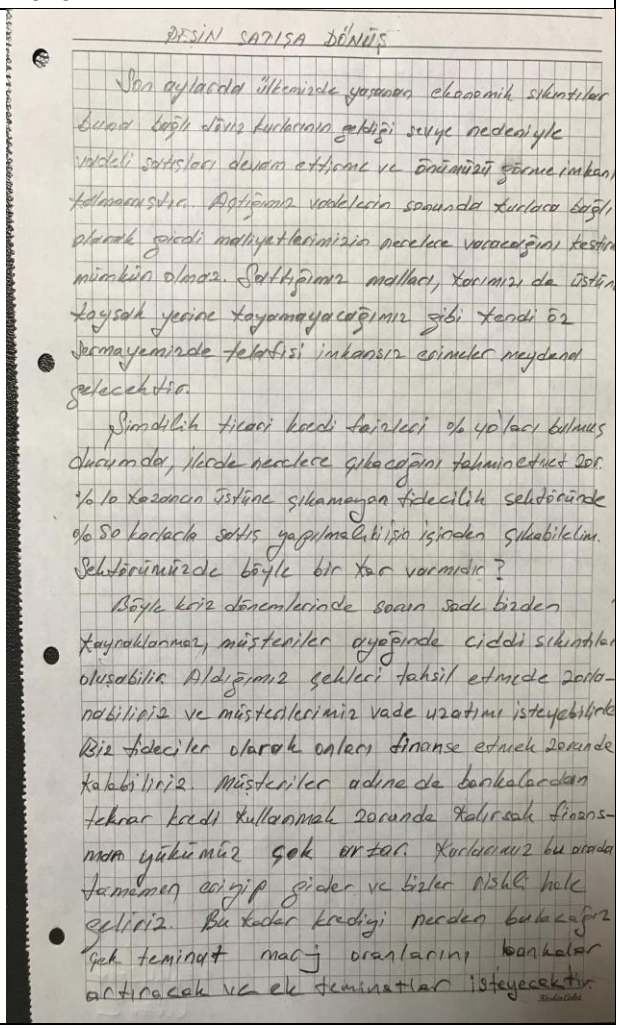
GÜNEY	M.S. 08.08.2018 (12.03):	*Yıllardır çalıştığımız ödemelerini anlaşma şartlarına uygun şekilde yaptığımız tedarikçi firmalardan herhangi bir tanesi fiyat değişikliği yapmadan bize mal veriyormu..?*
Delil 1/6		
FİDESAN	R.K. 10.08.2018 (14.56):	*Sevgili sektör temsilcilerimiz* *Her yaptığımız istişare toplantımızda üstüne basa basa söylediğimiz noktaya gelmiş bulunuyoruz.Uygulanan fiyat ve vadelerle geldiğimiz durum budur.Yetiştirme fiyatlarımızı Euro ve dolar cent üzerinden belirleyip tahsilat yöntemlerimizde de köklü bir değişikliğe gitmemiz gerekiyor.Bunun arkasından gelecek ikinci dalga da Ziraat bankasının izleyeceği yol dua edelim korktuğumuz başımıza gelmesin*
-	-[21] 10.08.2018 (15.03):	*İzmir Fide olarak bugün ve önümüzdeki 3 gün boyunca Müşterilerimize şunu söylüyoruz.* *Peşin alımlarda fiyatımız sabittir Satış yapabiliriz. Vadeli alımda satışımız durudurulmuştur.*
Delil 1/7		
FİDESAN	K.F. 12.08.2018 (23.05):	*En güzeli. Şu anda 1 yıl vadeyle çalışmanin bedelinin ne kadar ağır olduğunu en derin hisseceğimiz zamandayiz maalesef. Bu nedenle, tüm sektörün acilen ve kesin kararlilikla peşine dönmesi gerekir. Tabi bu söylediğim bu krizden ayakta cikabilenler icin gecerli.*
Delil 1/8		
MAKİ	C.Ö. 25.08.2018 (16.50):	*Fide Birlik yönetimi olarak "güncel ekonomik gelişmelerin sektörümüze etkileri" diye bir toplantı tertip edilebilir..* *Bu saatten sonra fiyat listesi çıkarıp fiyatları sabitlemek doğru değil, ilaç bayileri gibi müşteri ne zaman öderse ona göre günü birlik fiyat vermek gerek..: 6 ay sonrasına sabit fiyat anlaşma yapmak akıl dışı olur..*
FİTAR	M.N.A. 25.08.2018 (17.39):	*Finans kurumları; 20 yıla kadar fiyat verebiliyorlar.* *Çünkü onlar FİNANS KURUMU.* *Biz ÜRETİM KURUMUYUZ.* *Hem de FİDE ÜRETİMİ. Yani canlı materyal.* *En fazla bir hafta sonrası için fiyat verebilmemiz gerekiyor.* *Selamlar ve sevgiler hepinize.* *(.....)* *FİTAR FİDE*
DENİZ	H.P. 25.08.2018 (18.14):	*(.....) Bey biz anladığım kadarıyla fiyatlamaya takılmış durumdayız ama bence asıl sorunumuz VADE, bizler o 6 ay vade vermiş bende 8 ay 10 ay 12 ay vade yapıyorum*

[21] İlgili kişiye ait bilgiler tespit edilememiştir.

		demeyi bırakırsak daha kısa vadelerde iş yaparsak ve paramızı erken tahsil edebilirsek yaşadığımız bu sıkıntılardan daha az etkileniriz diye düşünüyorum
ARTES	R.B. 28.08.2018 (18.16):	*Büyük sermayeli fiddliklerin bunu yapma şansı yok diye tahmin ediyorum vadeli vermeden ayakta duramazlar*
DENİZ	H.P. 25.08.2018 (18.19):	*O zaman boşa konuşuyoruz. sonuç; büyük sermayeli fidelikler vade açacak, küçük sermayeli fideliklerde fiyat indirecek Bu kadar basit*
ARTES	R.B. 28.08.2018 (18.26):	*Aynen öyle onlar tohum fiyatlarınıda alırken kemdi belirliyor satışı ve vadeyide* *Üretim alanı az olan fideliklerin zaten para kazanamamasının sebebi tohumu pahalı almaları aynı zamanda büyük fideliklerin düşük fiyatlarına sende uymak zorunda kalmak burada iş tohumcuların adaletsiz fiyat uygulamaları*
YENİKENT	A.O. 28.08.2018 (18.29):	*Herkes neyi nasıl satacağını biliyor* *Vadeleri kaldıralım iş tamam*
DORU	H.Ö. 25.08.2018 (18.30):	*(.....) bey son noktayı koydu* 👍 *Bizler bu vadelerde iş yapmaya devam edersek listede değiştirsek fiyatlamayı da günlük yapsak hiçbir anlam ifade etmez*
FİTAR	M.N.A.25.08.2018 (18.33):	*Sevgili Arkadaşlar,* *Ben aranıza katıldığım günden beri, ÜRETTİĞİMİZ FİDEYİ VADELİ VEREMEMELİYİZ, diye inancımı her ortamda dile getirmeye çalıştım.* *Halen aynı kanıdayım.*
YENİKENT	A.O. 28.08.2018 (18.34):	*Vadeli satışta kar zarar belli değil günü kurtar sonra* *Çiftçi öyle uyanıki topu topu 120 civarında fideligiz bizlerle resmen oynuyor*
SANCAK	R.A. 25.08.2018 (18.34):	👍
MAKİ	C.Ö. 28.08.2018 (19.00):	*Evet*
UFUK	M.K. 28.08.2018 (20.52):	*Arkadaşlar hep boş konuşuyoruz hiç bir zaman bizler fideciler olarak fide birliği bir birliğimiz var yaptırıcı özelliği olsa çözüm üretirler ama boş UfukFide (.....) Bey*
YENİKENT	A.O. 28.08.2018 (20.55):	*(.....) bey ocak başı toplantıya katıldıysanız hatırlayın toplantı bitti 3 saat sonra konuşulan fiyatlar alağı çekildi* *Sorunu kendimizde arayalım*
UFUK	M.K. 28.08.2018 (20.57):	*Çok doğru söylüyorsun herşey içimizde*
YENİKENT	A.O. 28.08.2018 (20.58):	*Sanki malımız işimiz başınıza bela bu nedir*
UFUK	M.K. 28.08.2018 (20.59):	*(.....) bey yanlış meslek mi seçtik diye düşünüyorum artık*
YENİKENT	A.O. 28.08.2018 (21.02):	*Hayır hayır mesleğimiz gerçekten güzel* *Ancak biz kendimiz ayağa düşürdük*
UFUK	M.K. 28.08.2018 (21.03):	*Evet çok ayağa düştük bir ağırlımız olmalı*

Delil 1/9		
HEDEF	E.K. 29.08.2018 (12.03):	*Fide Birlik yönetimi güncel ekonomi gelişmelerin sektörümüze etkileri diye bir toplantı düzenlenmesini isterim çünkü fiyatları sabitlemek mümkün değil ve bunca artışlara rağmen çiftçilere cüzi rakamlarla teklifler verildiği duyuluyor Ve her ürün heryerde büyük ara farkla fiyatlar dönüyor*
-[22]	M.K.P. 29.08.2018 (12.19):	*Pembe hayaller vardı, pembesi gitti azı kaldı.*
HISTHIL	L.S. 29.08.2018 (15.40):	*ABD merkezli yatırım bankası JP Morgan, Türkiye'nin Temmuz 2019'a kadar ödemesi gereken toplam dış borcun 179 milyar dolar olduğu tahmininde bulundu. Banka, bunun Türkiye'nin gayrısafi yurtiçi hasılasının yaklaşık dörtte birine tekabül ettiğini, bu durumun da ekonomide keskin bir küçülme riski yarattığını belirtti.*
FİDESAN	R.K. 29.08.2018 (16.28):	*Değerli üyemiz. Sizler gibi yönetim olarak bizler de whatsapp bültenini izliyoruz. Ekonomik gelişmelerin alarme ettiği sektörümüz tabii ki zor günler geçiriyor. Bunu işletme sahibi bizler de yaşayarak görüyoruz. Bu kritik günlerde bazı üyelerimiz sürekli mevcut ekonomik durumu değerlendirme toplantıları talep ediyor. Şunu hatırlatmak isterim; konuya ilişkin ilk toplantıyı bu yıl 30 mayıs tarihinde the marmara otelinde geniş bir katılımla yaptık. İkinci toplantıyı 7 Ağustosta beypazarında 24 üyemizin katılımı ile gerçekleştirdik. Görüştüğümüz konular hep sektörün ekonomisi ve fiyat iyileştirmeleri oldu. Bu toplantıların yararı oldu mu? Bunu katılımcıların takdirine bırakıyorum.*
AKBAŞ	K.A. 29.08.2018 (19.36):	*Fidebirlik deniliyor ancak yönetim elinde sihirli bir değnek yok,piyasayı düzeltsin,çözüm kendi ticaretimizi iyi analiz etmekten geçiyor. 5 ay önceki fiyatları geçerli olan fidelik yok, girdilerde ki artışı herkes yansıttı ve müşterisinin potansiyeli ve ödeme koşullarına göre fiyat belirledi. Yapılan ticarette vade farkı valörünü varsa özsermaye karşılayacak, özsermaye yoksa bankadan krediye devam.... Ticaret hacmi arttıkça banka da yeterli gelmeyecek.* *Sonuç: satış yaptığın vaden (sermayen yoksa) alım yaptığın tedarikçi firma vadesini geçmeyecek. Çalışma kapasitesini düşüreceksin;masrafları çıkartalım diye, uzak vade sallayan ama sağlam müşterileri elemekle başlayacaksın. Sallamacıları sen ele ben ele 5 6 fidelik elediği an, işte o zaman*

[22] İlgili teşebbüsün ünvanı tespit edilememiştir.

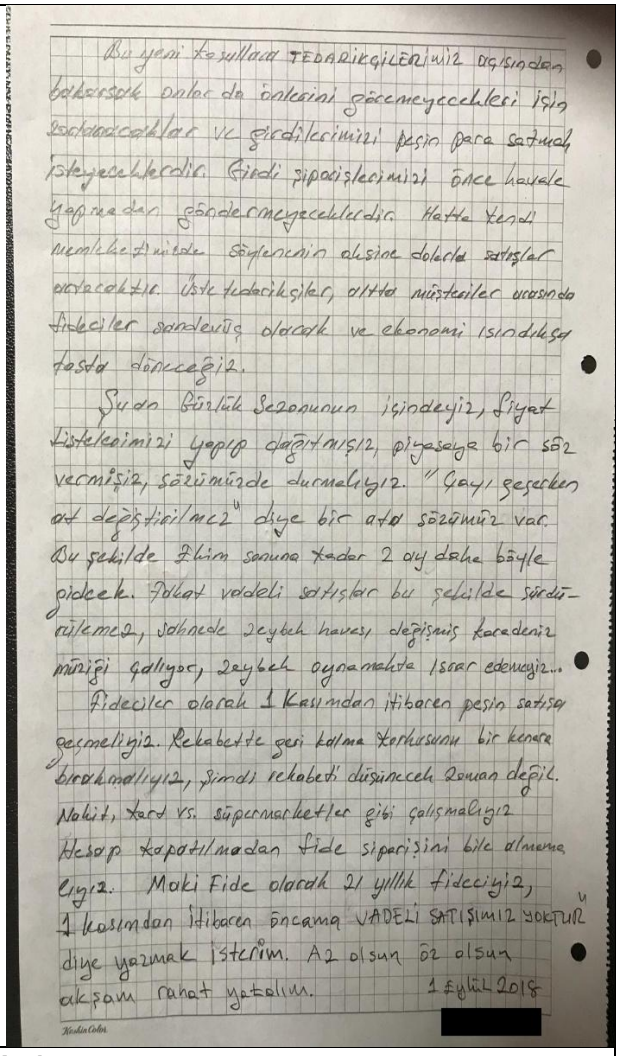
		önümüzü görebiliriz. Herkese bol tahsilatlı işler....
YENİKENT	A.O. 29.08.2018 (19.48):	*(.....) cim toplantılarda herkes susuyor bizler Öner'i sunup arkasında durursak yönetim bişeyler yaparkanatindeyim katıldığım toplantılarda bunu göremedim*
AKBAŞ	K.A. 29.08.2018 (19.48):	*0.11 0.12 krs marulun (sadece bir örnek) satıldığı bir piyasada biraz reel rakamlar ortaya konmuş olsa belki herkes uygulama çabasında olur duydugum kadarıyla 0.16 gibi bir rakam açıklanmış. Bu rakamları belirlerken alt limit koyup üst sınırı fideliğin sunduğu hizmete göre üstüne çıkabilirsiniz dersiniz. Toplantılar malesef verilen paralar boşa gitmesin gidelim otelde takılalım diye katılım sağlanan toplantılar. Sonuçta serbest piyasa kimse kimsenin ticaretine karışamaz. Birlik olunup hareket edilecekse alt limitler ve maliyetler reel degerlendirilmeli derim*
Delil 1/10		
MAKİ	C.Ö. 31.08.2018 (17.58):	

DESEN SATIŞA DÖNÜŞ

Son aylarda ülkemizde yaşanan ekonomik sıkıntılar Euro bağlı Dolar kurlarının gelmiş olduğu seviye nedeniyle vadeli satışları devam ettirme ve önümüzü görme imkanı kalmamıştır. Aldığımız vadelerin sonunda kurlara bağlı olarak gerçek maliyetlerimizin nereleye varacağını tespit mümkün olmaz. Sattığımız malları, kazancımızı da üstüne koyarak yerine koyamayacağımız gibi kendi öz sermayemizde telafisi imkansız zararlar meydana gelecektir.

Şimdilik ticari kredi faizleri %40'ları bulmuş durumda, ilerde nereleye çıkacağını tahmin etmek zor. %10 kazancın üstüne çıkamayan fidecilik sektöründe %50 kârlarla satış yapılmalı bu işten çıkabilelim. Sektörümüzde böyle bir kar varmıdır?

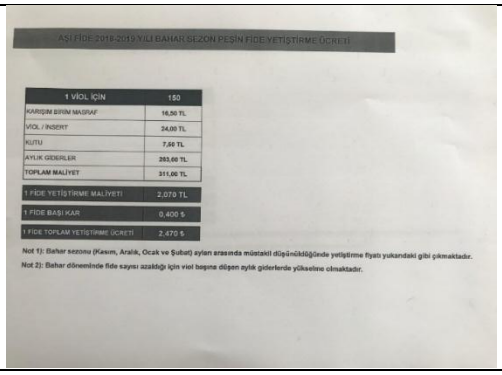
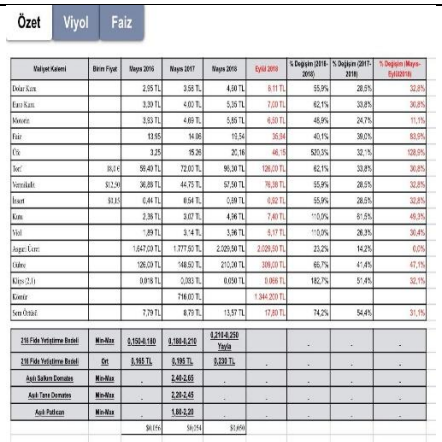
Böyle kriz dönemlerinde sanırım sadece bizden kaynaklanmayan, müşteriler ayağında ciddi sıkıntılar oluşabilir. Aldığımız çekleri tahsil etmede zorlanabiliriz ve müşterilerimiz vade uzatımı isteyebilirler. Biz fideciler olarak onları finanse etmek zorunda kalabiliriz. Müşteriler adına da bankalardan tekrar kredi kullanmak zorunda kalırsak finansman yükümüz çok artar. Kârlarımız bu arada tamamen eriyip gider ve bizler NAKİT hale geliriz. Bu kadar kredi nereden bulacağız? Çek teminat maaş oranlarını bankalar artıracak ve ek teminatlar isteyecektir.

		 Bu yeni dönemde TEDARİKÇİLERİMİZ açısından bakarsak onlar da önlerini göremeyecekleri işin başındalar ve çiftçilerimizi peşin para satmak isteyeceklerdir. Çiftçi siparişlerimizi önce havale yapmadan göndermeyeceklerdir. Hatta kendi memleketimizde geleneğin aksine dolarla satışlar olacaktır. Üst tedarikçiler, altta müşteriler arasında fideciler sandviç olarak ve ekonomi ısındıkça tasta döneceğiz. Şuan Birlik Sezonunun içindeyiz, Fiyat listelerimizi yapıp dağıtmışız, piyasaya bir söz vermişiz, sözümüzde durmalıyız. "Çayı geçerken at değiştirilmez" diye bir atasözümüz var. Bu şekilde Ekim sonuna kadar 2 ay daha böyle gidecek. Fakat vadeli satışlar bu şekilde sürdürülemez, sokakta zeybek havası değişmiş karadeniz müziği çalıyor, zeybek oynamakta israr edeceğiz.. Fideciler olarak 1 Kasımdan itibaren peşin satışa geçmeliyiz. Rekabette geri kalma korkusunu bir kenara bırakmalıyız, şimdi rekabeti düşünecek zaman değil. Nakit, kart vs. süpermarketler gibi çalışmalıyız Hesap kapatılmadan fide siparişini bile almama eğiz. Maki Fide olarak 21 yıllık fideciyiz, 1 Kasımdan itibaren önceme VADELİ SATIŞIMIZ YOKTUR diye yazmak isterim. A2 olsun Ö2 olsun akşam rahat yatalım. 1 Eylül 2018
Delil 1/11		
-	İk (.....) [23]01.09.2018 (16.28):	*(.....) Abicim, bu konuda doğru söylüyorsun ama bizim peşine geçmemiz ya da fiyat istikrarımıza özel yasa çıkma ihtimali olmadığına göre bizim bu işi bireysel olarak yapmamız gerekiyor. Herkesin peşine geçmek için ön şartı piyasanın geçmesi. Önce piyasa geçecek o firma piyasaya uyum sağlayacak. Herkesin beklentisi bu olduğu için kimse de geçmiyor. Çünkü ilk geçenler müşteri, ciro, üretim vs. kaybetme durumuyla karşı karşıya gelecek. Herkes istiyor ki hiç kaybı olmadan düzen değişsin. Maalesef her güzel şeyin bir bedeli vardır. Bu bedeli ödemeyi göze almazsanız sadece sızlanırsınız. Ben 3 yıl önce bu bedeli ödemeyi göze aldım ve hiç de pişman değilim. Bugün müşteri kaybetmekten korkanlar gelecekte mal varlıklarını kaybedecekler. Bu cümlemin anlamı batmak değil yanlış anlaşılmasın. Ama paranın bu kadar değerli olduğu bir ortamda özsermayeden yemek de kaybetmektir.*

[23] İlgili kişiye ait bilgilere ulaşılamamıştır.

