

Yükselen vergilerle içki fiyatları ciddi pahalanınca, insanlar tehlikeli olan sahte üretime yöneliyorlar

Mey Diageo Genel Müdürü Levent Kömür: İçkiye temmuzda ÖTV zammı gelememesi için Maliye Bakanlığı'na mektup yazdık. Gelen zam hem devlet gelirlerini düşürecek, hem kaçak üretimi artıracak, hem de aile bütçesine olumsuz yansıyor.

Facebook'ta paylaş

WhatsApp

E-posta

A A

Şehriban Kırac

13 Temmuz 2020 Pazartesi, 06:00



Abone Ol 

Mey Diageo Genel Müdürü Levent Kömür, alkollü içki sektörünün pandemi sürecinde büyük yara aldığını vurgulayarak, bu dönemde sadece perakende satış yapıldığını, turist gelmediğini, meyhane ve restoranların da kapalı olmasıyla toplam tüketimin yüzde 40 düştüğünü söyledi.

Yükselen vergilerle içki fiyatlarının ciddi şekilde pahalılaştığını, alım gücü düştüğü için insanların sahte üretime yöneldiğini anlatan Kömür, "Devletin de, üreticinin de, satıcının da, tüketicinin de kazanacağı adil bir vergi politikası geliştirmek için masaya oturmalıyız" dedi.

Son 15 yılda Türkiye’de rakı üretiminin 20 milyon litre civarında azaldığını bu daralmanın Türk çiftçisine zararının yıllık yaklaşık 250 milyon TL olduğuna işaret eden Levent Kömür ile Türkiye alkollü içki pazarını, son gelen zamları ve sorunları konuştuk.

YÜZDE 40 DÜŞÜŞ

- Koronavirüs alkollü içkiler sektörünü nasıl etkiliyor?

Bizim sektörün dayandığı iki alan var, biri turizm diğeri sosyalleşme. Türk halkı sosyal içici. Bu ikisi de yok şu anda. Sektörümüz çok büyük yara aldı. Gıda sektörü içinde sadece biz büyük düşüşler yaşadık. Bu dönemde tüketim yüzde 40 düştü. Covid-19 döneminde alkollü içkiler sektörü sadece 35 bin adet tekel noktası ve 3 bin civarında zincir mağaza üzerinden perakende satış yapabildi. Restoran, meyhane, bar, oteller, Duty Free, Kıbrıs ve ihracat kanalları Mart-Mayıs 2020 döneminde tamamen durdu. Alkollü içkilerden tahsil edilen özel tüketim vergisi (ÖTV) miktarı, geçen yılın aynı dönemine göre mayısta yüzde 37 yani 371 milyon TL azaldı.

- Şirket olarak siz ne yaptınız bu dönemde?

Pandemi başlayınca restoran sahiplerine dedik ki sizden alacağımız 100 milyon lirayı erteliyoruz. Şu anda restoranlar yüzde 25-30 kapasiteyle çalışıyor. Bu olunca meyhanede müşteri sorununa merhem olmak için bir masa ayırttık. Siftah programında 4 bin 313 noktanın yaklaşık 3 binine ziyaret gerçekleşti. Bu yaklaşık 4.5 milyon liralık bir katkıdır. Barmenlere destek olmak için bir kokteyl kitabı çıkarıyoruz. 472 barmenimizin yarattığı reçeteler telifleri karşılığı kitapta yer alacak. Garson eğitim programında 2 haftada 130 kişiye eğitim verildi. Eğitim başına garsonlara belli bir ücret verdik.

EKONOMİK ÜRÜNE KAYIŞ

- Bu dönemde insanlar ağırlıklı hangi ürünleri tüketmeyi tercih etti?

İnsanlar eve kapanınca, en çok yemek yapmış. Yemekle tüketilen en önemli iki içki rakı ve şarap oldu. Gelirlerdeki düşüşten kaynaklı daha uygun fiyatlı ürünlere yöneliyorlar. Tüketici alışkanlıklarında en büyük değişiklik daha ekonomik büyük boylara kayış oldu.

- Bu yılki pazar küçülmesi nasıl olacak?

Bu soruya cevap vermek çok zor. 3 ay bile 1 senelik zamanmış gibi geliyor bize. Gelecek 3 ayda belki yüzde 40'lık düşüş yüzde 30 düşüşe döner.

BAKANLIĞA ZAM YAPMAYIN MEKTUBU

- Sektör olarak vergi oranlarının düşürülmesi konusunda bir girişiminiz yok mu?

İlk defa üç değişik sektör temsilcisi Şarap Üreticileri Derneği Başkanı, Anadolu Efes'in yöneticisi ve ben, Hazine ve Maliye Bakanlığı'na 4 Haziran'da ortak bir mektup gönderdik. Temmuz da yapılacak muhtemel otomatik zammın tüketiciye getireceği ek yükten ve bunun ucunun sonuçta gastronomi ve turizm sektöründeki istihdamı baskı altına alacağından endişe duyduğumuzu belirttik. Ocak 2020'de zam gelmemiştii, biz de umutlanmıştık belki temmuzda da gelmez diye. Ama zam geldi, artık umudumuz bir sonraki ocak ayına kaldı.

- Sektörün yaşadığı ana sorunlar nelerdir, çözüm için hangi adımlar atılmalı?

İthalatın artması dolayısıyla tehlikeye giren çiftçimizin geliri. Yüksek vergilerin neden olduğu kayıt dışı üretim artışı ve tanıtım yasakları dolayısıyla tüketiciye yalan söylenmesine müdahale edememek. Devletin de, üreticinin de, satıcının da, tüketicinin de, çiftçinin de kazanacağı adil bir vergi politikası geliştirebilir miyiz diye masaya oturmamız, konuşmamız gerekiyor.

