

TÜRKİYE TAVUKÇULUĞUNUN İHRACAT BAKIMINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ

Mesut TÜRKÖĞLU¹, Musa SARICA², Sedat AKTAN³

ÖZET

Dünya genelinde olduğu gibi tavuk eti ve yumurta üretimi artan nüfusun hayvansal kaynaklı protein ihtiyacının karşılanmasında bir takım sektörel avantajlara sahiptir. Türkiye tavukçuluğu bir takım sorunlar yaşamakla birlikte, kalite açısından üst düzeyde sayılabilecek bir sürdürülebilirliği yakalamıştır. Üretim, tüketim ve pazarlama açısından karşılaşılan problemler sektörün kimi zaman sıkıntıya düşmesine de neden olmaktadır. İç üretim ve tüketim yanında, 1980 sonrası ihracata dayalı bir büyüme stratejisini benimseyen Türkiye, çoğu yakın komşusu olan ülkelere dalgalı bir seyir de izlese ihracat yapmaktadır. Bu bildiride Türkiye tavukçuluğunun 2000 sonrası süreçte ihracat açısından geldiği nokta, ihracatta yaşanan sorunlar ve yakın gelecekteki hedefleri ve hedef pazarlar açısından avantaj ve dezavantajları incelenmeye çalışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Tavukçuluk, et, yumurta, ihracat

1. GİRİŞ

Avrupa nüfusu dışında dünyada genel olarak nüfus artmakta ve buna paralel olarak da sürekli ve artan bir ek gıda gereksinimi söz konusudur. Tavukçuluk sektöründe gerek piliç eti ve gerekse yumurta üretiminde kaliteli hibrit materyal kullanımı, kanatlı hayvan türlerinin genel olarak hızlı büyüyen, generasyonlar arası süresi kısa olan, üreme gücü yüksek hayvanlar olmaları dengeli ve kaliteli beslenme ihtiyaçlarının daha ucuza karşılanmasında avantaj sağlamıştır.

Kendi hayvansal protein ihtiyacımızın karşılanması yanında, emek yoğun bir sektör olması nedeniyle aynı zamanda bir istihdam fırsatı da doğmaktadır. Zira kanatlı sektöründe (üretici, sektörle ilintili esnaf, yem, ilaç, ekipman sanayisi, nakliye ve parlama dahil) 500 bin kişinin istihdam edildiği hesaplanmakta, ortalama dört kişilik çekirdek aile yapısı düşünüldüğünde, bu sektörden yaklaşık 2 milyon kişinin geçimini sağladığı düşünülmektedir.

Sektörün yıllık cirosu 3 milyar \$ civarındadır. Bu yönüyle de ciddi bir ekonomik tablo ortaya çıkmaktadır. Yurt içi üretim ve tüketimi dışında üzerinde durulması gereken bir diğer nokta da ihracat ayağıdır. Gerçekten de aşağıda daha detaylı üzerinde durulacağı üzere, sektörün ihracat açısından karşı karşıya kaldığı problemlere rağmen dalgalanmaların minimize edildiği ve sürdürülebilirliğin sağlandığı bir ihracat ayağının oluşması gerek sektör ve gerekse ülke ekonomisi açısından yerinde olacaktır.

2. ÜRETİM VE İHRACAT

2.1. Tavuk Eti Üretim ve İhracatı

Çizelge 1'de görüldüğü üzere kanatlı eti üretimimiz yıllar itibarıyla genel olarak bir artış eğilimindedir. Kanatlı eti üretiminde dünyanın en büyük 14. ülkesi durumundayız. Yine kanatlı eti üretimi açısından AB-25 ülkeleri arasında ise 4. sırada bulunmaktayız.