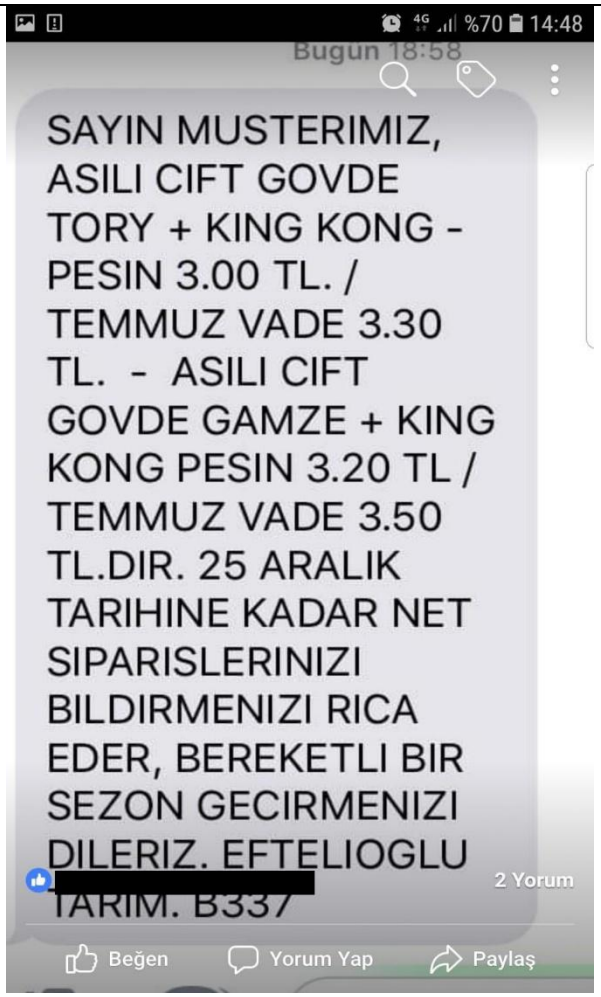
FİTAR	M.N.A.01.09.2018 (16.41):	*İkimizin de tepitleri doğru.* *Fiyat konusunda konuşacak hiçbir şey yok aslında.* *Ben 5 yıldan beri söylüyorum ve 2 yıldan beri de giderek uygulamaya çalışıyorum.* *FİNANS KURUMLARINA KİM BAŞVURURSA VURSUN DEĞİŞİK KOŞULLARDA OLMAK ÜZERE KREDİ ALABİLİR.* *Bizim müşterilerimiz de kredi bulmak için FİNANS KURUMLARINA başvurmalıdırlar.* *Çünkü bizler de yani Fide firmaları da öyle yapıyoruz. Kredi için FİNANS KURUMLARINA BAŞVURUYORUZ.* *Fideciler olarak, üretim yapıp üreticilere verdiğimiz Fidelerin tutarını almayışımız, maddenin tabiatına* *Aykırıdır* *Ürettiğimiz fideleri 1 hafta sonra bile geri alıp başka birine satmamız mümkün değil. Fidelikler içinde Finans yönünden çok güçlü olan varsa, elbette üreticilere kredi vermesi mümkündür, bu bir tercihtir. Ama üretim yapıp, hele birde canlı olan FİDE ÜRETİMİ yapıp masrafını alamamak anlaşılabilir bir şey değil.* *Ben son iki yolda Kapasitemin 1/10 una kadar düştüm. Sadece vadesiz ödemeyi kabul edenleri seçtiğim için.* *Tüm arkadaşlara en içten selam ve sevgilerimi gönderiyor, kolaylıklar diliyorum.*
-	İk (.....) [24]01.09.2018 (16.43):	👍 *Teşekkürler (.....) Abi*
FİTAR	M.N.A.01.09.2018 (16.43):	👍
FİTAR	R.K. 01.09.2018 (16.58):	*Arkadaşlar Sizlere soruyorum kaçımız doğrudan çiftçiye satış yapıyoruz . Baktığımızda siparişlerimizin tahsilatlarının çoğunu ya komisyonculardan ya da ilaç bayilerinden onlara belirli iskontolar vererek yapıyoruz. Niye bizler sektör olarak bu kişilere finansörlük yapıyoruz ki . Hepberaber diyebiliriz biz teslimatlarımızı peşin yapıyoruz sizler müşterilerinize uygun gördüğünüz oranda vade farkı koyarak sezon içerisinde tahsilatlarınızı yapabilirsiniz.Keza aynı şekilde doğrudan sipariş veren müşteriye de bunu demek zor olmasa gerek.*
Delil 1/12		
SANCAK	R.A. 05.09.2018 (15.56):	*Arkadaşlar naçizane fikrimi paylaşmak zorundayım. (.....) abinin hesaplamasına göre maaliyete %10 karla fide satacağız. Kimse kusura bakmasın. Yaptığımız işle %10 karla ayakta duramayız. Zaten bu yüzden her sene birkaç fidelik kapanmak zorunda kalmıştır. Bu*

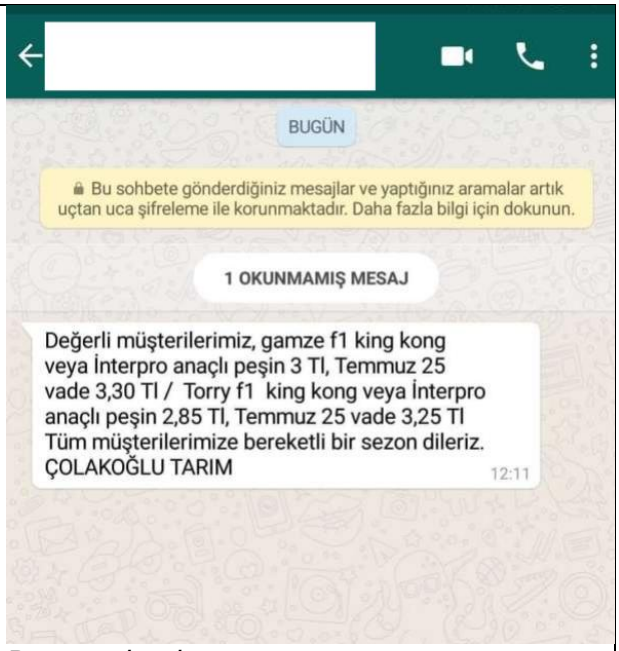
[24] İlgili kişiye ait bilgilere ulaşılamamıştır.

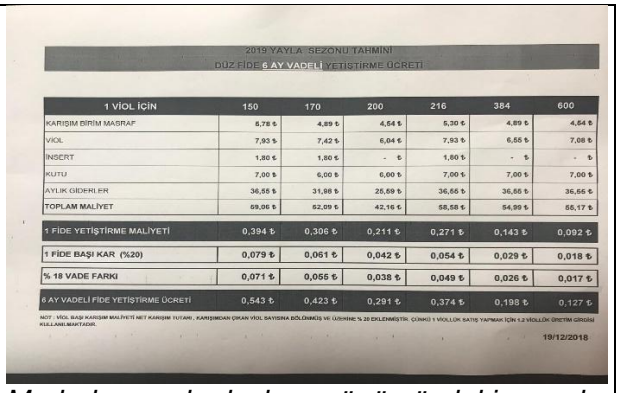
		iş minimum %50 karla yapılır. İster peşin ister vaadeli. Biz mal alıp satmıyoruz. Üretip satıyoruz. Yaptığımız işte risk çok fazla. Yoksa sonumuz hayr olmaz.
MAKİ	C.Ö. 05.09.2018 (16.44):	*Önümüzü görenediğimiz için peşine döneceğiz, peşin satsak bile maliyetler bu.,*
ARTES	R.B. 05.09.2018 (16.49):	*Değerli büyüklerimiz ve sektörde önde gelen abilerimiz;* *Açık ve net ne yapmamız gerekiyor % kaç zam yapacaz asgari bunu net bir dille söylerseniz tüm viyol çeşitlerinin olması gereken yetiştirme fiyatları net olarak yazın ve bizlerde hem fikir olup olmayacağımızı beyan edelim ve bir ortak nokta da mütabık kalalım lütfen*
MAKİ	C.Ö. 05.09.2018 (17.14):	 AŞI FİDE 2018-2019 YILI BAHAR SEZON PEŞİN FİDE YETİŞTİRME ÜCRETİ 1 VİOL İÇİN 150 KARIŞIM BİRİM MASRAF 16,50 TL VİOL / INSERT 24,00 TL KUTU 7,50 TL AYLIK GİDERLER 283,00 TL TOPLAM MALİYET 311,00 TL 1 FİDE YETİŞTİRME MALİYETİ 2,070 TL 1 FİDE BAŞI KAR 0,400 $ 1 FİDE TOPLAM YETİŞTİRME ÜCRETİ 2,470 $ Not 1): Bahar sezonu (Kasım, Aralık, Ocak ve Şubat) aylarının arasında müşteki düşünüldüğünde yetiştirme fiyatı yukarıdaki gibi çıkmaktadır. Not 2): Bahar döneminde fide sayısı azaldığı için viol başına düşen aylık giderlerde yükselme olmaktadır.
DENİZ	H.DE. 05.09.2018 (17.30):	*(.....) Bey sizin çalışmanızda çıkan fiyatlarda Fethiye'de aşılı Seyran satılıyor*
MAKİ	C.Ö. 05.09.2018 (17.41):	*Bu kurlarla hesap ortada, serbest piyasa, isterse malını bedava verir, biz karışamayız. Günün sonunda elde ne kalır gider bilemeyiz, bu koşullarda...*
Delil 1/13		
HEDEF	E.K. 08.09.2018 (12.38):	*Bugüne kadar değindiğimiz konuların en mantıklısının istişaresini yapıyoruz bence kapora, mümkün oldukça kısa vade ve nakit.*
BAHAR	K.K. 08.09.2018 (12.41):	*Artık işletmelerimizi bu görünmeyen.zararlardan korumalıyız.bicak kemiğe dayandı.. bu kriz bir fırsat olarak değerlendirilmeli.satislar da artık evrak ve nakit.dönemi başlamalı...*
YENİKENT	A.O. 08.09.2018 (12.41):	*(.....) bey kesinlikle haklısın*
Delil 1/14		
ALTIN FİDE	S.A. 09.10.2018 (14.46):	 Özet Viyol Faiz Maliyet Kalemi / Birim Fiyat / Mayıs 2016 / Mayıs 2017 / Mayıs 2018 / Eylül 2019 / % Değişim 2016-2018 / % Değişim 2017-2018 / % Değişim (Mayıs-Eylül 2018) Dolar Kuru / 2,95 TL / 3,58 TL / 4,80 TL / 6,11 TL / 35,9% / 28,0% / 32,8% Euro Kuru / 3,30 TL / 4,00 TL / 5,26 TL / 7,03 TL / 62,1% / 33,8% / 36,8% Motorin / 3,53 TL / 4,69 TL / 5,85 TL / 8,30 TL / 65,9% / 24,7% / 11,7% Fuel / 12,95 / 14,98 / 19,54 / 30,94 / 40,1% / 30,0% / 83,9% Ün / 3,25 / 15,38 / 20,16 / 46,15 / 520,3% / 32,1% / 128,9% İşçi / 39,41 TL / 50,40 TL / 72,00 TL / 90,30 TL / 126,00 TL / 62,1% / 33,8% / 36,8% Vermikalit / 512,00 / 36,88 TL / 44,75 TL / 57,50 TL / 76,38 TL / 55,9% / 28,5% / 32,8% İnsert / 33,15 / 0,44 TL / 0,54 TL / 0,69 TL / 0,92 TL / 55,9% / 28,5% / 32,8% Kum / 2,36 TL / 3,07 TL / 4,96 TL / 7,40 TL / 110,0% / 61,5% / 49,3% Viol / 1,89 TL / 2,14 TL / 3,36 TL / 6,17 TL / 110,0% / 26,3% / 36,4% Asgari Ücret / 1.647,00 TL / 1.777,50 TL / 2.029,50 TL / 2.029,50 TL / 23,2% / 14,2% / 0,0% Gübre / 126,00 TL / 148,50 TL / 210,30 TL / 309,00 TL / 66,7% / 41,6% / 47,1% Kükre (2,1) / 0,018 TL / 0,033 TL / 0,050 TL / 0,068 TL / 182,7% / 51,4% / 32,1% Kömür / / 716,00 TL / / 1.344,00 TL / / / / Son Ürün / 7,79 TL / 8,70 TL / 13,57 TL / 17,80 TL / 74,2% / 56,4% / 31,1% 2'li Fide Yetiştirme Bedeli / Min-Max / 0,150-0,160 / 0,190-0,210 / 0,210-0,250 Yayla / - / - / - / - 2'li Fide Yetiştirme Bedeli / Ort / 0,155 TL / 0,195 TL / 0,230 TL / - / - / - / - Aşılı Salkım Domates / Min-Max / - / 2,40-2,65 / - / - / - / - / - Aşılı Tane Domates / Min-Max / - / 2,20-2,45 / - / - / - / - / - Aşılı Patlıcan / Min-Max / - / 1,80-2,20 / - / - / - / - / -

Delil 1/15		
ANTALYA TARIM	S.T. 10.10.2018 (17.19):	*(.....) başkan merhaba, öncelikle düzenlediğiniz dünkü toplantı için teşekkürler. Sami kardeşimizin verdiği bilgiler de yararlı oldu.* *Benim burada eksikliğini gördüğüm husus Sonuç bildirgesi idi.ekonomik konularda bir karar alınmasını ve bunun uygulamaya konulmasını beklemenin imkansızlığını hepimiz biliyoruz.Ancak faizlerin bu denli arttığı ve finansmanın* *İşletmelerin varlığını tehdit eder.boyuta ulaştığı bu günlerde vadelere üst limit* *Getirilmesi için tavsiye kararı almak yerinde olurdu.Benim gördüğüm kadarıyla çoğunluğun beklentisi de* *Bu yönde.Biz gurup fideliklerimiz için vade üst limiti olarak 150 günü uygulayacağımızı deklere ediyoruz.Hepinize selamlar ve sevgiler.* *Selamlar,sevgiler.*
FİDESAN	R.K. 10.10.2018 (17.39):	*Duyarlılığınız İçin Teşekkür ederim (.....) Bey. Benim de dün toplantıdan anladığım kadarıyla vade üst limiti 120-150 gün arasında olacağı şeklinde . Buradan sizin yazdığınız gibi diğer sektör temsilcilerimizde üst limit vadelerini yazarlarsa tüm sektörün birbirinden haberi olur düşüncesindeyim.*
-[25]	S.C. 10.10.2018 (17.51):	*Bence vade 120 günü geçmemeli hatta başlangıçta 90 gün konuşulmalı (.....) beyin hasat vade oneriside güzel*
MAKİ	B.M. 10.10.2018 (17.59):	*Bende 4 ay vadeyi uygun buluyorum ve bir aydan beri de tüm müşterilerime lanse ettim. Mantık da bunu isaret ediyor zaten. Hayırlısı inşallah.*
-	(.....)[26] 10.10.2018 (19.53):	*Vade üst limit 120 gün uygun. Geçmiş yıllarda rekabeti vade uzatarak gerçekleştirmeyi tercih eden bazı arkadaşlarımız umarım bu alışkanlıklarından artık vazgeçerler. Fide sektörünü hakettiği seviyeye çıkarmak prensiplerimizden ve kaliteden taviz vermemekle mümkün olacaktır AYER FİDE*
EKOL	Ü.C. 10.10.2018 (19.57):	👍🏻👍
-	M.E. 10.10.2018 (20.42):	👍🏻
DURAN	E.D. 10.10.2018 (20.42):	🙏👏👏
EKOL	Ü.C. 11.10.2018 (08.05):	*Vade üst limit 120 gün uygun. Geçmiş yıllarda rekabeti vade uzatarak gerçekleştirmeyi tercih eden bazı arkadaşlarımız umarım bu alışkanlıklarından artık vazgeçerler. Fide sektörünü hakettiği seviyeye çıkarmak*

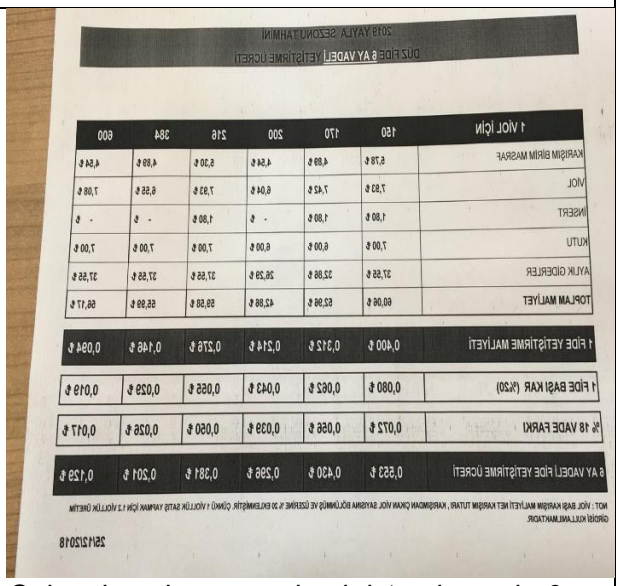
25 İlgili teşebbüsün ünvanı tespit edilememiştir.
26 İlgili kişiye ait bilgilere ulaşılamamıştır.

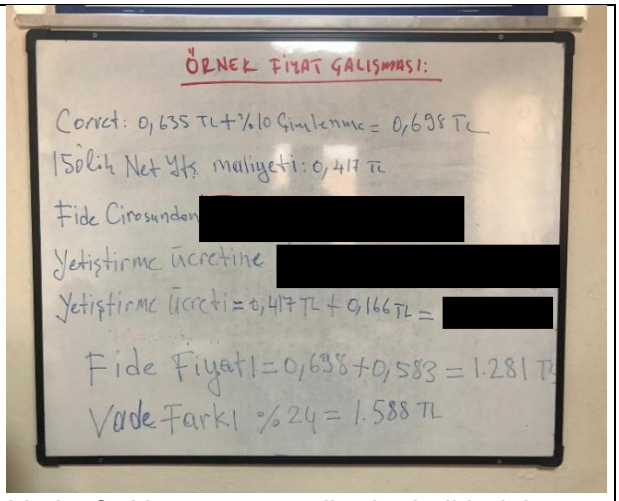
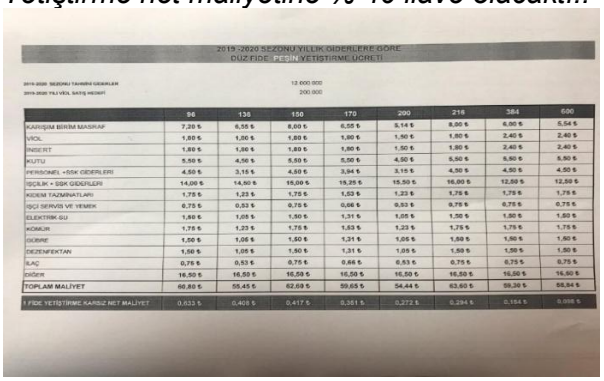
		prensiplerimizden ve kaliteden taviz vermemekle mümkün olacaktır AYER FİDE
MAKİ	B.M. 11.10.2018 (08.09):	👍 👏 *günaydın*
Delil 1/16		
BEREKET	M.Ş. 17.12.2018 (21.53):	 *Arkadaşlar böyle bir fide satışı yapan bu arkadaş ticaret yapabilir ama Fidebirlik yönetimi bu Arkadaşı uyarıp kimin ve hangi fide firmasının satışını yapıyorsa onun ismini yazmalı..,kimdir nerede iş yapar bilmiyorum ama fide satış fiyatını vererek tüm sektörü bir kişi etkisi altına alıp bizim üzerimizden bir fide fiyatı veremez..3 tl fide fiyatını veren fidecinin de altına ismini yazsın...Sayın yönetim ???!!uyarın lütfen bu kişiyi ...*

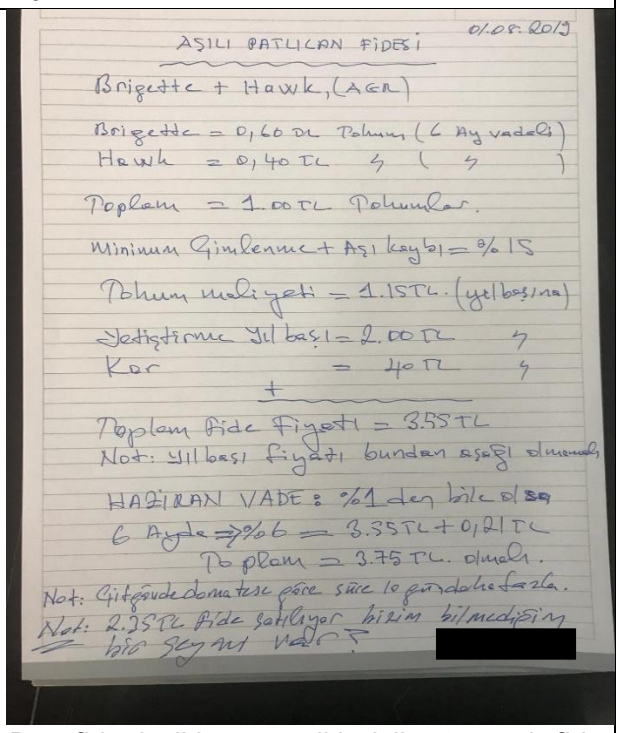
		 *Buyurun bu da var* *Adana da aşılı karpuz elini öpene 1.50 ayıptır yazıktır..*
AKBAŞ	K.A. 17.12.2018 (22.12):	*En küçük hata da, hastalık vb konularda, hesap kitap yapmadan dolu dolu sezon geçirmek adına bu fiyatların çıkması enterasan.... 2018 yılının zamları asgari ücreti vb hesaplanmadan verilen, günü kurtarma fiyatları...*
BARS	A.B. 17.12.2018 (22.29):	*Yetiştirmemi abi?*
BEREKET	M.Ş. 17.12.2018 (22.30):	*(.....) abim maalesef aşılı fide fiyatı ve vadeli... Bu fiyatları veren fide firmaları da belli ama isimlerini vermek istemem...zamana bırakalım...*
HISTHIL	L.S. 17.12.2018 (22.30):	*(.....) Bey, bence bu grupta hepimizin dürüst ve açık olması gerekir, kimse kimseyi itham etmeden neyse doğrusunu söylesin. Zamana bırakmanın kimseye faydası yok.*
BEREKET	M.Ş. 17.12.2018 (22.54):	*Eftelioğlu tarım bedevaya veriyorum diye bilir bizim buna diyecek sözümüz yok..,bu arkadaşın hangi fide firmasının fidesini verdiğini yazmasının doğru olduğunu söylemek istedim.,,yazdığı yazının altına fide firmasının adını yazmalı..yoksa benim işletmem dahil zan altına kalıyor..sevgiler iyi akşamlar herkese...eftelioğlu tarım da bir açıklama yapar umarım..sevgiler saygılar iyi geceler tüm fideci arkadaşlarıma...* *(.....) bey bazı şeyleri bazen paaaatt diye söyleyemiyor insan...sabır ve zaman*
GEMSA	G.E. 18.12.2018 (10.04):	*Yayınlanan ilk mesaj benim kim merak ediyorsa ismim (.....) amasyada bayilik yapıyorum telefonum (.....) NE merak ediyorsan aç telefonu bana sor.*
Delil 1/17		