Hem ithalatçı, hem ihracatçı, hem sanayici, hem çiftçi olduğumuz için durumun vahametini daha net görebiliyoruz. Vergi politikasının çiftçi ve tüketici faydasına olacak şekilde oluşturulması gerekiyor. Bu, fabrikalarımızda işçilerin işlerinin devam etmesi için de gerekli.

KOL KOLA YÜRÜMEK LAZIM

- Devletin içkiye karşı tutumu ortada, son yıllarda üretim düşüyor, fiyatlar fahiş arttı, hata kimde?

Hata en başta sektör olarak bizde. Bir şekilde birlik olup çiftçiyle, satıcılarla kol kola yürümek lazım. Devletle de kol kola yürümek lazım. Doğru anlatmak gerekiyor. 15 yıl geriye gitsek neyi değiştirirsiniz diye sorsanız, sektörde daha çok birlik olmamız gerektiğinin altını çizdim. Tanıtım da şart. Tanıtım deyince herkes reklam zannediyor. Her şeyi doğru düzgün anlatıyor olmamız lazım. İçki ciddi pahalılandınca insanlar tehlikeli olan sahte üretime yöneliyorlar. Burada yanlış anlaşılma olmasın, bir insan kendi tükettiğini üretebilir, sıkıntı yok. Burada yanlış olan sağlıksız ve tehlikeli şekilde üretilip ticaret yapılması. Yoksa kendi yoğurdunuzu ekmeğinizi yapıyorsanız kendi tükettiğiniz her şeyi yapıyor olmanız lazım.

- Son üç yılda evde üretim ikiye katlanmış, bunun ana nedeni yükselen fiyatlar mı?

En büyük nedeni o. Biri rakıyı çok seviyor ve rakıda devam etmek istiyor ama bir şekilde alım gücü yetmiyor. Sonra etil alkolle anason yağını karıştırıp açık rakı yapıyor. Buna yönelmenin birinci nedeni alım gücünün yetmemesi. Bir de kendi yaptığını beğenenler var.

2.5 KAT VERGİ

- Geçen hafta içkiye yüzde 7 civarında ÖTV zammı geldi, 70'lik rakıda ürün fiyatına göre vergi oranı yüzde 234'e çıktı, ne diyeceksiniz?

Normalinde 42 liraya alacağınız 70'lik rakının, fiyatının 2.5 katı vergi olduğu için 160 liraya alıyorsunuz. Tüketici fiyatını biz belirlemiyoruz satanlar belirliyor. ÖTV zammı gelmeseydi daha iyi olacaktı. Bu hem devlet gelirlerini düşürecek, hem kaçak ve sahte üretimi artıracak, hem de aile bütçesine olumsuz yansiyacak.

- Zam dönemlerinde tüketim düşüyor mu?

Tabii düşüyor. Toplam satılan içki 1 milyar litre. Artan nüfusla ve turistlerle bu satış miktarının artmasını beklersiniz ama yerinde sayıyor. Vergilerin artmasıyla üretim düşüyor, ithalat artıyor tüketim aynı kalıyor, tüketimin bir bölümü de merdiven altına kayıyor.

MEYHANE KÜLTÜRÜNÜ TANITMALIYIZ

- İç pazarda rakı tüketiminde düşüşe karşı yurtdışına ağırlık vermeyi düşünmüyor musunuz?

Biz yurtdışında rakı'yı çilingir sofrasının ne anlama geldiğini doğru düzgün anlattığımız zaman birçok insan sadece bu kültürü görmek için gelecek. Dünyada içki sektöründe 3 trend var; içkiyi yemekle tüketmek. Dünyada kendi adına sofrası olan tek içki rakı. İkincisi keyfinde ve kararında içmek. Rakı sofrasının bir numaralı kuralı bu. Üçüncüsü daha düşük alkol alma. Rakı 45 derece ama içine su katıldığı için 45 derece içilmiyor. Bu 3 trendi kaçırmamamız lazım. Bunun için tanıtım yapmak gerekiyor. 15-20 m2 de olsa küçük bir meyhane modeli geliştirip dünyaya açmamız lazım.

- Kaç çalışan ve yüzde kaç kapasiteyle çalışıyorsunuz?

Yaklaşık 1800 kişi çalışıyor. Üç yıl önce yönetim ekibimizin yüzde 22'si kadındı, şimdi yarısı kadın. Rakıda sendikayla çalışan tek şirketiz. Kapasite kullanımları da uzun süredir düşüyor.

ÇİFTÇİNİN YILLIK ZARARI 250 MİLYON TL

- Bu dönem üretime nasıl yansıdı, çiftçi nasıl etkilendi?

Biz sektörümüzde hem çiftçiyiz, hem ithalatçı, hem ihracatçı, hem sanayiciyiz. Elazığ Ziraat Odası'nda çiftçi ruhsatımız var. Sektörde son 4-5 yıldır çok ciddi ithalata ve kayıt dışına kayış var. Üretim neredeyse aynı kalıyor. 15 yıl önce Türkiye'de yılda 45 milyon litre rakı üretiliyordu, şimdi 25 milyon litre civarına inmiş. 20 milyon litre gidince ne olduya bakmak lazım. Rakı kategorisindeki daralmanın Türk çiftçisine zararı yıllık yaklaşık 250 milyon TL'dir.

Bu sektörün içindeki paydaşlar devlet, üretici, tüketici, satıcı hepimizin dikkat etmesi gereken alarm çanlarının çaldığı çiftçiye ne olduğu. Çünkü çiftçi para kazanamazsa üzüm ve anason yetiştirmez.