MAKİ	C.Ö. 21.12.2018 (14.04):	 2019 YAYLA SEZONU TAHMİNİ DÜZ FİDE 6 AY VADELİ YETİŞTİRME ÜCRETİ 1 VİOL İÇİN | 150 | 170 | 200 | 216 | 384 | 600 KARIŞIM BİRİM MASRAF | 5,78 ₺ | 4,89 ₺ | 4,54 ₺ | 5,30 ₺ | 4,89 ₺ | 4,64 ₺ VİOL | 7,93 ₺ | 7,42 ₺ | 6,64 ₺ | 7,93 ₺ | 6,65 ₺ | 7,08 ₺ İNSERT | 1,80 ₺ | 1,80 ₺ | - ₺ | 1,80 ₺ | - ₺ | - ₺ KUTU | 7,00 ₺ | 6,00 ₺ | 6,00 ₺ | 7,00 ₺ | 7,00 ₺ | 7,00 ₺ AYLIK GİDERLER | 36,55 ₺ | 31,98 ₺ | 26,69 ₺ | 36,55 ₺ | 36,55 ₺ | 36,55 ₺ TOPLAM MALİYET | 59,06 ₺ | 52,09 ₺ | 42,16 ₺ | 58,58 ₺ | 54,99 ₺ | 55,17 ₺ 1 FİDE YETİŞTİRME MALİYETİ | 0,394 ₺ | 0,306 ₺ | 0,211 ₺ | 0,271 ₺ | 0,143 ₺ | 0,092 ₺ 1 FİDE BAŞI KAR (%20) | 0,079 ₺ | 0,061 ₺ | 0,042 ₺ | 0,054 ₺ | 0,029 ₺ | 0,018 ₺ % 18 VADE FARKI | 0,071 ₺ | 0,055 ₺ | 0,038 ₺ | 0,049 ₺ | 0,026 ₺ | 0,017 ₺ 6 AY VADELİ FİDE YETİŞTİRME ÜCRETİ | 0,543 ₺ | 0,423 ₺ | 0,291 ₺ | 0,374 ₺ | 0,198 ₺ | 0,127 ₺ NOT : VİOL BAŞI KARIŞIM MALİYETİ NET KARIŞIM TUTARI , KARIŞIMDAN ÇIKAN VİOL SAYISINA BÖLÜNMÜŞ VE ÜSTÜNE % 20 EKLENMİŞTİR. ÇÜNKÜ 1 VİOLLÜK SATIŞ YAPMAK İÇİN 1,2 VİOLLÜK ÜRETİM GİRDİSİ KULLANILMAKTADIR. 19/12/2018 *Merhaba arkadaşlar, önümüzdeki yayla sezonu için örnek bir yetiştirme maliyet çalışması yapılmış ve "düz fidede 10 usd./ tepsi başı yetiştirme maliyeti" doğrulanmıştır. Tabi önümüzdeki 2019 yılında dolar kurunun nereye varacağını kimse bilemez, ihtiyatlı olunmalıdır. Bir tepsi yetiştirme maliyeti içinde kar yoktur, üstüne ayrıca kar ve en az 6 aylık vade farkı konarak hesap yapıldığında yukardaki rakamlara ulaşılmaktadır.* *Fidede yetiştirme üretimi yapsanız bile, kutuya koyup üreticiye teslim edilen tepsilerde azımsanmayacak üretim kayıpları oluşur, insört, torf, vermikulit, viyol, yer vs. Bire bir hesap yapamazsınız.. Bunun için bir marj eklenmiştir.. Ayrıca bir vergi ödenecektir.*
ARTES	R.B. 21.12.2018 (15.16):	*Aynen katılıyorum (.....) bey ama rekabet den dolayı kimse bu fiyat endeksine uymuyor*
MAKİ	C.Ö. 21.12.2018 (15.20):	*Bence, daha çok rekabet edip elbirliği ile bir an eveli birbirimizi batırmalıyız..Bize yakışan bu galiba,böylece kalanlara daha fazla zarar vermemiş oluruz..*
ARTES	R.B. 21.12.2018 (15.22):	🤪 *Galiba*
-[27]	M.E. 21.12.2018 (15.46):	*(.....) abi batan bir an evvel batsın kalan sağlar bizimdir kendisini düşünmeyen başkası mı düşünecek o eskidenmiş*
UFUK	M.K. 21.12.2018 (16.19):	*(.....) bey burada en çok rekabetten dolayı çiftçi karlı oluyor bizler karşıdan bakıyoruz UFUKFİDE (.....) bey*
Delil 1/18		
MAKİ	C.Ö. 22.12.2018 (12.34):	*Evet, birbirimizin rekabetinden korkuyoruz, bizi bu korku olması gereken doğru fiyatlama davranışından uzaklaştırıyor, halbuki ekonomi rasyonel düşünmeyi gerektirir ve kuralları acımasızdır. Baharda; şu şöyle, böyle yapmış dedikodularla bir yere varamayız. Hepimizin günahları vardır.. Beyaz bir sayfa açalım. Önümüzde heba etmememiz, kaybetmememiz gereken koca bir yayla sezonumuz var, turizmin yüksek sezonu*

[27] İlgili teşebbüsün ünvanı tespit edilememiştir.

		gibi..Biz yanılırız matematik yanılmaz, olması gereken fiyatlarımızla çıkalım. Ben inanıyorum, silerde hesabının böyle doğru olduğuna inanıyorsunuz. Birbirimizden korkmayalım. Selamlar.
Delil 1/19		
MAKİ	C.Ö. 09.01.2019 (13.24):	 *Çok çalışıp boşa yorulmak istemiyorsak, 6 ay vadeli yetiştirme fiyatları budur. 2019'da kurlarda Şubattan itibaren yenide Ağustos benzeri ataklar görme ihtimalimizi de göz önünde bulundurmanızı rica ederim..* *Piyasalarda 2019 yılında derinleşecek ekonomik sıkıntılar, konkordato ilanları vs. riskli bir yılda veresiye çalışırken gireceğimiz risk ürküttüğümüz şeytana değsin..*
-	M.E. 09.01.2019 (14.11):	*Bu nedir yahu*
MAKİ	C.Ö. 09.01.2019 (14.37):	*Bu fiyatlar bizim bayiye net satışlarımızdır, üreticiye satış bizi ilgilendirmez.*
Delil 1/20		
MAKİ	C.Ö. 19.03.2019 (13.09):	*Merhabalar, aşılı fidede yeni olan arkadaşlarımızda bir farkındalık yaratmak açısından; bu bahar döneminde bayilerine sattıkları fide tutarını aşılı fide adedine bölerek, gerçekte bir fidenin fiyatının nerelere düştüğünü kendinizin görmesini isterim...Hiç de fiyatların hayal edildiği gibi çıkmadığını göreceksiniz ve şaşıracaksınız. Zaten bütçe çalışması yapabilen arkadaşlarımız daha net biliyorlar. Bu karsız çalışmalar eskiden tolere edilebiliyordu; bu gün artan ticari kredilerle vadeli satışlarımız, ciddi bir finansman yükü getirecek. Sanki sektörde peşin satıyormuşuz gibi vade farkını göz önünde bulundurmadan,hiç bir finansman hesabı yapılmadan verilen ucuz fiyatları artık takdirinize bırakıyorum..*
Delil 1/21		

MAKİ	C.Ö. 18.06.2019 (12.09):	 *Vade farkları geçen yıllarda belki daha az önemliydi, vade farkı iyi düşünülmesi gereken bir konu oldu.. Fiyatlara yansıtılıp doğru şekilde giydirilemezse işletmeleri zora sokar.* *ide fiyatı hesaplanırken, yetiştirme ücretine domateste % 40 ve biberde tohum fiyatının yüksekliğine bağlı olarak % 55 ilave yapılmazsa genel fide cirosundan ortalama % 10 kar elde edemeyiz..* *Her fideci bu işin neresinden kar edeceğini iyi düşünmelidir.. Bizim ciromuzda karımız ne olmalıdır, bir hedef bütçe belirlemeliyiz.* *Yetiştirme net maliyetine % 40 ilave olacaktı..*  *Yıllık örnek, karsız net fide yetiştirme maliyet çalışması..* *Ortalama bir viyolün 60 tl.gideri olmuş..* *Arkadaşlar, bizde tepsibaşına maliyet ortalama 60 tl. hatta 216 'lık viyolde 63 tl. gibi; göz sayısına bölünce 0.30 tl fidenin zaten maliyeti var, öyle fiyatlar duyuyoruz maliyetine yetiştirmeler var, bu arkadaşlar tepsiyi 60 tl. den aşağı mı mal ediyorlar...Karı nerde, ödemeler, peşin dense vadeliye kalıyor.. Hiç olmazsa 0.400 tl'ye yetiştirme yapılmalı. 1 milyon fidenin riskine girdiğimizi düşünelim; 100. bin kalsa, yarısı faize gitse 50. bin tl. net para kalmalı.. Boşa kürek çekmeyelim. Durmasını bilelim.*
ARTES	R.B. 18.06.2019 (14.59):	Haklısınız

-[28]	M.E. 18.06.2019 (15.15):	Bravo (.....) kardesim
BAHAR	K.K. 18.06.2019 (16.26):	*(.....) abi geçen senede bu şekild e fiat analizi yaptık.hatta 300 bandın da konusmustuk 200 220 bandın da fiyatlar oluştu.bu sene de 400 bandın da konuşuyoruz.300 bandın da fiyatlar oluşacak.. bütün şirketler hesabını iyi yapsın.6 ay 1 sene vadelerle 300 bandının kurtarmiyacagini bütün firmalar iyi hesap yapsın.*
Delil 1/22		
MAKİ	C.Ö. 01.08.2019 (17.19):	 *Düz fidenin iki yanına iki çizik atıp aşılı fide diye satsak ancak bu paraya satılır..*
HISTHIL	L.S. 01.08.2019 (17.50):	Aynen
AKBAŞ	K.A. 01.08.2019 (18.17):	**NAKİT ALIM SATIMDA FİZİBİLİTE** ANAÇ + TOHUM = 0,75 & 0,8 **ORTLAMA 0,775** NAKİT ALIMLARDA BU ARADA KALIR. **YÜZDE 20 ÇİMLENME KAYIPLARI DAHİL EDİLİNCE 0,775*1,2=0,93** YETİŞTİRME MALİYETİ DÜZ FİDE İÇİN 9$ **AŞILI FİDE(KARPUZ VE PATLICAN) 31 $** MALİYET ÇIKMAKTADIR. (DOLAR KURU 5,6) **31*5,6= 173,6 VİYOL BAŞI MALİYET / 150 GÖZ = 1,157 FİDE BAŞI MALİYET ÇIKMAKTADIR.** **ANAÇ+TOHUM = 1,157+0,93 =2,087 NAKİT MALİYET** İŞLETME TOHUMDA VE YETİŞTİRMEDE % 20 KAR İLE **2,087*1,2 = 2,50 ORTALAMA NAKİT SATIŞ** **ALINACAK ÇEKLER ORTLAMA MART OLACAĞI İÇİN AYLIK %3 VALÖR İLE % 20 VADE FARKI İLE 3 TL DEN VADELİ SATIŞ GERÇEKLEŞEBİLİR.** DÜZ FİDE İÇİN VİYOL BAŞI ŞUAN 50 TL DEN AŞAĞI MALİYETİN OLMADIĞI KOŞULLARDA 50/384= **0,13 384 GÖZ YETİŞTİRMESİ MALİYETİ** ÇIKARKEN 0,14 KURUŞ İLE 0,15 KURUŞ HALEN MARUL TOHUM DAHİL FİDE TESLİMATI YAPAN ARKADAŞLAR VAR. AYRICA 50/216 = **0,23 216 GÖZ YETİŞTİRME MALİYETİ** ÇIKARKEN 0,25 KURUŞA LAHANA BROKOLİ VB TOHUM DAHİL FİDESİNİ SATAN ARKADAŞLAR VAR. BU VERİLERDE BİZİM GİRDİ VE ÇIKTILARA GÖRE SAPMA YAPACAĞI ORAN % 5 GEÇMEZ...

[28] İlgili teşebbüsün ünvanı tespit edilememiştir.

MAKİ	C.Ö. 01.08.2019 (18.39):	*Yetiştirmenin 1.15 tl alınması kurtarmaz..*
AKBAŞ	K.A. 01.08.2019 (18.46):	*Viyol başı maliyet 9$ hemfikir isek (.....) bey tam detaylı dökümünü yarın detaylandırıp paylaşabiliriz. Kalem yetiştirmede kutu olmadığı vs tam detaylı reel bir hesaplama yapılabilir.*
MAKİ	C.Ö. 01.08.2019 (19.09):	*Evet, memnun olurum.*
Delil 1/23		
FİDESAN	R.K. 02.10.2019 (08.50):	*(…)* ** Unutulmamalıdır ki Fidebirlik hiç bir kimsenin ve hiçbir kurumun tekelinde olmayan , serbest piyasa ekonomisine bağlı olarak kimsenin alış ve satışına karışma gibi bir misyonu olmayan ayrıca yasalar tarafından da kanunen böyle bir hakkı söz konusu olmayan , sadece sektör paydaşları İçin gerekli hususlarda tavsiye niteliğinde hem ekonomik, hem de teknik konularda istişare yapan ,neticeleri de takdirlerinize sunan bir misyon edinmiştir . Birliğe bağlı kuruluşlar tarafından da yasa ile açık net belirlenmiş aidatları toplamakla yetkilendirilmiş ve icralarını bu bütçeyle yöneten ve tüm mali bilançosu ile denetlenen bir kurumdur . Kimsenin yaptığı işin kârına ya da zararına karışacak ya da karıştırılacak bir görevi yoktur .*
SANCAK	R.A. 02.10.2019 (14.26):	*Öncelikle tüm meslektaşlarıma saygı ve sevgilerimi sunuyorum, yıllardır bu sektörün içinde ayakta kalmaya, borçlarımızı gününde ödemeye, kaliteli fide yetiştirip gününde teslim etmeye çabalayıp duruyoruz, elde ne var? Sıfır.... fide birlik öyle gelmiş böyle gidecek, fazla bir şey beklememizin, sorunlarımıza çare olacağını düşünmüyorum. Çünkü kuruluş amacı ve yetkileri sınılı ve biryere kadar!!!Naçizane bir önerim var! Siz değerli kader arkadaşlarımın içinde; verdiği sözü tutabilecek,alınan tüm kararlara saygı duyacak , diğer arkadaşına müşteriyi kaptırmamak için belirlenen fiyatın altında fiat teklif etmeyece , belirli alımları birlikte pazarlık yapıp ortak hareket etmeyi vb. gibi birçok soruna çözüm bulacak birliktelikler oluşturularak hareket edilirse , benim fikrim , kanayan yaraya birnevi merhem olacağını düşünüyorum. Tabiki alınan kararlara birebir uyarsak ve verilen sözleri yerine getirirsek hep birlikte başarıya ulaşırız. Saygı ve sevgilerimle..* *(.....)*
Delil 1/24		
GÜNEY	M.S. 25.11.2020 (15.54):	*Değerli Dostlar,* *Hepimizin yakından takip ettiği üzere son yıllarda bazı tohum firmalarının sürdürebilirliği*

		olmayan ve sadece günü kurtarmak için kampanya adı altında oluşturdukları vahşi pazarlama-satış stratejileri tüm fide işletmelerimizin ticari özgürlüğüne ambargo koymuştur. Burada amaç; tek taraflı olup satıcının hegemonyasında talep oluşturamadıkları yada satmakta zorlandıkları yeni yada eski çeşitleri Fide işletmelerinin satış ve pazarlama kredileri üzerinden piyasaya girdirmek yada tohum yükünden kurtulmaktır.. Bu etik olmayan vahşi pazarlama-satış stratejilerinin sonucu oluşan ciddi tohum stoklarımız işletmelerimizin sahadaki ticari önceliklerini değiştirmesine ve daha fazla risk alarak çalışmaya itmiştir. *Örneğin;* *- Bütçede planlamadığımız ve hakim olmadığımız büyük ihtimalle de para kaybedeceğimiz pazarlara girmek,* *- Normal şartlarda çalışmayacağımız ticari kredisi olmayan kişi yada kuruluşlarla çalışmak,* *- Listede ticari sahada ise gayrı ticari çeşitleri bitirmek adına spot fide üretimi riskine girmek. v.b.* *Gördüğünüz üzere stoklarımıza giren bu talebi olmayan çeşitler işletmelerimizin müşteri karşısındaki güvenirliliğine ciddi zarar vermesinin yanında , nakit akışı ve ticari riskinin (kimyasının) bozulmasına ve doğru yöneltilmezse de ileriki yıllarda dönüşü olmayan çok ciddi maddi ve manevi zararlarla karşılaşmamıza neden olacaktır.Sağlıklı günler...* *Saygılarımla.* *(.....) Güney Fide A.Ş.*
DURAN	E.D. 25.11.2020 (17.22):	*Ağzına sağlık kardeşim. Hepimizin içinde bulunduğu.kan kusup konuşamadığı yada konuşulmayan konuları çok güzel özetlemişsin. Bu konuları masaya yatırıp ,konuşma vakti çoktan gelmiştir. Saygılarımla.* *(.....). DURAN FİDE*
HISTHIL	L.S. 25.11.2020 (17.30):	*(.....) Bey emeğinize sağlık, içinde bulunduğumuz hezeyanı çok iyi tarif etmişsiniz.* *Artık birlik olarak sorunun çözümüne yönelik aksiyonların alınması yerinde olur.* *Saygı ve sevgiler, (.....)*
BEREKET	M.Ş. 25.11.2020 (19.13):	*(.....) bey,,gerçekleri yazdınız elinize sağlık, şahsen çok teşekkür ederim,fakat bu probleme kim ne kadar ses çıkaracak ki.tohumcular da ben tohumumu satayım da kim ne yaparsa yapsın düşüncesindeler... zaten fideciler de birlik yok mecbur alacaklar düşüncesi ile maalesef bizleri tohum stokçusu*

		finansörleri yaptılar...ne diyelim birlikten güç doğması için birlik olmamız lazım bu da biz fideci paydaşlarımızda ne kadar var bunu da sorgulamak lazım...herkese selamlar saygılar
DİNAMİK	E.G. 25.11.2020 (19.19):	*(.....) bey güzel Bir konuya değinmişsiniz emeğinize sağlık benim düşüncem ise tüm paydaşlar stokları belirlesin ihtiyacı olan fidelik ler ticari olarak değerlendirsinler*
DERYA	D.E. 25.11.2020 (19.39):	*Doğru söze söyleyecek pek bir şey yoktur. Lakin bu olaylara karşı güç birliği yapmamız gerekiyor. Bunu yapacak olan da bizleri biraraya toplayıp, hep birlikte güç birliği oluşturacak olan birliğimiz. Bana göre bu tohumcuların bukadar rahat olmalarının nedeni bizleriz. Birliğimiz ile birlikte hareket edip, bu tip çaresizliklere çare olmamız gerektiğini düşünüyorum. Güzel yazınız için de sizi tebrik ediyorum.*
UNITED GENETICS	H.B. 25.11.2020 (20.33):	*(.....) Bey, bu konu sektörün kanayan yarasıdır. Biz hem tohumcu hemde fideci olmamıza rağmen 100% katılıyorum. Bu konu ile ilgili olarak yaklaşık 1 ay önce telefon açarak başkan ile bizzat görüştüm. Acil olarak toplantı yapıp birlikte hareket etmemiz gerektiğini, bu olayların kabul edilemez olduğunu, tohum firması olsak da alınacak tüm kararlara 100% kalacağımızı bizimle ilgili şikâyeti olan arkadaşlar varsa dile getirmeleri gerektiğini açıkça belirttim. Kendisi en yakın zamanda toplantı planları olduğunu bir hazırlık yaptıklarını söyledi. Antalya'da toplantı yapıldı ise bilmiyorum, ama bize bir bilgilendirme gelmedi. Şuanda en kötü fidelikte milyonlarca liralık atıl tohum stokta duruyor, sonrasında kesme ve spot satmak için bedava fideye atılıyor, tüm finansman fide firmalarına yükleniyor, ama maalesef herkes şikayetçi olmasına rağmen hiç kimse tepki koyamıyor. Açıkçası bize sipariş gelmesine rağmen biz iki çeşitten tohum almadık ve sipariş iptaline gittik. Kimsenin satılmayacak tohumunu da almayacağımızı firmaların yetkililerine açıkça belirttim, bu tavrımızı da sürdüreceğim. Hiç kimse tohum almazsa kime satacaklar merak ediyorum. Biz birlik olmadıktan sonra bu işler böyle devam ediyor. Katkı verecek herkese teşekkür ederim. Aynı şekilde devam edenlere de hayırlı alışverişler dilerim. (.....)*
Delil 1/25		
FİDEBİRLİK	K.F. 07.01.2021 (15.23):	*FİDEBİRLİK Üyelerimiz arasında,* *hızlı ve etkin bir iletişim sağlayabilmek amacıyla, 2015 yılından bu yana aktif olarak kullanılmakta olan,* *“Fideciler Haber Bülteni” whatsapp grubumuzda çok sayıda üyelikten çıkan*

		işletme temsilcisi veya işletmelerinden ayrılan meslekdaşlarımızın bulunması nedeniyle kapatılarak, Birlik kayıtlarımızdaki üye temsilcilerinin ve/veya şirket ortaklarının yer alacağı yeni bir grubun kurulmasına karar verilmiştir. *Bilginize sunarız.* *Saygılarımızla*
Delil 1/26		
FİDEBİRLİK	H.F. 07.01.2021 (16.06):	*Değerli Üyelerimiz,* *FİDEBİRLİK Üyelerimiz arasında, hızlı ve etkin bir iletişim sağlayabilmek adına,* *2015 yılında oluşturmuş olduğumuz whatsapp grubumuz,* *katılımcılar güncellenerek tekrar sizlerin kullanımına sunulmuştur.* *Grubumuzda, aktif olarak Birliğimize kayıtlı olan 164 üyemizin temsilcileri yer almaktadır.* *Bilgilerinize sunarız* *Saygılarımızla*
Delil 1/27		
UNITED GENETICS	H.B. 10.09.2021 (09.10):	*Maliyeti iki katı arttı, sadece ısıtma değil tüm tory,viyol, ilaç ve gübre maliyetleri aynı şekilde arttı. Ancak görüyoruz ki fide satış fiyatları hala geçen sezon ile aynı, bizim bilmediğimiz bir hesap mı var. Bilen arkadaşlar açıklarsa öğrenmek isterim.*
Delil 1/28		
UNITED GENETICS	H.B. 08.10.2021 (17.04):	*Torf[29] fiyatları 30% artıyor, gübre ve ilaç ayni şekilde uçuyor.*
UNITED GENETICS	H.B. 08.10.2021 (17.05):	*Ben merak ediyorum, sezonda yine dip fiyattan fide satacaklar. Bu iş nasıl olacak diye.*
BARS	A.B. 08.10.2021 (17.06):	*(.....) abi bu sezon aşılı karpuz fiyatını sen açıkla bizde uyalım sizin fiyatlara*
UNITED GENETICS	H.B. 08.10.2021 (17.09):	*(.....) bey, gerçekten hep birlikte oturup maliyeti hesaplayalim, kimseye bu fiyata sat diyemeyiz (rekabet kurulundan dolayı) , bir birimizi öldürür gibi çarpışmanın anlamı yok .*
UNITED GENETICS	H.B. 08.10.2021 (17.42):	*Biz sektörde şuanda finansor gibiyiz*
Delil 1/29		
MAKİ	C.Ö. 01.11.2021 (09.05):	*Galiba, 150'lik viyölde yetiştirme ücreti 1 tl olsa öyle kurtaracak…*
GÜNEY	M.S. 01.11.2021 (09.49):	*Fidebirlik yönetiminin güncel fiyatlar doğrultusunda uzman kişilerden destek alarak tüm viyollerde online maliyet muhasebesi desteği vermesi sektörümüze sezon başı çok faydalı olabilir. İyi haftalar*
HİSAR	S.U. 01.11.2021 (09.53):	👏👏👏
BARS	A.B. 01.11.2021 (09.57):	*Çok haklısınız Türkiye'de üretim yapan girdi artışları karşısında reaksiyon veremeyip aynı*

[29] Köklerin etrafındaki toprağın hava ve nemliliğini düzenleyerek ideal bir büyüme ortamı sağlayan organik toprak düzenleyiciye torf denmektedir.

		fiyatlarla satışa devam eden tek sektör biziz malesef
AGROPARK	A.İ.Y. 01.11.2021 (10.09):	*Fiyat birliğine de uymayan tek sektörde biziz, maliyet hesabı yapmayan….*
BAMBUS/ FİDEBİRLİK	K.Y. 01.11.2021 (10.12):	*Arkadaşlar girdi maliyetlerinin sürekli değişkenlik gösterdiği bu dönemde sert tedbirler alacağımız bir toplantı veya toplantılar yapmamızda fayda buluyorum ne kadar önceki toplantılarda sert tedbirler alamasakta artık bıçağın kemiğe dayandığının herkes farkında,(.....) bey ve diğer arkadaşlara katılıyorum.Fidebirlik yönetimi olarak öncelikle aşılı yapan fidelikleri kapsayacak akabinde düz fide[30] yapan fidelikleri kapsayacak bir toplantı planlıyoruz,ilk toplantıyı bu hafta sonu yada önümüzdeki hafta başı yapmayı planlıyoruz bu toplantı zamanıyla ilgili düşüncelerinizi bizimle irtibata geçerek bildirmenizi rica ediyoruz.Daha sonra bu iki toplantıyı değerlendireceğimiz genel bir toplantı planlayabiliriz Antalya Expo zamanı.Herkese iyi haftalar,iyi çalışmalar.*
OLYMPOS	AY.B. 01.11.2021 (10.13):	*Bilinçli firmalar maliyet hesaplarını yapıyor ve fiyat listelerini oluşturuyor ama fiyatların altına giriliyor kimse kimseye güvenmediğinden dolayı sektörümüz zedeleniyor*
AGROPARK	A.İ.Y. 01.11.2021 (10.14):	*Mesala marul fidesi 0.300 çıkardık hala 0.230 satan fidelikler var*
GÖKBÖRÜ	S.D. 01.11.2021 (10.15):	*0.23 iyimser rakam 0.18 ve 0.2 devam ediyorlar. Üretim maliyetlerine aldırmaksızın*
BARS	A.B. 01.11.2021 (10.15):	*Fiyat birliği zaten mümkün değil ama maliyet hesaplamada işletmeler Arasında uçurum var . Karpuzu 3.500 e satsam kurtarır diyen arkadaşlarda var 4.500 e satmazsak para kazanamayız diyen arkadaşlarda var . Bu kadar farklı maliyet hesabı olması mümkün değil bizim sektörümüzde .*
MARMARA	R.Ö. 01.11.2021 (10.17):	*Sevgili arkadaşlar (.....) bey e katılıyorum özellikle bu yıl sektörümüz İçin mali ve finans yönünden ciddi ve gerçekçi radikal önlemler alınmasıyla rahata kavuşulacağı inancındayım. Bu yılın fiyatlamalarıyla hak edilen fiyatlara ulaşılabileceği kanaatindeyim. Özetle bu yıl lehimize bir dönüm noktası olacağı kanaatindeyim.saygılarımla*
OLYMPOS	AY.B. 01.11.2021 (10.17):	*Bıçak kemiğe dayanalı çok oldu kemik kırıldı*
MAKİ	C.Ö. 01.11.2021 (10.18):	*Önümüzdeki Salı olabilir.*
BARS	A.B. 01.11.2021 (10.20):	*Aşılı karpuz için bu hafta toplantı yapılmalı haftaya geç olur içimizde çok sabırsız arkadaşlar var dayanamayıp fiyat açıklarsa yapılan toplantı amacına ulaşmaz*

[30] Torf veya benzeri ortamda yetiştirilen ve köklenme süreci tamamlanmış, üzerine ek destek ya da kaplama yapılmamış, hazır dikim aşamasındaki fideye düz fide denmektedir.

OLYMPOS	AY.B. 01.11.2021 (10.22):	*Bence çoğu firma karpuz fiyatına vermiş olabilir*
YONCA	R.Ç. 01.11.2021 (10.23):	*Bence de haftaya çok geç olabilir bu hafta bu hafta içersinde yaparsak çok daha iyi olur diye düşünüyorum*
UNITED GENETICS	H.B. 01.11.2021 (10.30):	*Arkadaşlar, toplantıyı planlarken başlığı lütfen fiyat görüşmesi, maliyet hesaplaması vb. olarak yazmayın. Malum Rekabet kurallarına uymamız gerekiyor.* *Önemli olan herkesin aynı bilinçte olması ve ona göre maliyetinin altında ve 14-15 ay vadeli satış yaparak piyasayı manipüle etmemesidir. Maliyet artışları kadar vadeli satışları da gözden geçirmek gerekiyor. geçen yıl satış yapılan fidelerin tahsilatı yapılmadan üretim maliyeti satış fiyatının üzerinde artmış oldu. Bizlerin maliyetlerinin işçilik hariç (nakliye petrol fiyatı ve dolara bağlı olduğu için) diğer tüm maliyetlerimiz dolar ve Euro ya bağlı. Maliyet hesabı yaparken bankalardan uzun vadeli kur fiyatı alıp, veya 1 yıllık kredi maliyetini hesaplayıp göz önüne almalıyız.* *Bir firma fiyat veriyor, diğer bir çoğu o verirse bende veririm diyerek hareket ediyor, kimse üretim maliyetine maalesef bakmıyor. Bu gün baktığımızda ilaç, gübre, tohum 40-70% arasında, kömür 100-110%, nakliye 35-40%, işçilik 30%, Koli 45-60%, klips[31] 100% artmış durumda. Fideleri üretip satış yapıp tahsilat yapacağımız zaman ne olacağını hiçbirimiz bilmiyor.*
MAKİ	C.Ö. 01.11.2021 (10.43):	*Fideciliğin bir kuyumculuktan farkı yoktur, kuyumcular 6 ay veya bir yıl vadeli sabit fiyattan düğüncülere altın satar mı, satsa sermayesini kediye yüklemez mi..? Malı yerine koyamaz, 2-3 yılda sermayesi erir biter, dükkan boşalır ve kapanır. Fiyattan ziyade satış politikamız yanlış. 3 video çekerek bunu anlatmaya çalıştım. Değişen bir şey olmadı…*
UNITED GENETICS	H.B. 01.11.2021 (10.43):	*Bizim derdimiz herkes aynı fiyat ile satış yapsın vs. değil, serbest piyasa herkes istediği fiyata satabilir ancak maliyet hesabının iyi yapılmasını ve vadelerin artık kısaltılması gerektiğini vurgulamak istiyorum.*
MORAY	C.M. 01.11.2021 (10.47):	*Çok doğru (.....) Abi. Bu şekilde devam edilemez. Banka değiliz. Gücü olmayan da artık çiftçilik yapmayacak. Canımız çıkıyor yıllardır.*
UNITED GENETICS	H.B. 01.11.2021 (10.49):	*Tohum firmaları geçen yıl olduğu gibi, bunu istersen aynı miktarda bunu da alacaksın, yanında şunu da alacaksın gibi kampanyalara başladılar. Geçen yıl (.....) bey konuyu dile*

31Fidelerin veya bitki saplarının desteklenmesi, sabitlenmesi ve düzgün büyümesi için kullanılan küçük plastik veya metal tutucu aparatlara klips denmektedir.

		getirdi, O zaman ki Başkanımız (.....) bey konuyu ilerletti, bildiri yazalım altına imzalayalım dedi. Ben Tohumcu firma olmamıza rağmen altına imzamı atacağımı açıkça beyan ettim, o gün konuşup duranların hiç biri kendi konuştuklarına sahip çıkmadı, hatta burada tartıştığımız konuyu anında bu şekilde kampanya yapan firmalara haber verdiler. Hepimiz aynı gemideyiz, gemi su almaya başladığında herkes bu işten zarar görür, bazıları gemiyle birlikte batar, bazıları biraz hasarla geçirir ama kimse hasarsız kalmaz.
GEMSA	G.E. 01.11.2021 (10.50):	*Fidebirlik organizasyonu ile fuarda geniş katılımlı istişare toplantısı yapılabilir*
UNITED GENETICS	H.B. 01.11.2021 (10.50):	*(.....) bey, zaman zaman konuyu dile getiriyor, videolarla katkı sağladı ama bizler hep birlikte sektöre sahip çıkmazsak bireysel çabalar bir yerlere gidemez.*
MORAY	C.M. 01.11.2021 (10.51):	*Karpuz sezonu geliyor. Adana'da beklenen dönüm maliyetleri 8-10 bin liralara çıkacak. Kum[32]da verimler geçen seneki gibi 3-4 ton olursa hiçbir şekilde fiyatlar kurtarmaz. Tek çözüm üretimin kısıtlanması. Burada fideliklere önemli bir görev düşüyor. Aman fideliğim boş kalmasın diye risk almamak lazım. Her önüne gelen ekiliş yaparsa herkes batar.*
HİSAR	S.U. 01.11.2021 (11.00):	*En kısa zamanda görüşmek herkesin menfaatine olur düşüncesindeyim yoksa rekabetin nereye kadar gideceği belli değil*
Delil 1/30		
AGROPARK	A.İ.Y. 23.11.2021 (11.29):	*Antalya da fideliklerle ilgili bir toplantı olucak mı ?*
MAKİ	C.Ö. 23.11.2021 (12.04):	*Fideliklerin peşin para satış dışında bir seçeneği kalmadı, bu koşullarda veresiye fide işi olmaz. Kuyumcular gibi olacak…*
-[33]	A.G. 23.11.2021 (12.34):	*An itibari ile tohum atımını ve sipariş almayı durdurdum. Tohumları fideye çevirmeden tohum olarak saklasak daha çok para kazanırız.*
MAKİ	C.Ö. 23.11.2021 (12.35):	*Aynen,*
UNITED GENETICS	H.B. 23.11.2021 (12.49):	*Bu şartlarda fiyat verip 12 ay vadeli sipariş alan arkadaşlar nasıl bir politika izliyorsunuz bize de soyleyin de bizde bilelim.*
UNITED GENETICS	H.B. 23.11.2021 (12.50):	*Acil olarak vadeli satışları durdurmamız ve kararlılıkla uygulamamız gerekiyor.*
XPLANT	İ.A.T. 23.11.2021 (12.52):	*Bizim vadeli satisimiz bulunmamakta ♂*

32 Toprak yapısını iyileştirmek, drenajı artırmak ve havalanmayı sağlamak için kullanılan, tane boyutu iri, mineral ağırlıklı doğal bir malzemeye kum denmektedir.
33 İlgili teşebbüsün ünvanı tespit edilememiştir.

		Ama mecbur illa yapilacaksa, euro/usd uzerinden gidiyoruz
-[34]	F.G. 23.11.2021 (12.55):	*Fuar zamanı mesela 26 sında acil olarak fide birlik olarak toplantı ayarlansa ve hep bir şekilde sektör, maliyetler ve satışlar hakkında bir toplantı yapılsa. Birçok fideci fuarda olacak.*
UNITED GENETICS	H.B. 23.11.2021 (12.56):	*15 gün önce toplantı yaptık, önemli olan bizlerin kararlılıkla vadeli satışı durdurmamız. Birbirimizi düşman görmeden is yapmamizdir*
AGROPARK	A.İ.Y. 23.11.2021 (12.58):	*Vadeli satış dursun çiftçi ne yapacak , onlar olmadan biz de olmayız, çözüm vadeli satış değil mantıklı ve zamanında tahsilat*
ATLAS	Ç.Ö. 23.11.2021 (13.01):	*Pardon ne toplantısı. Bizim niye haberimiz yok*
UNITED GENETICS	H.B. 23.11.2021 (13.08):	*Aşılı fide ile ilgili bir toplantı idi, sadece Aşılı fide[35] yapan arkadaşları davet ettiler galiba*
-	F.G. 23.11.2021 (13.15):	*Burada tüm fidecilerikle ilgilenenlere bir otelde salon ayarlayarak toplantı yapılması güzel olur. Bence acil yapılmalı satış konusunda çıkış aranmalı yoksa karsız geçen bir sezon olur.*
ATLAS	Ç.Ö. 23.11.2021 (13.21):	*Yani düz ve aşılı yapanlar davet edilmedi. O zaman sorun yok*
MORAY	C.M. 23.11.2021 (15.15):	*Tek çözüm üretimi durdurmak. Kimse kusura bakmasın, burada politika konuşulmuyor ama uçuruma doğru yuvarlanıyoruz. Üretimi devam ettirmenin en önemli yolu geleceği görebilmektir. Bu koşullarda ticaret yapılmaz.*
Delil 1/31		
MAKİ	C.Ö. 25.11.2021 (10.24):	*Arkadaşlar, her işte vardır bir hayır diyerek, sizlere bir öneride bulunmak istiyorum : İçinde bulunduğumuz piyasa şartları nedeniyle açık hesap çalışma işine son versek derim. Nakit, kart şeklinde günlük satışlar olabilir. Tohumu paketten çıkardığımız an zarar ediyoruz… Vadeli almak isteyen de çekini getirsin, peşin fiyatın üstüne vade farkını koyalım, çeki hemen bankadan kırdırıp gene nakte dönme ve malı yerine koyma şansımız olur. Fide işinde 23 yıl tecrübesi olan bir abiniz olarak söylüyorum, bu işde canlı ile uğraştığımız için çok nazik bir iş, sizler de bunu biliyorsunuz. Hastalıklar vs.. Açık hesaplarda koz tamamen karşıda müşterinin eline geçer, vadeyi vs. siz belirleyemez olursunuz. Uzayan vadelerde bu ülkenin belirsiz ekomomik koşullarında karlar kaybolur gider… Sermayelerimiz şimdiden % 60 yıllık dolar kurunun arttığı bir ortamda ayakta kalamayız, sürekli sermayeden yeriz. Bir ilaç bayi bile borcunu ödemeye gelen müşteriye son fiyatı yazarak sermayesini korur. Bizler fiyatları baştan sabitler ve vadeli*

34 İlgili teşebbüsün ünvanı tespit edilememiştir.

35 Farklı bitki çeşitlerinin kalitesini ve dayanıklılığını artırmak amacıyla, anaç bir bitkinin üzerine başka bir bitkinin aşılanmasıyla oluşturulan fidelere aşılı fide denmektedir.

		verirsek çok aptalca bir şey yapmış oluruz.. Bu işin sonu sermayeyi, dükkanı kediye yüklemektir.. Biz birimizden korkarak doğru karar almaktan vaz geçmeyelim. Ertelemeyelim, bu ortam bu tür radikal kararlar almak için eşsiz bir fırsat sunar, bunu tepmeyelim. Piyasayı alıştırmak için belirsiz ekonomik koşullar oturuncaya kadar böyle karar aldık diyelim. Biz müşterilerimizle bunu konuştuk, anlatmayada devam edeceğiz… Bu birlik olursak başarılabilir. Doğru tekdir, uymayan ilerde cezasını çekecektir. Saygılar.
UNITED GENETICS	H.B. 25.11.2021 (11.55):	*Olması gerekeni özetlemişsiniz, teşekkürler. Umarım herkes uygulamaya geçiriz.*
SANCAK	R.A. 25.11.2021 (14.03):	*yıllardır bunları anlatıyorsun, hep okur akışllıyoruz, aynen katılıyoruz, vs,,, ama sonuç ne?, bugüne kadar hep aynı tas, aynı hamam, hatta her geçen gün daha beter,,,, tek kelimeyle özetlersem : bizim sektörde önce zihniyet değişecek,,, bu zihniyet değişmedikçe hiç bir sonuç alamayız,, önce kendimize sormalıyız bu işi niçin niçin yapıyoruz ? Para kazanmak için yoksa batmak ve küçülmek içinmi? Bunun cevabını verdiğimiz zaman doğru seçimi yapmış oluruz, birde sadece fidelikle uğraşa arkadaşlar ikinci bir gelir kaynağı araştırmalarını tavsiye eder, sektörün gerçek değerini kazanması için üretim alanlarımızı bir kaç yıl için %50 oranında kısalım ve üretim yapmayalım, yemin ederim zaradan kârâ geçeriz,,, herkese saygılar sevgiler*
Delil 1/32		
-	“(.....)”[36] 30.11.2021 (12.40):	*Alkışlamak ve tebrik etmek yeterli değil arkadaşlar.Alınan kararlara uymak önemli olan .Sektöre en son katılan üyelerimizden birisi olarak,alınan kararlara ;tahsilata ,vadeye ,ve fiyatlamaya aşırı derecede hassasiyetli olmaya çalışıyorum.* *Verdiğim fiyatlarla vade ile ilgili duyduğunuz bir şey varsa burada şeffaf bir şekilde yazabilirsiniz* *Ben en son giren üyeniz olarak bunu yapabiliyorsam sizler çok daha dirayetli durmanız gerekir ama durmuyorsunuz.*
XPLANT	İ.A.T. 30.11.2021 (12.42):	*Acikcasi bizim yurtici satisimiz bulunmamakta, yurtdisina zaten vadeli satis soz konusu degil* ♂
KAYA	ER.K. 30.11.2021 12.40:	*Alkışlamak ve tebrik etmek yeterli değil arkadaşlar.Alınan kararlara uymak önemli olan .Sektöre en son katılan üyelerimizden birisi olarak,alınan kararlara ;tahsilata ,vadeye*

36 İlgili kişiye ilişkin bilgilere ulaşılamamıştır.

		,ve fiyatlamaya aşırı derecede hassasiyetli olmaya çalışıyorum. *Verdiğim fiyatlarla vade ile ilgili duyduğunuz bir şey varsa burada şeffaf bir şekilde yazabilirsiniz* *Ben en son giren üyeniz olarak bunu yapabiliyorsam sizler çok daha dirayetli durmanız gerekir ama durmuyorsunuz.*
Delil 1/33		
MAKİ	C.Ö. 16.12.2021 (10.10):	*Bir çözüm önerim: Yaylada vs bayilerimizi de arada bırakmamak için fide siparişi verecek olan müstahsil sipariş esnasında bayilere senedini versin yada bayi alsın, arkasını imzalayıp bize versin. Yoksa tohumu paketinden çıkarıp ekmeyelim. Böylece açık hesap çalışma işini bitirelim. Yoksa ne vade ne fiyat firen tutmuyor. Tarsim gibi bütün yetiştiricilik sorunlarını da üstümüze almamış oluruz. Bu reformlar böyle zamanlarda yapılır. Şimdi bahane edecek ekonomik koşullar var..* *Elimize sipariş anında evrakı alırsak, istersek bunu bankalar aracılığı ile nakde dönme şansımız olur. Böylece hızlı devalüasyondan kısmen kendimizi korumuş oluruz.* *Ortak akıla bir katkım olur mu diye yazdım…*
COŞKUN	S.Ç. 16.12.2021 (10.14):	*Bu piyasada peşine dönülmesi şart* *Veresiye veren sermayesi erir*
MAKİ	C.Ö. 16.12.2021 (10.18):	*Aynen, önceliğimiz nakit kart peşin çalışıyoruz demeden zaten kapalı hesap bir satış da yapamazsınız. Önce ölüme razı olmayan hatalığa razi olmaz derler.*
MAKİ	C.Ö. 16.12.2021 (10.23):	*Burda temel kaygı nedir, benim müşterimi birisi gevşek satış politikasıyla alırmı.. Bu dönem zaten fidelikler için ticaret zamanı değil. Bayiler için de öyle.. Piyasa vadeli çek senetle dönüyordu.. Hadi buyurun vadeli çalışın da görelim. Ticari hayat durdu. Firmasını 1-2 yıl ayakta tutabilen ilerde iş yapar. Şimdi ayakta kalma zamanı, pek çok firma zincirleme krize girer.* *Bizler müşteri ayağından müthiş darbe yeriz. Müşteri ödeyemezse ne yapacaksınız, 10 yıllık öüşterinin çekini yazdırıp onu icrayamı vereceksin. Şimdiden kötü olmamak için dediğim önlem alınmalı, o radan çıkarılmalı. O da kendini kurtarsın " fideciler veresiye mal satmıyor " desinler.*
GÖKBÖRÜ	S.D. 16.12.2021 (10.29):	*Fatura karşılığı açık hesap çalışmak niyeti alıcının insiyatifine bırakmak olur. Alıcı ve müstahsil olası bir sorunla karşılaşıldığında icra ile yapılan ilamsız ödeme taleplerine itiraz ettikleri an icra işlemi durup alacağı ispat davası açılmak zorunda kalınıyor. Kaldıki her nekadar icra inkar tazminatıda olsa 2 ile 3 yıl*

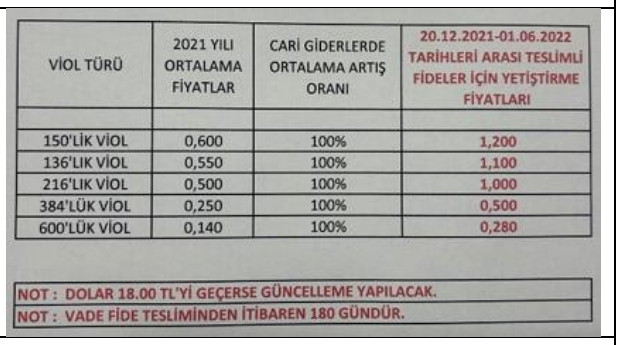
		arasında alınacak paranın hiç bir kıymeti de kalmıyor.
MAKİ	C.Ö. 16.12.2021 (10.30):	*Parası olan üretici dikim yapsın hem ozaman sebze para eder..*
TÜREL	A.T. 16.12.2021 (10.32):	*(.....) bey biz yıllardır sipariş anında senet alarak satış yaptık. Ancak bu şartlarda bile tahsilat oranımız %97 oranında kaldı. Bu oranın iyi ya da kötü olduğu tartışılabilir elbette. Ancak daha köklü bir yöntem değişikliğine ihtiyaç duyuyoruz kanımca. Çünkü Senet ülkemizde çok da bağlayıcılığı olan bir evrak değil. Özellikle de çiftçiler nezdinde. Ancak elbette hiç yoktan iyidir gözü ile bakılabilir. Bizim deneyimlerimizden şunu aktarabilirim size. Senetlerin vadesi yaklaştığında müşteriler arayıp senetleri çek ile ödemek istiyorlar. Çünkü bayiler de tahsilatı uzun vadeli çek ile yapıyor. Yani vadeleri kısaltmak için kullanışlı bir yöntem değil. Belki tahsilatı garanti altına almak için kullanılabilir.*
MAKİ	C.Ö. 16.12.2021 (10.37):	*Evet, bu şartlarda peşin satışa dönülmesi doğru yoldur. Tedarikçilerimizde nerdeyse peşine döndü… Ama fidecilkte açık hesap fide yazma işini bitirmek şimdi olmalı.. Ama ŞİDİ..!*
MAKİ	C.Ö. 16.12.2021 (10.43):	*Yılbaşı milat olsun, açık hesap fide yazmayalım.. Bir abiniz olarak sizden rica ediyorum.*
COŞKUN	S.Ç. 16.12.2021 (10.44):	*Ciro peşinde koşmak sıkıntı oluşturur*
TÜREL	A.T. 16.12.2021 (10.45):	*Benim daha önce sektörden bir kaç kişi ile paylaştığım bir önerim vardı. Aslında benzer bir çalışmayı esnaflar için Ziraat Bankası başlattı. Mikro DBS gibi. Şöyle ki. Çiftçiler halihazırda Ziraat Bankası, Denizbank, Şekerbank gibi kurumlardan finansman ihtiyaçlarını karşılıyorlar. Bankalar bu kedilerin bir kısmını kredi kartı olarak sunuyor bildiğiniz üzere. Ancak çift ci bu kartı farklı ihtiyaçlara kullanıyor. Önerim şudur. Çiftçi bizden aldığı SİPARİŞ FORMU'nu bankaya sunsun. Banka bu ederde kredi bakiyesi oluşturup bloke koysun. Biz fatura ettigimiz zaman krediyi kullandirip hesabımıza geçsin. Anlaşmalara göre Çiftçi ile ödeme günü, bizim ile de tahsilat günü kararlaştırsin. Bu sistemi kullanacak çiftçilere de %7 gibi bir iskonto uygulayalim. Belki bir çoğunuz için komik gelebilir ancak kullanışlı olacağını düşünüyorum.*
GÜNEY	M.S. 16.12.2021 (10.46):	*Bu zamanda yapılması gereken şey ticaretimizi olabildiğince sadeleştirip yönetilebilir hale getirmektir. Yani " Al gülüm ver gülüm" (Bir kimseye yapılan hizmetin karşılığının hemen bekleme durumu) . Selamlar*

HEDEF	E.K. 16.12.2021 (10.52):	*Fikriniz çok mantıklı (.....) bey keşke bu uygulama biran önce dediğiniz sisteme dönse aslında olması gereken bu*
TÜREL	A.T. 16.12.2021 (10.55):	*Bunu bir dosya haline getirip Bankalara, Tarım Bakanlığına v.s. sunabilir belki. Bu bir çok konuda da veri toplanmasini kolaylaştırır.* *Kayıtsız satış, düşük gisterilen satış gibi konularda Maliyenin işine gelir.* *Çiftçinin dikim bilgisi konusunda Bakanlığın işine gelir.* *V.s.*
HEDEF	E.K. 16.12.2021 (10.56):	*Toplu halde verilen bi kararla yola çıkıldıktan sonra neden olmasın.*
Delil 1/34		
UNITED GENETICS	H.B. 17.12.2021 (10.50):	*Şuan sipariş alan arkadaşlar hangi vadeyle alıyor. Fide fiyatları ne oldu ona göre hareket etmek için soruyorum.*
BARS	A.B. 17.12.2021 (10.52):	*3 TL ye aşılı yetiştirme veren üyelerimiz var Mersin bölgesinde orda dolar 10 TL olabilir*
EKOL	Ü.C. 17.12.2021 (11.02):	*Doğrudur Mersin'de pek matematik bilen yok maalesef*
ENDER	E.A. 17.12.2021 (11.02):	*Antalya dan bizim buraya gelip te sanayi tipi dometes[37] için 384 Luk viole .20 krs fidelikler var. Kişilerin ticari basiretsizliklerini bölgelere mal etmeyelim lütfen*
UNITED GENETICS	H.B. 17.12.2021 (11.36):	*Ben o fiyata sipariş vereceğim, yapmak isteyen dolaşmasın gelsin bize yapsın.*
GÜNEY	M.S. 17.12.2021 (12.14):	*Kumluca'dan 4 TL. ye vadeli aşılı Starburst[38] verenler var. Meraklılarına bayi ve müşteri ismi verebiliriz.* *"Kişi kendinden bilir işi "Ekol Fide[39] Üstün fiyatı ne kadar*
EKOL	Ü.C. 17.12.2021 (12.29):	*Geçmişte olduğu gibi şu andada,gelecektede tüm çeşitlerde,tüm bölgelerde en iyi fiatı en kısa vadeyi vermeye devam edeceğiz.Gündem Ekol Fide ise merak ettiğiniz Fiat ve vade var ise (.....)[40] beyle görüşebilirsiniz.(.....)*
COŞKUN	S.Ç. 17.12.2021 (12.34):	*Herkes istediği fiyata verebilir.Maliyetlerin altına vermek batışa sebeb olur.Hayırlı cumalar*
ELİT	H.C. 17.12.2021 (12.58):	*sorsan kimse düşük fiyat yazmıyor abi önemli olan reelde yazılanlar. yapılan iskontolar özel müşteri,sadık müşteri,yüksek sipariş adedi …vs vs*
OLYMPOS	AY.B. 17.12.2021 (13.15):	*Siz dolarlamı satıyorsunuz*

37 Özellikle işlenmek üzere (örneğin, salça, konservelik, ketçap gibi ürünler için) yetiştirilen, yüksek verimli, iri ve etli yapıya sahip domates çeşidi sanayi tipi olarak adlandırılmaktadır.
38 Bahsi geçen Starburst, karpuz fidesidir.
39 Bahsi geçen ifadenin Mersin'de faaliyet gösteren EKOL'un kısaltması olarak kullanıldığı değerlendirilmektedir.
40 Bahsi geçen kişinin EKOL FİDE çalışanı olduğu değerlendirilmektedir.

-[41]	A.G. 17.12.2021 (13.26):	*Sevgili arkadaşlar, 23 yıldır fide piyasasının içindeyim, 18 yıldır da bizzat işletme yönetiyorum. Bugüne kadar herkes birbirini suçlayarak aynı şeyleri yaptı ama hiç bir ilerleme olmadığı gibi her geçen gün daha da kötüye gitti. Artık şunu anlamanızı istirham ediyorum. Birbirimizi suçlayarak ve/veya toplu kararlar alınıp herkes tarafından uygulanmasını bekleyerek bir yere gelinemeyeceğini anlayın lütfen. Aynı şartlar altında aynı şeyi yapıp farklı sonuç beklemek aptallıktır demiş filozof. Yıllardır aynı toplantıları yapıp aynı şeyleri konuşup da bugün farklı bir sonuç beklemeyin lütfen. TL sabitleyerek iş yapan tek sektör biz kaldık. Diğer sektörler bırakın TL sabitlemeyi parayla mal vermiyorlar. İsteyen istediği fiyattan satabilir. İsteyen istediği vadeyi yapabilir. Herkes kendi bacağından asılacak sonuçta. Rakibiniz veriyorsa siz vermeyin arkadaş. Silah zoruyla değil ya. Madem zarar görüyorsunuz satmayın, bırakın. Alacaklarınız çöp olacağına 5 ay boş kalın, hiç olmazsa edeceğiniz zararı bilirsiniz. 2015 yılında peşine geçtiğimde herkes bana bu piyasada iş yapamazsın , batarsın demişlerdi. Çok şükür ki bugünleri önceden tahmin edip o günlerde önlemimi almışım ki şu an nerdeyse hiçbir ekonomik gelişme beni etkilemiyor. Zaman beni haklı çıkardı. Toplu karar almayı beklemeden/rakiplerin ne yaptığını dikkate almadan, bireysel kararımı aldım ve 7 yıldır da uyguluyorum. Çok şükür ki batmadığım gibi 2015 ve öncesi halime göre çok çok çok da iyi durumdayım. 1 aydır tohum atmıyorum. Tohumu atılmamış siparişleri bile iptal ettim. Vay efendim müşterimi kaptırırım, müşteri ne der polemiğine de girmedim. Bana zararı olacak müşteri benden uzak dursun zaten. Sonuç olarak sizlere naçizane tavsiyem kimseyi suçlamak, toplu kararlar alıp uygulamayı beklemek yerine size zarar verdiğini düşündüğünüz üretimden, satışlardan uzak durunuz. Tarih göstermiştir ki değişimler toplumsal olmaz, bireylerden başlar topluma sirayet eder. Toplu bir değişim olması mümkün değildir. Teşekkür ederim.*
GÜNEY	M.S. 17.12.2021 (13.29):	*Dolarla satmıyoruz elbette ama zarar edecek fiyatlarla haraket etmiyoruz. Mersin'den Kumluca'ya satışımızda yok.*
BARS	A.B. 17.12.2021 (13.38):	*Tarım sektöründe en tehlikeli meslek grubu biziz sabit giderimiz yüksek, çalışan sayımız fazla, açık hesap çalışıyoruz birlikte hareket*

41 İlgili teşebbüsün ünvanı tespit edilememiştir.

		edip ayakta kalmalıyız. Müşteri çalma daha çok satış yapma devri bitti.
UNITED GENETİCS	H.B. 17.12.2021 (13.46):	*Herkes kendi hesabını yapsın zaten, kimseye kaça ve nasıl sattın deme hakkımız yok. Sadece sektorel olarak herkes daha dikkatli olun istiyoruz. Aynı gemideyiz gemiyi batirmamak için çaba gösteriyoruz.*
HEDEF	E.K. 17.12.2021 (14.04):	*Fide işi riskli bir iş artık o cüzi fiyat verenler ve uzun vadeli çalışanlar nezaman ki ellerinde stok bitti yenisini alıp satışa başladıklarında farkedecekler bu şartlarla satılamayacağını . Bizden başka tüm sektör nakitle kartla devam ediyor tedarikçilerimiz dahil. Bu piyasada peşine dönülmesi şart artık açık hesapla çalışanın o düşük fiyat verenlerin sermayesi eriyecek bu kaçınılmaz , her koyun kendi bacağından asılır tabiki fakat birlikte karar alınarak bu vadelerin açık hesapların önüne geçebiliriz diye düşünüyorum (.....) beyin dediği gibi aynı gemideyiz ve gemiyi yürütmek bizim elimizde*
GÖKBÖRÜ	S.D. 17.12.2021 (14.40):	*Katılıyorum 2019 da peşin kredi kartına döndüğümde bazı (…)*[42] *batacak demişlerdi. Sonuç ortada korkmayın radikal kararlar ciroları etkiler ama küçülmek anlamı çıkmaz aksine karlılığı artırır. Yoksa alacak eskitmesi her meslaktaşımızı zora sokar.*
Delil 1/35		
OLYMPOS	AY.B. 18.12.2021 (11.43):	
MAKİ	C.Ö. 18.12.2021 (11.55):	*Günü kurtarır ama sonrası belirsiz..*
	C.Ö. 18.12.2021 (11.57):	*Bir de vadeli işi sakat, pazartesi ne olacağını bilemiyoruz.*
	C.Ö. 18.12.2021 (16.08):	*Açık hesap fide yazmamak, siparişte evrağı almak önemli.*
TS	S.O. 18.12.2021 (16.36):	*[…] beyin paylaşımı, güzel bir projeksiyon olmuş, elinize sağlık. Uzun vade kavramı, peşin,önden evrak almak, teslimatta hesabı kapatmak vb. satış koşulları gözden geçirmek elzemdir.*
SUN	Y.İ. 18.12.2021 (16.38):	*Ben dün Menderes bayilerine siparişte en az %30 nakit isteteceğimizi , fide teslim edilmeden önce de 5 aylık çeki alacağımızı belirttim. Bayiler bu ortamda en doğrusunun*

42 Argo ifade kullanılmıştır.

		bu olduğunu söylediler ancak diğer fidelikler de buna uyacak mı diye sordular.
BAMBUS/ FİDEBİRLİK	K.Y. 18.12.2021 (16.49):	*Genelde insanların kararı bu yönde (.....)cım maliyetlerin artması ve ekonomik ortamın günlük değişkenlik göstermesinden dolayı Yasin arkadaşımızında yazdığı gibi Ege-Marmara bölgesindeki arkadaşlarımız bu yönde kararlı, ortak olarak net bir duruş sergileyeceklerini düşünüyorum. Diğer bölgelerdeki arkadaşlarında inşallah beraber istişare toplantıları yaparak aynı kararlılıkta olacaklarını umuyoruz.*
Delil 1/36		
MAKİ	C.Ö. 10.01.2022 (20.39):	*Dikkatinizi çekmek isterim : 2002- 2008 arası dolar kuru 6 yıl yatay gitmiş.* *Bu dönemde veresiye fide işinden para kazanılabilir.* *Ama son yıllarda asla…* *Satılan yerine konamaz, her yeni üretim sezonunda işletme sermayesi ihtiyacı artarak gider ve yetişmek mümkün olmaz. Veresiye uzun vade fide alan üretici kazanır.* *Firmalar işletme sermaye ihtiyacında boğulur…*
COŞKUN	S.Ç. 10.01.2022 (21.08):	*Çok güzel tespit*
Delil 1/37		
COŞKUN	S.Ç. 17.01.2022 (10.41):	*Bu fiyatlar enerji sıkıntısından.tarımsal girdiler arttı.çiftçilerin bu fiyatlar ardından çıkmazı zor.Sonuç veresiye verilen fide,tohum gübre,ilaç paraları gelmez.Veresiye veren firmalar çok sıkıntı çeker.nakit,kredi kartı haricinde bu işten çıkılmaz*
Delil 1/38		
MAKİ	C.Ö. 03.02.2022 (11.09):	*Fideciler aylık açıklanan % 11 enflasyonun üstünde, aylık % 12 para kazanıyor olmalılar ki rekabet uğruna fiyat kırırıp duruyorlar…* *Hem de vadeli satarak.*
AYER	İ.E. 03.02.2022 (11.18):	*İyi günler (.....) Bey* *29 yıldır bu piyasadayız, sistem hiç değişmedi. Hep kendi ayağımıza sıkıyoruz*
OLYMPOS	AY.B. 03.02.2022 (11.23):	*Düzeltme Umut'u var mı acaba*
HISTHIL	L.S. 03.02.2022 (12.00):	*Dürüst olmam gerekirse maalesef sektörün düzelme şansı yok. Ne zamanki fidelik işletme sayısı artı ve rekabet başladı o günden bugüne maalesef bayiler fide fiyatlarını belirler hale geldi. Sektörün "işletmeyi dolduramayız boş kalırız" korkusu olduğu sürece de bayiler fide fiyatımızı belirlemeye devam edecektir...*
GÜNEY	M.S. 03.02.2022 (12.01):	*(.....) bey güzel tespit teşekkürler.*
BARS	A.B. 03.02.2022 (12.12):	*Arz - Talep dengesi bozuk olan çok sektör var.Rekabet ediyorlar ama maliyet hesabı yapacak*

		muhasebe kalitesi var aralarında yüzde 3-5 fiyat farkı oluşuyor. Bizim sektörde firmalar arası yüzde 20-30 fiyat farkı var. Pahalı satanlar çok kazanıyor yada ucuz satanlar zarar ediyor.Hangi tarafın haklı olduğunu zaman gösterecek.
MAKİ	C.Ö. 03.02.2022 (12.16):	*Hesap bilmediklerinden değil, bu işin içine adına doğru olmayan muadil vs. tohumlar karınca böyle oluyor…*
UNITED GENETICS	H.B. 03.02.2022 (12.56):	*(.....) bey o muadil tohum[43] olayı var tabiki, ancak yetiştirme fiyatlarinda 20% fark var. Bizim hesabımıza göre maliyeti olan fiyata hatta altına yetiştirme fiyatı veriliyor, sorduğumuzda bizi kurtarıyor diyorlar. Viyol, torf, ilaç,nakliye gübre,ısıtma, elektrik vb. tüm girdilerde maliyetimiz aynı sadece iscilikte fark olabilir oda 20 % toplam fark yaratmaz ben anlamıyorum. 10- 12 ay vadeli bu fiyatlarda yetiştirme fiyatı veriliyor, 10-12 ay sonra sadece enflasyon dan 45% içeri gideceğiz, kur riski de cabası. Allah hepimize sağlık sıhhat versin, bekleyip sonumuzu göreceğiz.*
XPLANT	İ.A.T. 03.02.2022 (13.00):	*Biz bu urun gruplarinda uretim yapmamakla beraber gorudugum kadari ile duruma yorumum sudur; kimi ureticiler belkide son uretim yilinda, bazilari bunu goze almis mevcut donemdeki zararini minimize etmek icin daha agresif fiyat politikalari uygulamakta, serbest piyasa ekonomisinde bu gibi olaylar oluyor olacaktir, sonucta hesabini duzgun yapanlarin bu donemi zorda olsa atlatacagi kanatiindeyim,*
BARS	A.B. 03.02.2022 (13.03):	*Sahtekarlık yapanlar da olabilir , Gariban çiftçiyi düşünmeyip para kazanma hırsına kapılmış.*
GÖKBÖRÜ	S.D. 03.02.2022 (13.06):	*Tohum culari sorgulayabildiğimiz gün gerçek ler ortaya bir bir dökülecektir*
MAKİ	B.M. 03.02.2022 (13.32):	*Sadece alıcının kazandığı başka bir sektör daha varmıdır acaba.*
MAKİ	C.Ö. 03.02.2022 (13.52):	*Vadeli verildiğinde zaten alıcı kazanır. Bir de vade uzunsa tadından yenmez. Yüksek enflasyon olan bir ülkede alıcı fideyi şimdi yazdırıp, fiyatını sabitleyip 2023 içine çeklerini yayacak. "15 Eylül demiştik, konuşmuştuk" desekte önden evrak almağımız için, satır adamın elinde nerden keserse ordan yemek zorunda kalcağız. Gerisi boş laf olacak.*

43 Bir tohum çeşidinin yerine kullanılabilecek, özellikleri ve verimi bakımından benzerlik gösteren alternatif tohuma muadil tohum denmektedir.

		Düşük enflanlu döneme göre değiştirmemiz gereken en önemli konuydu, malesef rekabet uğruna kapalı hesap çalışamadığımız sürece bu böyle olacak… *Hastalık oldu silelim meselesi de açık hesapta artıyor.* *1- Vade belirleyemiyorsun.* *2- Hastalık vs. ödeme me riski tavan yapıyor.* *3- Nakit akışı düzenlemek imkansız oluyor.* *4- Alacaklarımız Üfe enflasyonunun % 90 larda olduğu bir ülkede işletme sermayemiz eriyor..* *Bayi yada halci müşterisini kaybetmemek için fidecinin yanında değil müstahsil ne derse ona göre hareket etmeyi tercih ediyor… Nasıl olsa fideci çok.*
COŞKUN	S.Ç. 03.02.2022 (14.16):	*Açık hesap işi bitti.vade en fazla 4 ay gücü olan 12 ay versin.Bu yıl kendimizi koruma yılı,ilaç firmaları vadeli satışla peşin arasını açtı,üretimde vade açıldıkça o ürünün kıymeti biter.Bayi,tüccar,komisyoncularada aynı uygulama yapmalıyız*
Delil 1/39		
SANCAK	R.A. 16.02.2022 (22.20):	*Tek çözüm akıllı ve kar marjı yüksek, rekabetten uzak fiat politikası ve satış şartlar, başka yolu yok, sen fiatı indir vadeyi uzat, diğer fideciye şans tanıma sonrada girdilerde kdv bire insin,böyle bir şey mümkün değil!!!!saygılar*
Delil 1/40		
HISTHIL	L.S. 25.03.2022 (12.23):	*2022 ikinci yarı fide fiyatı oluştururken olası asgari ücret artışını da düşünerek fiyatlandırma yapmakta fayda var... maalesef geçen yıl ile bu yılı kıyasladığımızda fide nakliye ücretleri de minimum 3 kat artmış durumda.*
BARS	A.B. 25.03.2022 (12.26):	*150 lik viol yetiştirme 0.800-0.900 TL fiyatla üretim yapan fideci arkadaşlar var durum vahim kimse farkında değil.*
UNITED GENETICS	H.B. 25.03.2022 (12.26):	*Şuanda nakliye ve koli fiyatları fide yetiştirme ile aynı seviyeye çıkmış durumda* *1 tır için sadece koli ve nakliye tutarı 45-50.000 TL oluyor. Hesabı yaparken göz ardı etmeyin ve bu parayı hemen ödüyorsun, sonra fide parasını almak için 6-10 ay bekliyorsun.* *150 lik viyölde 1 tır fide satış bedeli bedeli 120-150.000 TL ciro yapıyor, sadece koli ve nakliye 25-30% maliyet getiriyor.* *Allah hepimizin sonunu hayır etsin ama bizler kendimize çeki düzen vermezsek hep birlikte yok olup gideceğiz.*
Delil 1/41		
GÖKBÖRÜ	S.D. 19.04.2022 (09.08):	*Bir adet pet bardak 1 tl* *Bir adet marul fidesi 38 kuruş*

		Bu ne yaman çelişki *Birinde makine var diyerinde emek özveri alınteri...*
GÜNEY	M.S. 19.04.2022 (09.12):	*Yanında Tohum+Kutu+ Nakliye 'de hediye*
BAHAR	K.K. 19.04.2022 (09.52):	*Simit 4 tl oldu .asili karpuz 4 tl ye zorluyor.yaris devam ediyor.simit bir boy farkla onde...*
UNITED GENETICS	H.B. 19.04.2022 (10.10):	*Marul fidesinin maliyeti 50 kuruş ama maalesef bu fiyata satılıyor, bardakçılar satış fiyatını koyuyor* *istersen al istersen alma diyor, bizde ise maliyetinin altında satılıyor. Hepimiz batıyoruz hala aklımız başımıza gelmiyor. Kamyoncu fiyatı artırıyor istersen gönderme diyor, torf aynı, ilaç aynı gübre aynı biz de yanlışa devam aynı. Ağlanacak halimize gülüyoruz.*
-[44]	Ö.A. 19.04.2022 (10.32):	*Maalesef pet bardak üreten ürettikten sonra 1 ay içinde satmak zorunda değil. "Fiyatı beğenen alır, beğenmeyen almaz" diyebiliyor. Bizim ürünümüzü ise satış boyuna geldikten sonra en fazla ne kadar tutabiliriz elimizde? Ya satmak ya atmak zorundayız. Sözleşmeli üretim harici fide yetistirmezsek, yedek harici spota tohum ekmezsek, spota ektiklerimizi de standart fiyatın altına satmazsak ancak değerinde satabiliriz.* *Yoksa sadece maliyeti kurtarmak adına her yıl düşük fiyatlı milyonlarca fide piyasaya sürmeye devam ederiz*
UNITED GENETICS	H.B. 19.04.2022 (12.07):	*(.....) bey, evet spot büyük bir problem ama asıl sözleşmeli, siparişi olan fidelerde zararına satış var, bunu anlamıyoruz. Elimde geçen yıldan viyol, torf var diyerek bugün ki maliyetin altında satış yapılıyor.* *Sen ,ben o değil herkes bu durumda biz sektör olarak satış fiyatını belirlemiyoruz.*
-	Ö.A. 19.04.2022 (12.09):	*O zaman maliyet hesabı yapmayı bilmiyoruz demek ki. Bunun geri dönüşü ise çok sert oluyor. Ciro gelen sezonun maliyetini karşılamazsa doğrudan borca, faize çalışmak durumunda kalıyor üretici*
UNITED GENETICS	H.B. 19.04.2022 (12.10):	*10 ay 12 ay vadeli fide satılıyor, enflasyon 65-100% arasında, bu vadede jar etmek imkansızken hala devam ediliyor. Tüm işletmeler bilançosunu ortaya koysun, toplam borç durumuna karşılık nakit ve* *gerçek alacak durumunu karşılayan kaç işletme çıkacak* *Herkesin deposu saçma sapan tohumlar ile dolu, bunun işletmeye maliyeti çok yüksek, stok dönüş hızı çok düşük* *Bunlara dikkat eden kimse yok* *384 gözlü viyol için bir fidede sadece nakliye ve kolinin maliyeti 0,085 - 0,10 TL*

44 İlgili teşebbüsün ünvanı tespit edilememiştir.

-	Ö.A. 19.04.2022 (12.15):	*Yazışmalardan anladığım, Üreticilerin tamamına maliyet hesabı hakkında bilgilendirme yapılmalı demek ki. Yoksa birçok fideci sıkıntı yaşayacağa benziyor.*
AKBAŞ	K.A. 19.04.2022 (12.16):	*Toplantılarda reel maliyetler konuşulmuyor ki… Fidebirlik görüyoruz ki , birçok noktada ilgisiz alakasız* *Sektörün ehli olmayanlar ruhsatsız belgesiz üretim yapıp satıyor, sessiz kalınıyor… sessiz kalınmayıp* *mücadele veriliyorsa da bilgi yok*
UNITED GENETICS	H.B. 19.04.2022 (12.21):	*(.....) bey, fidebirlik bu konuda çalışma yaptı, çok da güzel bir çalışma ancak fidelikler buna uymayınca bir anlamı olmadı* *Bir çok arkadaş da katkıda bulundu*
AKBAŞ	K.A. 19.04.2022 (12.26):	*Ortalama 0.7 kuruş civarında üretim maliyeti olan 216 göz İçin 1 üzerinde fiyat açıklanıyor , kimin uyması beklenir. Gerçekler döviz üzerinden değerlendirilip, maliyetler döviz olarak ortaya* *serilmeli,yoksa a fideliği şu paraya satıyor , ben fiyat yüksek kalırsam satamam mantığı devam eder.* *Ne zamana kadar batana kadar*
-	Ö.A. 19.04.2022 (12.29):	*Yani fidecilerin birlik olması lazım* *Ben yeniyim birlikte açıkçası. Öncesine çok hakim değilim. Üretimim de sebze üzerine değil, açık alanda tıbbi aromatik bitki*[45] *fideleri üretiyorum. Maliyet kalemlerimiz girdilerimiz tamamıyla farklı ama bizim gibi üreticilerin de sorunu bunlar*
MAKİ	C.Ö. 19.04.2022 (12.40):	*Anlatılmayan, söylenmeyen söz kalmadı, çok tartşılıp konuşuldu, yazıldı…* *Sonuç değişmiyorsa durup düşündüğümde bulabildiğim sorun :* *Kapasite fazlası olduğu yönünde.* *Piyasayı arz ve talep belirliyorsa bir şeyin fiyatını düşüren arz fazlası olur.* *Sanırım fidecilik sektöründe % kapasite fazlası var…* *Daha da artacağa benziyor.* *% 30*

I.1.2. FİDEBİRLİK'ten Alınan Belgeler

(50) **Delil 2:** FİDEBİRLİK'te gerçekleştirilen yerinde incelemede elde edilen fiziki dokümanlar ile FİDEBİRLİK internet sitesinde[46] yer alan duyurulardan elde edilen ve FİDEBİRLİK tarafından gerçekleştirilen istişare toplantılarına ait tutanakların ilgili bölümlerine aşağıda yer verilmektedir[47]:

45 Hoş kokulu yağlar veya bileşikler içeren ve genellikle baharat, parfüm, tıbbi veya kozmetik amaçlarla yetiştirilen bitkilere aromatik bitki denmektedir.
46 Bkz. http://www.fidebirlik.org.tr/
47 Delil 2/1, 2/2, 2/3, 2/4, 2/5, 2/6, 2/7, 2/8, 2/9, 2/10 ve 2/22 FİDEBİRLİK'te gerçekleştirilen yerinde incelemede; Delil 2/11, 2/12, 2/13, 2/14, 2/15, 2/16, 2/17, 2/18, 2/19, 2/20 ve 2/21 FİDEBİRLİK internet sitesinde yer alan duyurulardan elde edilmiştir.

26-31/918-390

No	Toplantı Tarihi	İlgili kısım
Delil 2/1	11.09.2015	• *"(.....): Açılış konuşması yaparak aşağıdaki konularda görüşlerini bildirmiştir:* *1. Antalya Bölgesinde daha önce yapılan benzer 3 toplantıyı değerlendirerek, bu toplantılar ile reel maliyetler, fide fiyatları ve pazarlama stratejileri konusunda güz dönem için belli konularda bir konsensüs sağlandığını belirtti."* *Toplantı sonunda Başkan (.....) görüşleri aşağıdaki gibi özetlemiştir:* • *"Satışlarda açık hesap sistemine son verilmelidir.* • *Fide sektörü Wahtsup grubunun yeniden oluşturulması için çalışma yapılması talebinin yeniden değerlendirmeye alınması görüşü çoğu üyelerimizin bir talebi olarak ortaya çıkmıştır. Konuya ilişkin bir çalışma yapılacaktır."*
Delil 2/2	13.10.2015	• *"(.....) (Güney Fide): (…)Üretim yapan şirketlerimizin peşin ödeme yapılan girdileri karşılamak için hiç olmazsa satış bedelinin %30'unu peşin tahsil etmeleri, kalan bakiyenin de en fazla 6 aya kadar vadelendirilmesi hayati derecede önemlidir. Bütün satış stratejilerinin peşin satışı özendirecek şekilde planlanması, sektörün gelişmesi için çok önemlidir."* • *"(.....) (Has Fide): Seçime giderken siyasi partilerin gündeminde asgari ücretin artırılması bulunduğunu görmekteyiz. Seçimlerden sonra bu gerçekleşirse şu anda pazarda deklare edilen fiyatlar düşük kalacaktır. Fiyatlandırmada bu hususun üzerinde önemle durulmalıdır. Yetiştirme fiyatının belirlenmesi ve bunun deklare edilmesi daha uygundur."* • *"(.....) (Antalya Fide): Adana Mersin Bölgesinde daha önce yapılan toplantılarda alınan prensip kararlarına büyük oranda uyuldu. Bu durum son 2 yılda yapılan satışlar için de geçerlidir. Deklare edilen fiyatların büyük oranda kabul göreceği beklenmektedir. Bununla birlikte 1 Kasım seçimlerini beklemek ve fiyatlandırmayı Türkiye siyaseti ve ekonomisindeki gelişmelere göre yeniden belirlemek daha uygun olacaktır. Bundan sonraki süreçte satış fiyatının en az %30'unu siparişle birlikte peşin tahsili görüşü bize göre de önemli bir husustur."* • *"(.....) (Hishtil-Toros Fide): (…)Halen pazara deklare edilen aşılı karpuz satışlarında verilen uzun vadeler kabul edilemez bir durumdur. Bu nedenle diğer konuşmacıların belirttiği gibi, satış fiyatının bir miktarının peşin alınması bakiyenin de makul bir vadeye yayılması uygulamasına geçilmesi sektör ekonomisi bakımından çok önemlidir.(…)"*
Delil 2/3	22.12.2015	*"Diğer Konuşmacılar:* • *Fide sektöründe kur artışı ve buna bağlı olarak tohum fiyatlarındaki artış nedeniyle açıklanan fiyatlar, fide ekonomisine sıkıntılar vermektedir."*

		• *"Antalya Bölgesindeki büyük fide üreticilerinin bölgeye daha düşük fiyattan fide satışları yapması bölgenin fiyat dengelerini bozmaktadır."* • *"3-4 yıl önce fideciler arasında rekabet çok daha veriyor idi. Son yıl sorun iletişimin artması nedeniyle kısmen aşıldı."*
Delil 2/4	24.05.2016	• *"Toplantıda yapılan değerlendirme ve alınan görüşler aşağıdaki şekilde değerlendirilmiştir:* *1. Fide siparişi alımında % 25'e kadar peşinat alınması,* *2. Peşin ve vadeli satışlarda fiyatlar arasında makasın mümkün olduğunca açılması,* *3. Fide teslimatında hesabın bir teminatla kapatılması,* *4. Nakit satışlarda çiftçinin alış fiyatının belirlenmesi,* *5. Peşin satışlarda yetiştirme fiyatının belirlenmesi,* *6. Nihai toplantıda peşin ve vadeli satışların belirlenmesinde izlenecek yol ve yöntemlerin belirlenmesi kararlaştırılmıştır."*
Delil 2/5	31.05.2016	*Toplantı Notları* *(.....) (YK Başkanı):* *"Rezerv ve ekstra fide atılmaması gerekmektedir. Belki %2-3 fazla fide üretim yapılabilir. Ancak rezerve gidilmesi spotçuluğu teşvik etmekte ve fiyatlar genel seviyesini bozmaktadır."* • *"(.....) (Titiz Agro Grup): Fiyat listelerinin Whatsapp'tan paylaşılması okumayı ve değerlendirmeyi zorlaştırıyor. Bu paylaşımın faks yoluyla yapılması daha iyi bir okuma, değerlendirme ve imkânı verir."* • *"TOPLANTI SONUNDA BAŞKAN (.....) GÖRÜŞMELER SONUNDA AŞAĞIDAKİ DEĞERLENDİRMELERİ YAPTI:* *1. Fide siparişi anında ya çek ya da bir miktar nakit alınması,* *2. Yetiştirme fiyatlarında öneriler:* *• Düz fidede: 0,20-0,25 TL arasında bir yetiştirme fiyatı (Bayi alış) ile* *• Aşılı domateste: 1,45-1,50 TL ve aşılı patlıcanda 1,25-1,30 TL arasında bir yetiştirme bedeli üzerinde bir konsensüs sağlanması,* *3. 10 Haziran'a kadar fiyatların açıklanmaması,* *4. Whatsapp'tan işletmelerimizin ihtiyacı olduğu tohumların paylaşılması,* *5. Vadeli satışların alınacak ortak bir karar ile sektör içinde paylaşılması"*
Delil 2/6	06.06.2017	• *"Amaç:* *2016 yılında başta tohum olmak üzere fide maliyetinde önemli olan girdilerdeki fiyat artışları ve mevcut fide fiyatlarında güncelleme konusunda öneriler ile yıl içinde fide üretimindeki gelişmeler."*
Delil 2/7	01.02.2018	• *"Amaç* *Fide sektörünün genel ekonomisi, tohum fiyatları ile döviz kurlarındaki önemli artışlar nedeniyle, 2012 ve 2014 yılları arasında olumsuz seyretti. Bu toplantıda, 2015 yılında yapılan iyileştirmelerle sektör ekonomisindeki olumlu*

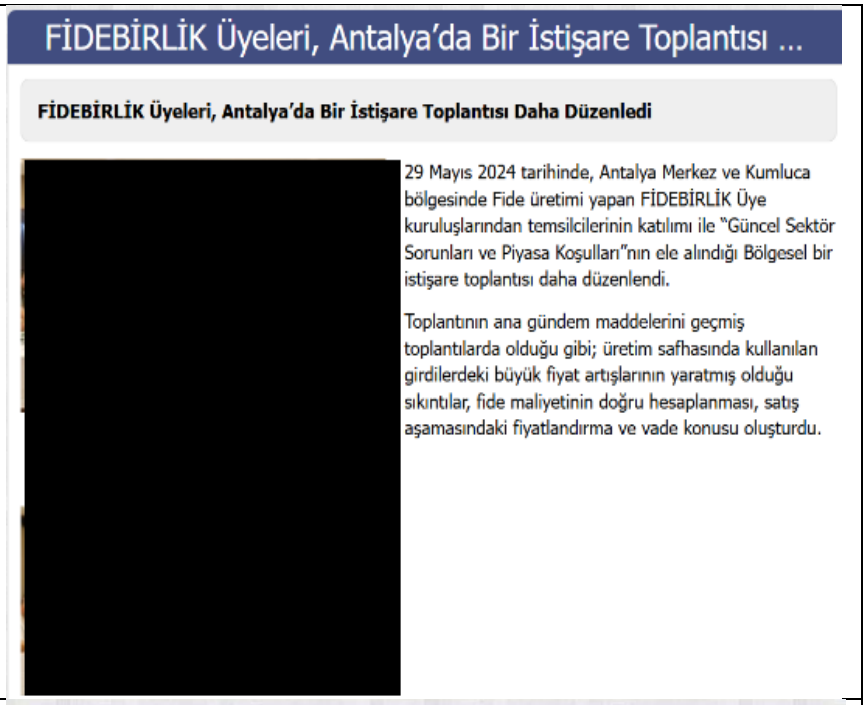
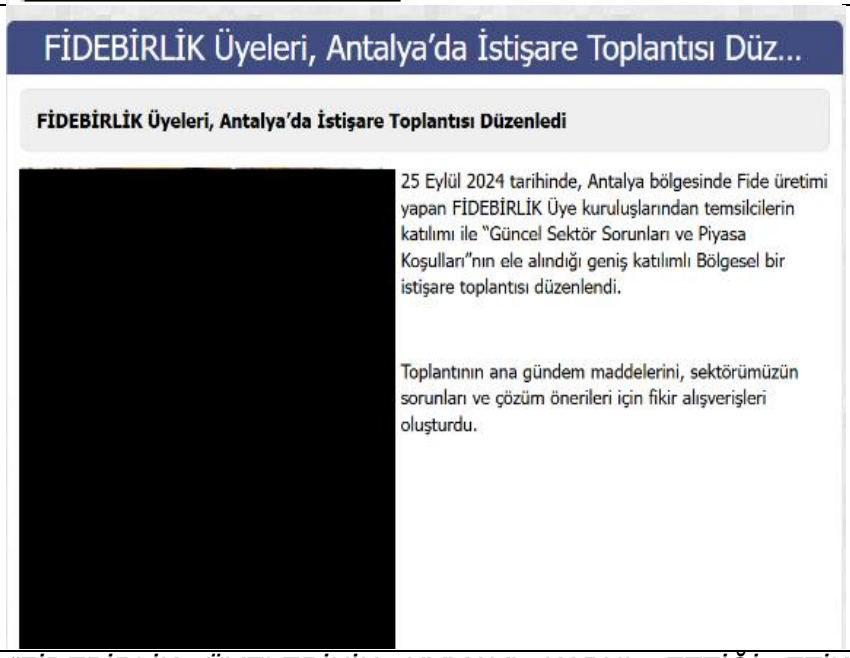
		gelişmelere ilişkin bir değerlendirme yapılarak, 2018 yılına da bu olumlu gelişmeleri yansıtmak için izlenecek yol ve yöntemlerin tartışılması ve uygulama birliğinin sağlanması amaçlanmıştır." • *"Sonuçlar* *1.Fide sektörünün birliği olan FİDEBİRLİK üyelerinin sayısı, kurulduğu yıl olan 2018 yılına göre 3 katı artarak 130'a ulaşmış ve sektörün yıllık cirosu da 150-200 milyon USD'lardan 400-450 milyon dolarlara ulaşmıştır. Bu hızla gelişen sektör ekonomisi de beraberinde kalite yerine fiyatı önceleyen çok güçlü bir rekabet getirmiştir. Bu durum da sektör ekonomisine yıllar itibariyle olumsuz olarak yansımaktadır."* • *"Fide sektöründe satışların mutlaka bir teminata bağlanması ve 6 aydan fazla vadeli satışlardan kaçınılması gerekmektedir."*
Delil 2/8	30.05.2018	• *"İçerik ve Açıklama:* *(..)* *3.Son Üç Yılın Döviz Kurlarındaki Gelişmeler Ve Fide Üretim Maliyetinde Başa Baş Noktası Değerlendirmesi ((.....)- FİDEBİRLİK Yön. Kur. Baş. Yard.)"* • *"Amaç:* *Fide sektöründe üretim yapan kuruluşlar genelde 10-11 aylık vadelerle satış yaparlar ancak girdilerin ödeme vadesi ortalama 4 ay civarındadır. Fide üreticisinin girdi tedariki ile satış vadeleri arasındaki bu ciddi fark, döviz kurlarındaki hızlı yükselişlerle birlikte sektör oyuncularının kar üretmede ve finansman yönetiminde ciddi sorunlarla karşılaştıklarını göstermektedir. Bu toplantı soruna pratik ve uygulanabilir çözümler geliştirmeyi amaçlamıştır."* • *"2017 yılı başından beri sektörün kar marjında düşüşler görüldü. Bunun en büyük nedeni de yine satış vadelerinde yaşanan olumsuz rekabettir.* *Sektörün satış vadelerini, girdi vadelerine yakın bir aralığa çekme zorunluluğu bulunmaktadır."*
Delil 2/9	25.09.2018	• *"Döviz kurlarında yaşanan artış sebebiyle fide üretim maliyetlerindeki ciddi yükselmeler, faiz oranlarının artışı sebebiyle yaşanan sıkıntılar ve uzun vade ile yapılan satışların öngörülemeyen piyasa koşullarında getirdiği riskler üzerinde karşılıklı görüş ve fikirlerin paylaşıldığı toplantı katılımcılara verilen akşam yemeği ile son buldu.* *Not: Toplantıda alınan prensip kararı doğrultusunda, Ekim ayının ilk haftasında Antalya bölgesi üyelerinin katılımı ile Bölgesel bir istişare toplantısı düzenlenmesine, hemen arkasından Türkiye geneli üyelerin katılımı ile Antalya'da geniş katılımlı bir istişare toplantısı daha yapılmasına karar verildi."*
Delil 2/10	09.10.2018	• *"Özet olarak bugün yapacağımız istişare toplantısında artık tartışmaktan bıktığımız fiyat iyileştirmelerinin yanında, öncelik ve ivedilikle PEŞİNAT ve VADE konularında radikal kararlar alarak, sektörün önemli bir oyuncusu olduğumuzu kanıtlamamız gerektiği inancını taşıyorum. Biz birlik olduğumuzu dışarıya kanıtlayabilirsek tüm kalbimle*

		inanıyorum ki bizlerle çalışan sektör paydaşları da bunu görüp bizlere o şekilde davranacaklardır. *Bu vesileyle toplantının başarılı geçmesini diler yönetim adına saygılarımı sunarım."*
Delil 2/11	09.10.2018	**FİDEBİRLİK Üyeleri, Antalya'da Geniş Katılımlı Bir İsti...** **FİDEBİRLİK Üyeleri, Antalya'da Geniş Katılımlı Bir İstişare Toplantısı Düzenledi**  9 Ekim 2018 tarihinde, Limak Lara Otel/Antalya'da, FİDEBİRLİK Üye temsilcilerinin katılımı ile "Güncel Sektör Sorunları"na ilişkin bir istişare toplantısı düzenlendi. Toplantıya 45 üye kuruluştan 59 temsilci katılım sağladı. Söz konusu toplantıda, ülke ekonomisinde yaşanan gelişmelerin döviz kurlarında yarattığı artış, buna bağlı olarak da fide üretim maliyetlerinde yaşanan dramatik yükselişin sektöre olan etkisi görüşüldü. Toplantıda girdilerin çok büyük bir bölümünün döviz cinsinden olduğu, bu nedenle üye işletmelerin maliyet ve satış fiyatlandırmasını daha titiz bir şekilde ele alması gerekliliği konusunda düşünceler paylaşıldı. Ekonomide yaşanan dalgalanmalar ve belirsizlikler nedeniyle, satış vadelerinin minimuma çekilmesi, hatta mümkün olduğunca peşin satış yolunun tercih edilmesi konusunda fikir birliğine varıldı. Katılımcılara verilen akşam yemeği ile toplantı sona erdi.
Delil 2/12	09.02.2019	**TÜRKTOB ve Alt Birlikler İstişare Toplantısı İzmir'de Y...** **TÜRKTOB ve Alt Birlikler İstişare Toplantısı İzmir'de Yapıldı**  9 Şubat 2019 tarihinde, Hilton Otel İzmir'de gerçekleştirilen toplantıya, TÜRKTOB ve Alt Birliklerin Yönetim Kurulu Başkanları, Yönetim Kurulu Üyeleri, TÜRKTOB Hakem Kurulu Başkan ve Üyeleri ile Genel Sekreterler katıldı. Toplantıda KDV ve döner sermaye ücretleri, destekleme sistemi, kamu arazilerinin sektöre tahsisi, binde 1 komisyonlarının tahsili, tohumculuk mevzuatı, kayıt dışılıkla mücadele ve TSÜAB'ın Laboratuvar Projesinin son durumu ile ilgili görüşmelerde bulunuldu. Ayrıca TÜRKTOB Hakem Kurulunun yapısı ve işleyişi hakkında katılımcılara bilgilendirmeler yapıldı.
Delil 2/13	10.11.2021	**Aşılı Fide Üretimi Yapan FİDEBİRLİK Üyeleri, Antalya'...** **Aşılı Fide Üretimi Yapan FİDEBİRLİK Üyeleri, Antalya'da Geniş Katılımlı Bir İstişare Toplantısı Düzenledi**  10 Kasım 2021 tarihinde, Akra Barut Otel/Antalya'da, Aşıl Fide üretimi yapan FİDEBİRLİK Üye kuruluşlarından temsilcilerinin katılımı ile "Aşılı Fidenin Güncel Ekonomisinin Değerlendirilmesi" konulu bir istişare toplantısı düzenlendi. Toplantıya 39 üye kuruluştan 46 temsilci katılım sağladı. Yeminli Mali Müşavir Yüksel Topaloğlu'nun "Maliyet Analizi" üzerine bir sunum yaptığı söz konusu toplantıda, ülke ekonomisinde yaşanan gelişmelerin döviz kurlarında yarattığı artış, buna bağlı olarak da fide üretim maliyetlerinde yaşanan dramatik yükselişin sektöre olan etkisi görüşüldü. Toplantıda girdilerin çok büyük bir bölümünün döviz cinsinden olduğu, bu nedenle üye işletmelerin fide maliyeti ve satış fiyatlandırmasını daha titiz bir şekilde ele alması gerekliliği konusunda düşünceler paylaşıldı. Ekonomide yaşanan dalgalanmalar ve belirsizlikler nedeniyle, satış vadelerinin minimuma çekilmesi, hatta mümkün olduğunca peşin satış yolunun tercih edilmesi konusunda fikir birliğine varıldı.

Delil 2/14	15.12.2021	**Ege-Marmara Bölgesi FİDEBİRLİK Üyeleri ile, İzmir'de...** **Ege-Marmara Bölgesi FİDEBİRLİK Üyeleri ile, İzmir'de Geniş Katılımlı Bir İstişare Toplantısı Düzenledi**  15 Aralık 2021 tarihinde, Ramada Plaza Otel, Konak/ İzmir'de, Ege-Marmara Bölgesi FİDEBİRLİK Üye kuruluşlarından 25 temsilcinin katılımı ile "Fide Sektörünün Güncel Ekonomisinin Değerlendirilmesi" konulu bir istişare toplantısı düzenlendi. 10 Kasım tarihinde Antalya'da düzenlenen toplantı da olduğu gibi, Yeminli Mali Müşavir Yüksel Topaloğlu, "Yükselen Döviz Kuru Karşısında Maliyet Analizi" üzerine bir sunum gerçekleştirdi. Topaloğlu yapmış olduğu sunum sırasında, döviz kurlarında yaşanan beklenmedik hızlı artış, bunun ülke ekonomisinde yaratmış olduğu gelişmeler ve buna bağlı olarak da fide üretim maliyetlerinde yaşanan yükselişin sektöre olan etkisinden söz etti. Maliyet analizi ve satış fiyatlandırması yapılırken, girdilerin çok büyük bir bölümünün döviz cinsinden olduğunun unutulmaması ve bu nedenle çok daha dikkatli bir şekilde hesap yapılması gerekliliği konusunda görüş birliğine varıldı.
Delil 2/15	13.01.2022	**Düz Fide Üretimi Yapan FİDEBİRLİK Üyeleri, Antalya'd...** **Düz Fide Üretimi Yapan FİDEBİRLİK Üyeleri, Antalya'da Bir İstişare Toplantısı Düzenledi**  13 Ocak 2022 tarihinde, Lara Balık Evi/Antalya'da, Düz Fide üretimi yapan FİDEBİRLİK Üye kuruluşlarından temsilcilerinin katılımı ile "Düz Fidenin Güncel Ekonomisinin Değerlendirilmesi" konulu bir istişare toplantısı düzenlendi. Yeminli Mali Müşavir Yüksel Topaloğlu'nun "Maliyet Analizi" üzerine bir sunum yaptığı söz konusu toplantıda, girdilerin çok büyük bir bölümünün döviz cinsinden olduğu, bu nedenle üye işletmelerin fide maliyeti ve satış fiyatlandırmasını daha titiz bir şekilde ele alması gerekliliği konusunda düşünceler paylaşıldı. Ekonomide yaşanan dalgalanmalar ve belirsizlikler nedeniyle, satış vadelerinin minimuma çekilmesi, hatta mümkün olduğunca peşin satış yolunun tercih edilmesi konusunda fikir birliğine varıldı.
Delil 2/16	18.01.2022	**İç Anadolu, Karadeniz, Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi FİDEBİRLİK Üyeleri ile, Ankara'da Geniş Katılımlı Bir İstişare Toplantısı Düzenledi**  18 Ocak 2022 tarihinde, Latanya Otel, Çankaya/Ankara'da, İç Anadolu, Karadeniz, Doğu ve Güneydoğu Bölgesi FİDEBİRLİK Üye kuruluşlarından 21 temsilcinin katılımı ile "Fide Sektörünün Güncel Ekonomisinin Değerlendirilmesi" konulu bir istişare toplantısı düzenlendi. 10 Kasım 2021 ve 13 Ocak 2022 tarihlerinde Antalya'da, 15 Aralık 2021 tarihinde de İzmir'de düzenlenen toplantılarda olduğu gibi, Yeminli Mali Müşavir Yüksel Topaloğlu, "Yükselen Döviz Kuru Karşısında Maliyet Analizi" üzerine bir sunum gerçekleştirdi. Topaloğlu yapmış olduğu sunum sırasında, döviz kurlarında yaşanan artışların ülke ekonomisinde yaratmış olduğu gelişmeler ve buna bağlı olarak da fide üretim maliyetlerinde yaşanan yükselişin sektöre olan etkilerinden söz etti. Maliyet analizi ve satış fiyatlandırması yapılırken, girdilerin çok büyük bir bölümünün döviz cinsinden olduğunun unutulmaması ve bu nedenle çok daha dikkatli bir şekilde hesap yapılması gerekliliği konusunda görüş birliğine varıldı.

26-31/918-390

Delil 2/17	14.06.2023	**Aşılı Fide Üretimi Yapan FİDEBİRLİK Üyeleri, Antalya'...** **Aşılı Fide Üretimi Yapan FİDEBİRLİK Üyeleri, Antalya'da Bir İstişare Toplantısı Düzenledi**  14 Haziran 2023 tarihinde, Aksu/Antalya'da, Aşılı Fide üretimi yapan FİDEBİRLİK Üye kuruluşlarından temsilcilerin katılımı ile "Aşılı Fidede Bölgesel Yaşanan Sıkıntılar, Gelecek Dönem Aşılı Fide Pazar Koşulları ve Güncel Ekonomik Durumun Değerlendirilmesi" konulu bir istişare toplantısı düzenlendi. M. Kayhan YILDIRIM Yönetim Kurulu adına Yönetim Kurulu Başkanı
Delil 2/18	13.01.2024	**Ege-Marmara Bölgesi FİDEBİRLİK Üyeleri ile, Bursa'd...** **Ege-Marmara Bölgesi FİDEBİRLİK Üyeleri ile, Bursa'da Geniş Katılımlı Bir İstişare Toplantısı Düzenlendi**  13 Ocak 2024 tarihinde, Ramada Otel, Nilüfer/Bursa'da, Ege-Marmara Bölgesi FİDEBİRLİK Üye kuruluşlarından 32 temsilcinin katılımı ile "Fide Sektörünün Güncel Ekonomisinin Değerlendirilmesi" konulu bir istişare toplantısı düzenlendi. Yeminli Mali Müşavir Yüksel Topaloğlu'nun "Artan Üretim Maliyetleri ve Maliyet Analizi" üzerine bir sunum yaptığı söz konusu toplantıda, ülke ekonomisinde yaşanan gelişmelere bağlı olarak fide üretim maliyetlerinde yaşanan yükselişin sektöre olan etkisi görüşüldü. Toplantıda üye işletmelerin fide maliyeti ve satış fiyatlandırmasını daha titiz bir şekilde ele alması gerekliliği konusunda düşünceler paylaşıldı.
Delil 2/19	30.04.2024	**Aşılı Fide Üretimi Yapan FİDEBİRLİK Üyeleri, Antalya'...** **Aşılı Fide Üretimi Yapan FİDEBİRLİK Üyeleri, Antalya'da İstişare Toplantısı Düzenledi**  30 Nisan 2024 tarihinde, Antalya Merkez ve Kumluca bölgesinde, Aşılı Fide üretimi yapan FİDEBİRLİK Üye kuruluşlarından temsilcilerinin katılımı ile "Aşılı Fidenin Güncel Ekonomisinin Değerlendirilmesi" konulu Bölgesel bir istişare toplantısı düzenlendi. Toplantıda girdilerin çok büyük bir bölümünün döviz cinsinden olduğu, bu nedenle üye işletmelerin fide maliyeti, satış fiyatlandırması ve vade konusunu daha titiz bir şekilde ele alması gerekliliği konusunda düşünceler paylaşıldı.

Delil 2/20	29.05.2024	
Delil 2/21	25.09.2024	
Delil 2/22		*"FİDEBİRLİK ÜYELERİNİN UYMAYI KABUL ETTİĞİ ETİK KURALLAR* *(…)* *11. Üyeler fidecilik konusunda yürürlükte olan 5553 sayılı Tohumculuk Kanunu, FİDEBİRLİK Tüzüğü, fidecilikle ilgili yönetmelik ve genelgeler ile FİDEBİRLİK tarafından alınan kararlarave iş ahlakına uyarlar."*

I.2. Değerlendirme

I.2.1. FİDEBİRLİK Hakkında Elde Edilen Belgelere Yönelik Değerlendirme

(51) İlgili dosya kapsamında elde edilen delillerde FİDEBİRLİK'in, almış olduğu teşebbüs birliği kararları ile, üyeleri arasında yer alan ve birbirleriyle rakip konumda bulunan teşebbüsler arasında fiyatların ve satış koşullarının birlikte belirlenmesine yönelik

koordinasyonu sağladığı veya bu yöndeki eylemlere aracılık ettiği görülmektedir. Bu kapsamda yapılan ayrıntılı değerlendirmelere aşağıda yer verilmiştir.

(52) Gerçekleştirilen yerinde incelemeler neticesinde, ilki FİDEBİRLİK eski Genel Sekreteri (.....) tarafından 28.09.2015 tarihinde kurulan, ikincisi söz konusu grubun kapatıldığı 07.01.2021 tarihinde FİDEBİRLİK Genel Sekreter Yardımcısı (.....) tarafından kurulan ve 09.10.2024 tarihinde FİDEBİRLİK yönetimi tarafından kapatılan *"Fideciler Haber Bülteni"* adlı WhatsApp gruplarında, FİDEBİRLİK üyesi olup birbirleriyle rakip konumdaki teşebbüslerin yer aldığı görülmektedir. Söz konusu grupların bünyesinde gerçekleştirilen yazışmalara genel hatları ile bakıldığında, fide sektörüne ilişkin birçok değerlendirmenin yanı sıra teşebbüsler arasında yaşanan rekabetten ve sektör oyuncularının fiyat ve özellikle vade konusunda birlikte hareket edememesinden duyulan rahatsızlığın ve geleceğe yönelik fiyat ve satış koşulları gibi rekabet açısından hassas nitelikteki bilgilerin paylaşıldığı anlaşılmaktadır. Yapılan yerinde incelemelerde Whatsapp gruplarında gerçekleştirilen iletişimlere ek olarak FİDEBİRLİK'in, üye teşebbüslerin talepleri ve şikâyetleri doğrultusunda kendi bünyesinde birçok toplantı düzenlediği ve bu toplantılarda bazı kararlar aldığı da tespit edilmiştir.

(53) Yukarıda sözü edilen "*Fideciler Haber Bülteni*" adlı WhatsApp gruplarında teşebbüslerin yetiştirme maliyetlerini, yetiştirme ücretlerini, kâr beklentilerini, vade seçeneklerini, fiyat artış oranlarını, arz miktarlarına ilişkin görüşlerini, satış koşullarını (peşin, vadeli vb.) açıkladıkları anlaşılmaktadır. Söz konusu hususlara ilişkin çok sayıda delil elde edilmiş olup bu delillerin bazılarına aşağıda yer verilmiştir.

(54) Bu kapsamda özellikle rakip teşebbüsler tarafından vadeli satış konusunda iletişim kurulan yazışmaların olduğu görülmektedir. Örneğin delillerde rakipler arasında koordineli şekilde vadeli satışların durdurulduğuna işaret eden ifadeler bulunmaktadır. Delil 1/6'da yer alan *"İzmir Fide olarak bugün ve önümüzdeki 3 gün boyunca Müşterilerimize şunu söylüyoruz. Peşin alımlarda fiyatımız sabittir Satış yapabiliriz. Vadeli alımda satışımız durudurulmuştur."* ifadesi bu tespiti destekler niteliktedir. Vadeli satışlara ilişkin diğer yazışmalara bakıldığında ise;

- Delil 1/15'te yer alan, "*Bence vade 120 günü geçmemeli hatta başlangıçta 90 gün konuşulmalı (.....) beyin hasat vade oneriside güzel",*
- Delil 1/8'de yer alan, "*(.....) Bey biz anladığım kadarıyla fiyatlamaya takılmış durumdayız ama bence asıl sorunumuz VADE, bizler o 6 ay vade vermiş bende 8 ay 10 ay 12 ay vade yapıyorum demeyi bırakırsak daha kısa vadelerde iş yaparsak ve paramızı erken tahsil edebilirsek yaşadığımız bu sıkıntılardan daha az etkileniriz diye düşünüyorum"* ve
- Delil 1/30'da yer alan, *"Acil olarak vadeli satışları durdurmamız ve kararlılıkla uygulamamız gerekiyor."* ifadeleri

dikkat çekmektedir.

(55) Bunun yanında satış fiyatlarının, arz koşullarının, zam oranlarının ve maliyet koşullarının dile getirildiği birçok delil bulunmaktadır. Söz konusu hususlara ilişkin olarak;

- Delil 1/12'de yer alan, "*Değerli büyüklerimiz ve sektörde önde gelen abilerimiz; Açık ve net ne yapmamız gerekiyor % kaç zam yapacaz asgari bunu net bir dille söylerseniz tüm viyol çeşitlerinin olması gereken yetiştirme fiyatları net olarak yazın ve bizlerde hem fikir olup olmayacağımızı beyan edelim ve bir ortak nokta da mütabık kalalım lütfen",*

- Delil 1/17'de yer alan, *"Merhaba arkadaşlar, önümüzdeki yayla sezonu için örnek bir yetiştirme maliyet çalışması yapılmış ve "düz fidede 10 usd./ tepsi başı yetiştirme maliyeti" doğrulanmıştır. Tabi önümüzdeki 2019 yılında dolar kurunun nereye varacağını kimse bilemez, ihtiyatlı olunmalıdır...",*
- Delil 1/30'da yer alan, *"Tek çözüm üretimi durdurmak. Kimse kusura bakmasın, burada politika konuşulmuyor ama uçuruma doğru yuvarlanıyoruz. Üretimi devam ettirmenin en önemli yolu geleceği görebilmektir. Bu koşullarda ticaret yapılmaz.",*
- Delil 1/31'de yer alan, *"İçinde bulunduğumuz piyasa şartları nedeniyle açık hesap çalışma işine son versek derim. Nakit, kart şeklinde günlük satışlar olabilir. Tohumu paketten çıkardığımız an zarar ediyoruz… Vadeli almak isteyen de çekini getirsin, peşin fiyatın üstüne vade farkını koyalım, çeki hemen bankadan kırdırıp gene nakte dönme ve malı yerine koyma şansımız olur."* ve *"Bizler fiyatları baştan sabitler ve vadeli verirsek çok aptalca bir şey yapmış oluruz.. Bu işin sonu sermayeyi, dükkanı kediye yüklemektir.. Biz birimizden korkarak doğru karar almaktan vaz geçmeyelim. Ertelemeyelim, bu ortam bu tür radikal kararlar almak için eşsiz bir fırsat sunar, bunu tepmeyelim. Piyasayı alıştırmak için belirsiz ekonomik koşullar oturuncaya kadar böyle karar aldık diyelim. Biz müşterilerimizle bunu konuştuk, anlatmayada devam edeceğiz… Bu birlik olursak başarılabilir. Doğru tekdir, uymayan ilerde cezasını çekecektir"*,
- Delil 1/32'de yer alan, *"Alkışlamak ve tebrik etmek yeterli değil arkadaşlar. Alınan kararlara uymak önemli olan. Sektöre en son katılan üyelerimizden birisi olarak, alınan kararlara; tahsilata, vadeye, ve fiyatlamaya aşırı derecede hassasiyetli olmaya çalışıyorum. Verdiğim fiyatlarla vade ile ilgili duyduğunuz bir şey varsa burada şeffaf bir şekilde yazabilirsiniz Ben en son giren üyeniz olarak bunu yapabiliyorsam sizler çok daha dirayetli durmanız gerekir ama durmuyorsunuz."* ve
- Delil 1/34'te yer alan, *"her koyun kendi bacağından asılır tabiki fakat birlikte karar alınarak bu vadelerin açık hesapların önüne geçebiliriz diye düşünüyorum"*

ifadeleri örnek olarak verilebilir.

(56) FİDEBİRLİK üyeleri tarafından yukarıda ifade edilen yetiştirme maliyetleri, yetiştirme ücretleri, satış fiyatları, arz koşulları, zam oranları, maliyet koşulları vb. hususlara ilişkin birlikte hareket etmenin önemli olduğunun dile getirildiği ve birlik bünyesinde toplantı organize etmenin ve teşebbüslerin uyması gereken birtakım kararların alınması gerektiğine ilişkin yazışmalar yer almaktadır. Nitekim;

- Delil 1/2'de yer alan, "*Tarım sektörümüzün diğer halkaları olan Tohum, İlaç ve gübrede fiyat artışlarıyla ilgili haraketli günler yaşanırken. Fide Birlik Yönetim Kuruluna rica etsek önümüzdeki günlerde profesyonel bir maliyet analizi ve fiyat oluşturma konulu bir toplantı organizasyonu gerçekleştirilebilir mi?"* ve
- Delil 1/5'te yer alan, "*Ülke geneli yaşanılan enflasyon artışı nedeniyle tüm tarım ürünlerinde sebze başta olmak üzere fiyat artışları oldu. Görüldüğü üzere enflasyon artışı ve döviz kurlarındaki artışlar beraberinde sektörümüzde belirsizlik ve ekonomik kaygıları tetikledi. Bu durum ciddi fiyat rekabetindeki fidelikler için daha da zorlayıcı şartlar oluşturabilir. Bunun önüne geçmek ve ekonomik anlamda zor durumlara düşmemek adına bir toplantı düzenlenmesi ve artan maliyetlere vurgu yapılması gerekmez mi?"* ifadeleri

bu yazışmalara örnek teşkil etmektedir.

(57) Teşebbüslerden gelen bu talepler karşısında ise FİDEBİRLİK'in aksiyon alarak sektör paydaşlarının katılım gösterdiği bazı toplantılar düzenlediği anlaşılmaktadır.

- Delil 1/2 ve Delil 1/6'da yer alan ve yazışmanın gerçekleştiği 23.05.2018 tarihinde FİDEBİRLİK Yönetim Kurulu Başkanı olan (.....) tarafından dile getirilen, "*Sayın Üyemiz, *30 Mayıs 2018* Çarşamba günü, saat 14.00'de, The Marmara Otel'de, Antalya Bölgesi FİDEBİRLİK Üye Temsilcilerinin katılımı ile "Döviz Kurlarındaki Gelişen Durumun Fide Sektörüne Etkisi, Maliyet Analizi ve Finansal Yönetim" konulu bir istişare toplantısı yapılacaktır."* ve *"Sevgili sektör temsilcilerimiz Her yaptığımız istişare toplantımızda üstüne basa basa söylediğimiz noktaya gelmiş bulunuyoruz. Uygulanan fiyat ve vadelerle geldiğimiz durum budur. Yetiştirme fiyatlarımızı Euro ve dolar cent üzerinden belirleyip tahsilat yöntemlerimizde de köklü bir değişikliğe gitmemiz gerekiyor."* ifadeleri ve
- Delil 1/29'da yer alan ve yazışmanın gerçekleştiği 01.11.2021 tarihinde FİDEBİRLİK Yönetim Kurulu Başkanı olan (.....) tarafından dile getirilen, "*Arkadaşlar girdi maliyetlerinin sürekli değişkenlik gösterdiği bu dönemde sert tedbirler alacağımız bir toplantı veya toplantılar yapmamızda fayda buluyorum ne kadar önceki toplantılarda sert tedbirler alamasakta artık bıçağın kemiğe dayandığının herkes farkında, (.....) bey ve diğer arkadaşlara katılıyorum. Fidebirlik yönetimi olarak öncelikle aşılı yapan fidelikleri kapsayacak akabinde düz fide yapan fidelikleri kapsayacak bir toplantı planlıyoruz, ilk toplantıyı bu hafta sonu yada önümüzdeki hafta başı yapmayı planlıyoruz bu toplantı zamanıyla ilgili düşüncelerinizi bizimle irtibata geçerek bildirmenizi rica ediyoruz. Daha sonra bu iki toplantıyı değerlendireceğimiz genel bir toplantı planlayabiliriz Antalya Expo zamanı."* ifadeleri

söz konusu hususları doğrular niteliktedir.

(58) Ayrıca yerinde inceleme esnasında FİDEBİRLİK'te elde edilen toplantı tutanaklarından ve FİDEBİRLİK resmi internet sitesinden elde edilen duyurulara ilişkin ekran görüntülerinden, 2015 ve 2024 yılları arasında FİDEBİRLİK tarafından birçok kez toplantı düzenlendiği ve söz konusu toplantılarda satış fiyatları, teşebbüslerin karşılaştığı maliyetler, başta vade olmak üzere pazarlama stratejileri ve yetiştirme fiyatları gibi konularda kararlar alındığı anlaşılmaktadır. FİDEBİRLİK üyesi bazı teşebbüslerin katılımı ile gerçekleştirilen toplantı tutanakları incelendiğinde,

- 11.09.2015 tarihli toplantıda düzenlenen tutanakta yer alan;

  "…bu toplantılar ile reel maliyetler, fide fiyatları ve pazarlama stratejileri konusunda güz dönemi için belli konularda bir konsensüs sağlandığı belirtildi.",

- 24.05.2016 tarihli toplantı tutanağında yer alan;

  "Fide siparişi alımında %25e kadar peşinat alınması ve peşin satışlarda yetiştirme fiyatının belirlenmesi…",

- 31.05.2016 tarihli toplantı tutanağında yer alan;

  "TOPLANTI SONUNDA BAŞKAN (.....) GÖRÜŞMELER SONUNDA AŞAĞIDAKİ DEĞERLENDİRMELERİ YAPTI:

  - *Fide siparişi anında ya çek ya da bir miktar nakit alınması,*
  - *Yetiştirme fiyatlarında öneriler:*
    - *Düz fidede: 0,20-0,25 TL arasında bir yetiştirme fiyatı (Bayi alış) ile*

- *Aşılı domateste: 1,45-1,50 TL ve aşılı patlıcanda 1,25-1,30 TL arasında bir yetiştirme bedeli üzerinde bir konsensüs sağlanması,*

- *10 Haziran'a kadar fiyatların açıklanmaması,*
- *Whatsapp'tan işletmelerimizin ihtiyacı olduğu tohumların paylaşılması,*
- *Vadeli satışların alınacak ortak bir karar ile sektör içinde paylaşılması",*

- 06.06.2017 tarihli toplantı tutanağında yer alan;

  "…fide maliyetindeki önemli olan girdilerdeki fiyat artışları ve mevcut fide fiyatlarında güncelleme konusunda öneriler ile yıl içinde fide üretimindeki gelişmeler…",

- 30.05.2018 tarihli toplantı tutanağında yer alan;

  "…*2017 yılı başından beri sektörün kar marjında düşüşler görüldü. Bunun en büyük nedeni de yine satış vadelerinde yaşanan olumsuz rekabettir. Sektörün satış vadelerini, girdi vadelerine yakın bir aralığa çekme zorunluluğu bulunmaktadır.",*

- 09.10.2018 tarihli toplantı tutanağında yer alan;

  "…özet olarak bugün yapacağımız istişare toplantısında artık tartışmaktan bıktığımız fiyat iyileştirmelerinin yanında, öncelik ve ivedilikle PEŞİNAT ve VADE konularında radikal kararlar alarak…",

- FİDEBİRLİK resmi internet sitesindeki 10.11.2021 ve 13.01.2022 tarihli toplantı duyurularında yer alan;

  "*satış vadelerinin minimuma çekilmesi, hatta mümkün olduğunca peşin satış yolunun tercih edilmesi konusunda fikir birliğine varıldı*."

- FİDEBİRLİK resmi internet sitesindeki 30.04.2024 ve 29.05.2024 tarihli toplantı duyurularında yer alan;

  "*Toplantıda girdilerin çok büyük bir bölümünün döviz cinsinden olduğu, bu nedenle üye işletmelerin fide maliyeti, satış fiyatlandırması ve vade konusunu daha titiz bir şekilde ele alması gerekliliği konusunda düşünceler paylaşıldı." ve "Toplantının ana gündem maddelerini geçmiş toplantılarda olduğu gibi; … fide maliyetinin doğru hesaplanması, satış aşamasında fiyatlandırma ve vade konusu oluşturdu."*

ifadeleri toplantılarda satış fiyatları, yetiştirme fiyatları, teşebbüslerin karşılaştığı maliyetler ve vade başta olmak üzere satış stratejileri gibi konularda kararlar alındığını gösterir niteliktedir.

(59) Bu kapsamda, yazışmalardan fide üretimi ve satımı alanında faaliyet gösteren teşebbüslerin zaman zaman sektöre ilişkin şikâyetlerini dile getirdikleri, sektörel ve ekonomik koşullar hakkında gündelik konuşmalar gerçekleştirdikleri, bunun yanı sıra peşin satış ve vadeli satış gibi satış koşullarına yönelik olarak ortak hareket etmek adına iletişim kurdukları, pazarda var olan rekabetten ve düşük fiyatlardan şikâyetçi oldukları, ayrıca fide satışlarında maliyet altı fiyatlama yapılmaması gerektiği noktasında uzlaşı sağlamaya çalıştıkları anlaşılmaktadır. Yukarıda bahsi geçen tüm konulara ilişkin olarak ortak hareket edebilmek adına grup katılımcılarının talebi üzerine FİDEBİRLİK bünyesinde toplantıların düzenlendiği görülmektedir. Ayrıca söz konusu WhatsApp gruplarında zaman zaman, toplantılar haricinde mevzubahis konulara ilişkin olarak fide sektöründeki tüm paydaşların birlikte hareket etmesi gerektiğinin telkin edildiği anlaşılmaktadır. Nitekim "*Fideciler Haber Bülteni*" isimli WhatsApp gruplarından birini

FİDEBİRLİK eski Genel Sekteri (.....)'nın; diğerini ise FİDEBİRLİK Genel Sekreter Yardımcısı (.....)'nun kurduğu ve gruplarda farklı dönemlerde FİDEBİRLİK Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini yürüten (.....)'in ve (.....)'ın da yer aldığı, bu WhatsApp gruplarında organize edilen toplantıların FİDEBİRLİK çatısı altında gerçekleştirilebildiği tespit edilmektedir.

(60) Yukarıda yer verilen tespitler ve değerlendirmeler çerçevesinde, rekabet hukuku bağlamında bir teşebbüs birliği niteliğinde olan fide üretim ve satışı ile iştigal eden tüm teşebbüslerin üye olmak zorunda olduğu FİDEBİRLİK'in, kurduğu Whatsapp grupları ve gerçekleştirdiği toplantılar aracılığı ile fide sektöründe faaliyet gösteren rakip teşebbüsler arasında fiyat, arz, iskonto, vade, ödeme koşulları gibi rekabet parametrelerinin uyumlaştırılmasına yönelik eylemlerde bulunduğu anlaşılmaktadır.

(61) Yukarıdaki hususlar bir arada ele alındığında, 11.09.2015 **(Delil 2/1)** ve 25.09.2024 **(Delil 2/21)** tarihleri arasında FİDEBİRLİK'in 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini ihlal ettiği değerlendirilmektedir.

I.2.2. Uzlaşma Sürecine ve İdari Para Cezasına İlişkin Değerlendirme

(62) 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinin üçüncü fıkrası; *"Bu Kanunun 4, 6 ve 7 nci maddelerinde yasaklanmış davranışlarda bulunanlara, ceza verilecek teşebbüs ile teşebbüs birlikleri veya bu birliklerin üyelerinin nihai karardan bir önceki mali yıl sonunda oluşan veya bunun hesaplanması mümkün olmazsa nihai karar tarihine en yakın mali yıl sonunda oluşan ve Kurul tarafından saptanacak olan yıllık gayri safi gelirlerinin yüzde onuna kadar idarî para cezası verilir.*" hükmünü amirdir.

(63) Söz konusu idari para cezalarını düzenleyen 15.02.2009 tarihli ve 27142 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan "Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar İle Hâkim Durumun Kötüye Kullanılması Halinde Verilecek Para Cezalarına İlişkin Yönetmelik (Mülga Ceza Yönetmeliği) soruşturma devam ederken 27.12.2024 tarihinde yürürlükten kaldırılmış ve "Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar İle Hâkim Durumun Kötüye Kullanılması Halinde Verilecek İdari Para Cezalarına İlişkin Yönetmelik" (Yeni Ceza Yönetmeliği) yürürlüğe girmiştir.

(64) Dosya kapsamında; temel ceza, ihlalin süresi (ihlal süresi beş yıldan uzun) ve hafifletici unsurlar bakımından aynı oranlar söz konusu olup ağırlaştırıcı unsur bulunmamaktadır. Bu çerçevede, karar özelinde her iki yönetmelik çerçevesinde yapılan hesaplamada da aynı ceza oranı ve dolayısıyla ceza tutarına ulaşılmış olup, aşağıda yapılan idari para cezası miktarının tespitinde Yeni Ceza Yönetmeliği esas alınmıştır.

(65) Yeni Ceza Yönetmeliği'nin 4. maddesinde idari para cezası belirlenirken öncelikle temel para cezasının hesaplanacağı; ardından varsa ağırlaştırıcı ve hafifletici unsurlar göz önünde bulundurularak temel para cezasının arttırılmasının ve/veya cezadan indirim yapılmasının söz konusu olacağı düzenlenmektedir.

(66) Yeni Ceza Yönetmeliği'nin "İdari Para Cezasının Belirlenmesine İlişkin İlkeler" başlıklı 4. maddesinin üçüncü fıkrasında idari para cezasının; teşebbüsün en yakın mali yıl sonunda oluşan ve Kurul tarafından saptanacak olan yıllık gayri safi gelirleri üzerinden hesaplanacağı ve gelirlerin yüzde onunu aşamayacağı düzenlenmektedir.

(67) Öte yandan, Yeni Ceza Yönetmeliği'nin temel ceza oranını düzenleyen 5. maddesinin birinci fıkrasında; *"Temel ceza oranı, başlangıç ceza oranına, koşulları bulunuyorsa, ihlalin süresi nedeniyle artırım yapılarak tespit edilir."* hükmü yer alırken ikinci fıkrasında ise *"Başlangıç ceza oranı, özellikle, ihlal dolayısıyla gerçekleşen veya gerçekleşmesi muhtemel zararın ağırlığı ile ihlalin niteliğinin açık ve/veya ağır olup olmadığı gözetilmek suretiyle belirlenir."* hükmü yer almaktadır. Anılan maddenin üçüncü fıkrasında ise ihlalin

süresinin temel para cezasının tespitinde ne şekilde dikkate alınacağı öngörülmektedir. Belirtilen hükme göre temel para cezasının miktarı; bir yıldan uzun iki yıldan kısa süren ihlallerde beşte biri oranında, iki yıldan uzun üç yıldan kısa süren ihlallerde beşte ikisi oranında, üç yıldan uzun dört yıldan kısa süren ihlallerde beşte üçü oranında, dört yıldan uzun beş yıldan kısa süren ihlallerde beşte dördü oranında ve beş yıldan uzun süren ihlallerde ise bir katı oranında artırılmaktadır.

(68) Son olarak, Yeni Ceza Yönetmeliği'nin 6. maddesinde ağırlaştırıcı unsurlar; 7. maddesinde ise hafifletici unsurlar sayılmaktadır. Belirlenen temel para cezası üzerinden öncelikle varsa ağırlaştırıcı unsurlar uygulanarak ceza artırılabilmekte; ardından hafifletici unsurların varlığı hâlinde cezada indirim yapılabilmektedir.

(69) Diğer taraftan, 4054 sayılı Kanun'un 43. maddesinin beşinci fıkrasında *"Soruşturmaya başlanmasından sonra Kurul, ilgililerin talebi üzerine veya resen, soruşturma sürecinin hızlı bitirilmesinden doğacak usuli faydaları ve ihlalin varlığına veya kapsamına ilişkin görüş farklılıklarını göz önüne alarak uzlaşma usulünü başlatabilir. Kurul, hakkında soruşturma başlatılan ve ihlalin varlığı ile kapsamını kabul eden teşebbüs veya teşebbüs birlikleri ile soruşturma raporunun tebliğine kadar uzlaşabilir.*", altıncı fıkrasında *"Bu çerçevede Kurul, hakkında soruşturma açılan taraflara, ihlalin varlığını ve kapsamını kabul ettikleri bir uzlaşma metni sunmaları için kesin bir süre verir. Verilen süre geçirildikten sonra yapılan bildirimler dikkate alınmaz. İhlal tespitinin ve idari para cezasının yer aldığı bir nihai kararla soruşturma sonlandırılır."* ve yedinci fıkrasında "*Uzlaşma usulü sonucunda idari para cezasında yüzde yirmi beşe kadar indirim uygulanabilir*." hükümleri yer almaktadır.

(70) Mevzuat çerçevesinde soruşturma tarafı FİDEBİRLİK 23.07.2026 tarihinde uzlaşma talebinde bulunmuştur. Söz konusu başvuru Kurulun 30.07.2026 tarihli toplantısında görüşülmüş ve 26-27/704-M sayı ile teşebbüsle uzlaşma görüşmelerine başlanmasına karar verilmiştir.

(71) Yapılan uzlaşma başvurusuna ilişkin Kurul kararı ve Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar ile Hâkim Durumun Kötüye Kullanılmasına Yönelik Soruşturmalarda Uygulanabilecek Uzlaşma Usulüne İlişkin Yönetmelik (Uzlaşma Usulüne İlişkin Yönetmelik) hükümleri uyarınca FİDEBİRLİK ile yapılan uzlaşma görüşmesinde teşebbüse dosya konusu iddiaların içeriği, isnat edilen ihlalin niteliği, kapsamı ve süresi, teşebbüs hakkında ihlal isnadına dayanak oluşturan başlıca belgeler, sürecin uzlaşma ile sonuçlanması halinde uygulanabilecek indirim oranı ve uzlaşma tarafına verilebilecek idari para cezası aralığı hakkında bilgi verilmiştir.

(72) Uzlaşma görüşmesi neticesinde, FİDEBİRLİK'in uzlaşma sürecinin devam etmesi yönündeki beyanatı doğrultusunda alınan 13.08.2026 tarihli ve 26-29/839-MUA sayılı uzlaşma ara kararında, soruşturma sürecinin uzlaşma ile neticelenmesi halinde;

"1. Fide Üreticileri Alt Birliği tarafından üyeleri arasında yer alan ve birbirleriyle rakip konumda bulunan teşebbüsler arasında fiyatların ve satış koşullarının birlikte belirlenmesine yönelik eylemlerde bulunmak suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin ihlal edildiğine,

2. Bu nedenle, Fide Üreticileri Alt Birliği'ne 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinin üçüncü fıkrası ve 15/2/2009 tarihli ve 27142 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan "Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar ile Hakim Durumun Kötüye Kullanılması Halinde Verilecek Para Cezalarına İlişkin Yönetmelik" ile 27.12.2024 tarih ve 32765 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan "Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar İle Hâkim Durumun Kötüye Kullanılması Halinde Verilecek İdari Para Cezalarına İlişkin Yönetmelik"in karşılaştırılması sonucunda lehe veya

aleyhe bir durumun ortaya çıkmaması nedeniyle 27.12.2024 tarih ve 32765 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan "Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar İle Hâkim Durumun Kötüye Kullanılması Halinde Verilecek İdari Para Cezalarına İlişkin Yönetmelik"in 5. maddesinin birinci fıkrası, ikinci fıkrası, üçüncü fıkrasının (d) bendi ve 7. maddesi uyarınca 2025 yılı gayrisafi geliri üzerinden %(.....) oranında olmak üzere 163.080,81-TL idari para cezası uygulanmasına,

3. 4054 sayılı Kanun'un 43. maddesinin yedinci fıkrası ve "Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar ile Hâkim Durumun Kötüye Kullanılmasına Yönelik Soruşturmalarda Uygulanabilecek Uzlaşma Usulüne İlişkin Yönetmelik"in 4. maddesinin dördüncü fıkrası uyarınca uzlaşma usulü sonucunda teşebbüse verilecek idari para cezasında %25 oranında indirim uygulanmasına,

4. Bu kapsamda uzlaşma usulü sonucunda teşebbüse 2025 yılı gayrisafi geliri üzerinden nihai olarak %(.....) oranında olmak üzere 122.310,60-TL tutarında idari para cezası uygulanmasına,

5. Uzlaşma Yönetmeliği'nin 7. maddesinin birinci fıkrasının (e) bendi uyarınca, uzlaşma metninin Kuruma gönderilebilmesi için işbu ara kararın tebliğinden itibaren anılan teşebbüse 15 gün süre verilmesine,

6. Uzlaşma metninin süresi içinde gönderilmemesi halinde, Kurulun işbu ara kararıyla bağlı olmadığına "

karar verilmiştir.

(73) Bu çerçevede ihlal için ceza oranı belirlenirken, yukarıda yer verilen mevzuat hükümleri dikkate alınarak; FİDEBİRLİK tarafından rakipleriyle fiyatların ve satış koşullarının belirlenmesine yönelik eylemlerde bulunmak suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin ihlal edildiği değerlendirilmiş ve temel para cezası başlangıç oranı %(.....) olarak belirlenmiştir.

(74) Ceza Yönetmeliği'nin 5. maddesinin üçüncü fıkrasında ihlalin süresinin temel para cezasının tespitinde dikkate alınacağı öngörülmektedir. FİDEBİRLİK bakımından ihlale ilişkin belgeler 11.09.2015 ve 25.09.2024 dönemini kapsamakta olup ihlalin süresinin beş yıldan uzun olduğu anlaşılmıştır. Bu çerçevede, temel para cezasında ihlalin süresi nedeniyle bir katı oranında artış yapılmıştır.

(75) Ceza Yönetmeliği'nin 4. maddesine göre temel para cezasının hesaplanmasından sonra aynı Yönetmelik'in 6. ve 7. maddeleri çerçevesinde ağırlaştırıcı ve hafifletici unsurlar göz önünde bulundurularak artırma ve/veya indirme yapılmaktadır. Dosya kapsamında anılan Yönetmelik'in 6. maddesi çerçevesinde ağırlaştırıcı unsur bulunmamaktadır. Diğer taraftan 7. maddesinin birinci fıkrası uyarınca hafifletici nedenler dolayısıyla ceza oranında yapılacak indirim oranı %(.....) olarak belirlenmiştir. Buna göre 2025 yılı gayrisafi geliri üzerinden %(.....) oranında idari para cezası uygulanmasına karar verilmiştir.

(76) FİDEBİRLİK tarafından bu karara istinaden hazırlanıp gönderilen uzlaşma metninde mezkûr kararda belirtilen hususlar kabul edilerek teşebbüs hakkında yürütülen soruşturmanın uzlaşma ile sonlandırılması talep edilmiştir.

(77) Uzlaşma Usulüne İlişkin Yönetmelik'in 8. maddesinin birinci fıkrasında;

"1) Uzlaşma tarafı, uzlaşma ara kararında bildirilen hususları kabul etmesi halinde, aşağıdaki unsurları içeren bir uzlaşma metnini sunar:

a) Uzlaşma tarafının ihlalin varlığını ve kapsamını kabul ettiğine dair açık beyanı,

b) Kurulun uzlaşma tarafına ihlal nedeniyle verebileceği azami idari para cezası oranı ve miktarı ile tarafın uzlaşma usulü çerçevesinde bu ceza oranını ve miktarını kabul ettiği,

c) Uzlaşma tarafının hakkındaki iddialar konusunda yeterli derecede bilgilendirildiği ve kendi görüşlerini ve açıklamalarını aktarmak için tarafa yeterli imkân tanındığı,

ç) İdari para cezasının ve uzlaşma metninde yer alan hususların uzlaşma tarafınca dava konusu yapılamayacağı."

hükmüne yer verilmiştir. Bu kapsamda FİDEBİRLİK tarafından süresi içinde gönderilen uzlaşma metninin Uzlaşma Usulüne İlişkin Yönetmelik'in 8. maddesinin birinci fıkrasında yer alan unsurları içerdiği görülmüştür.

(78) Yukarıda yer verilen açıklamalar doğrultusunda, ilgili uzlaşma ara kararı ile FİDEBİRLİK tarafından sunulan uzlaşma metni çerçevesinde Ceza Yönetmeliği kapsamında hesaplanan idari para cezasının Uzlaşma Usulüne İlişkin Yönetmelik'in 4. maddesinin dördüncü fıkrası uyarınca %25 oranında indirilmesi öngörülmüştür.

(79) Netice itibarıyla, teşebbüse 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesini bayilerin yeniden satış fiyatını belirlemek suretiyle ihlal ettiği gerekçesiyle 2025 yılı gayri safi gelirleri üzerinden uygulanacak idari para cezasının oranı %(.....) olarak belirlenmiştir.

J. SONUÇ

(80) Rekabet Kurulunun 20.11.2025 tarihli ve 25-43/1054-M sayılı kararı uyarınca fide sektöründe faaliyet gösteren bazı teşebbüsler ve söz konusu teşebbüslerin üye olduğu Fide Üreticileri Alt Birliği tarafından 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 4. maddesinin ihlal edilip edilmediğinin tespitine yönelik olarak yürütülen soruşturma kapsamında, Kurulun 13.08.2026 tarihli ve 26-25/839-MUA sayılı uzlaşma ara kararına istinaden Fide Üreticileri Alt Birliği tarafından gönderilen uzlaşma metni; 20.08.2026 tarih ve 89049 sayılı yazı ile süresi içinde Kurum kayıtlarına intikal etmiştir. Uzlaşma metninde ihlalin varlığı ve kapsamı ile uzlaşma ara kararında öngörülen azami idari para cezası oranları ve tutarları teşebbüs tarafından açıkça kabul edilmiş olup,

1. Fide Üreticileri Alt Birliği tarafından üyeleri arasında yer alan ve birbirleriyle rakip konumda bulunan teşebbüsler arasında fiyatların ve satış koşullarının birlikte belirlenmesine yönelik eylemlerde bulunmak suretiyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin ihlal edildiğine,

2. Bu nedenle, Fide Üreticileri Alt Birliği'ne 4054 sayılı Kanun'un 16. maddesinin üçüncü fıkrası ve 15/2/2009 tarihli ve 27142 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan "Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar ile Hakim Durumun Kötüye Kullanılması Halinde Verilecek Para Cezalarına İlişkin Yönetmelik" ile 27.12.2024 tarihli ve 32765 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan "Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar İle Hâkim Durumun Kötüye Kullanılması Halinde Verilecek İdari Para Cezalarına İlişkin Yönetmelik"in karşılaştırılması sonucunda lehe veya aleyhe bir durumun ortaya çıkmaması nedeniyle 27.12.2024 tarihli ve 32765 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan "Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar İle Hâkim Durumun Kötüye Kullanılması Halinde Verilecek İdari Para Cezalarına İlişkin Yönetmelik"in 5. maddesinin birinci fıkrası, ikinci fıkrası, üçüncü fıkrasının (d) bendi ve 7. maddesi uyarınca 2025 yılı gayrisafi geliri üzerinden %(…..) oranında olmak üzere 163.080,81-TL idari para cezası uygulanmasına,

3. 4054 sayılı Kanun'un 43. maddesinin yedinci fıkrası ve "Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar ile Hâkim Durumun Kötüye Kullanılmasına Yönelik

Soruşturmalarda Uygulanabilecek Uzlaşma Usulüne İlişkin Yönetmelik"in 4. maddesinin dördüncü fıkrası uyarınca uzlaşma usulü sonucunda teşebbüse verilecek idari para cezasında %25 oranında indirim uygulanmasına,

4. Bu kapsamda uzlaşma usulü sonucunda teşebbüse 2025 yılı gayrisafi geliri üzerinden nihai olarak %(…..) oranında olmak üzere 122.310,60-TL tutarında idari para cezası uygulanmasına,

5. Böylece Rekabet Kurulunun 20.11.2025 tarihli ve 25-43/1054-M sayılı kararı uyarınca yürütülen soruşturmanın Fide Üreticileri Alt Birliği bakımından uzlaşma ile sonlandırılmasına

gerekçeli kararın tebliğinden itibaren 60 gün içinde Ankara İdare Mahkemelerinde yargı yolu açık olmak üzere OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.