¹ Ankara Üniversitesi Ziraat Fakültesi Zootečni Bölümü, Ankara

² Ondokuz Mayıs Üniversitesi Ziraat Fakültesi Zootečni Bölümü, Samsun

³ Süleyman Demirel Üniversitesi Ziraat Fakültesi Zootečni Bölümü, Isparta

Çizelge 1. Yıllar itibarıyla kanatlı eti üretim ve tüketimi

YILLAR	Piliç Eti Üretimi (ton)	Hindi Eti Üretimi (*) (ton)	Köy ve Yum. Tavukları Diğer Kanatlı Eti (ton)	Toplam Kanatlı Eti Üretimi (ton)	Nüfus* (1000)	Kişi Başına Tüketim (kg/yıl)
2000	662.096	23.265	67.021	752.382	67.804	11,07
2001	592.567	38.991	41.813	673.371	68.896	9,59
2002	620.581	24.582	60.043	705.206	69.977	9,98
2003	768.012	34.078	51.255	853.345	71.041	11,88
2004	940.889	46.248	58.295	1.045.432	72.106	14,50
2005	957.416	53.530	52.850	1.063.795	73.200	14,13
2006	945.779	45.750	40.240	1.031.779	73.423	13,81
2007	1.012.000	33.000	55.000	1.100.000	70.586	15,23
2008	1.170.000	35.000	57.000	1.262.000	71.517	16,94

Kaynak: Besd-Bir (*TÜİK)

Çizelge 1'de de görüldüğü üzere 2004-2006 yıllarında genel olarak 900 bin tonlar seviyesinde bir üretim sınırı oluşmuştur. Bu durgunluğun başlıca nedeni yaşanan ülkemizde yaşanan kuş gribi vakaları ve hormon iddialarıdır. Kuş gribi vakalarının görüldüğü yıllarda üretimimizde çok büyük bir gerileme olmamıştır. Tüketim değerlerimiz de 2000 yılına oranla yaklaşık % 50'lik bir artış olmasına rağmen, gelişmiş ülkeler bir yana Suudi Arabistan gibi üretimini kendisinin yapmadığı ve bizim pazar olarak gündeme getirdiğimiz bir ülkenin yaklaşık 1/3'i olduğu göz önünde bulundurulduğunda düşük olarak kabul edilmelidir.

Türkiye kanatlı eti sektörünün son yıllarda gerçekleştirdiği ihracat değerleri Çizelge 2'de verilmiştir.

Çizelge 2. Kanatlı eti sektörünce gerçekleştirilen ihracat değerleri

YILLAR	Piliç Eti (ton)	Hindi Eti (ton)	Tavuk Ayağı (ton)	Toplam Kanatlı Eti-Sak. İhracatı (ton)	Değer (Fob 1000 \$)
2000	1.817	38	8.672	10.527	5.932
2001	12.342	285	11.790	24.417	14.394
2002	6.252	695	12.695	19.642	12.026
2003	8.547	805	15.818	25.170	16.480
2004	11.096	615	17.339	29.050	19.756
2005	27.278	1.929	15.767	44.974	34.647
2006	20.411	428	18.971	39.810	28.187
2007	24.775	808	26.175	51.758	44.412
2008	47.895	1.297	30.660	79.852	87.269
2009*	60.326	743	24.247	85.318	109.205

*Ocak-Eylül aylarına ait veriler; Kaynak: Besd-Bir

Çizelgenin gereksiz yere büyümemesi açısından detaylı olarak verilmediği bilgilere göre tavuk etini 2008 yılında 29, 2009 yılında ise 33 ülkeye; tavuk ayağını 2008 ve 2009 yıllarında 4 ülkeye; hindi etini ise 2008 yılında 13, 2009 yılında ise 11 ülkeye ihraç etmiş durumdayız. Elbette ihracatımızın büyük kısmını Irak (özellikle Kuzey Irak), Azerbaycan, Tacikistan, Türkmenistan gibi

Türk cumhuriyetlerine yapmaktayız. Aşağıda detaylı olarak inceleneceği üzere Rusya, Suudi Arabistan, BAE, AB ülkeleri gibi pazarlarda ise aşılması gerekli bazı sorunlar bulunmaktadır. Tavuk ayağı ihracatımız ise Vietnam, Çin Halk Cumhuriyeti, Hong Kong, Singapur ve Tayland ülkelerine gerçekleşmektedir. Bununla birlikte hali hazırda ihracat yaptığımız ülkelerle ilgili sorunlar da aşağıda incelenecektir.

2.2. Yumurta Üretim ve İhracatı

Türkiye’de 2000 yılından bu yana sofralık yumurta üretim değerleri ve yumurta ihracatına ilişkin değerler sırasıyla Çizelge 3 ve Çizelge 4’te verilmiştir.

Çizelge 3. Sofralık yumurta üretim ve tüketim miktarları

YILLAR	Yumurta Üretimi (Milyon Adet)	Nüfus	Tüketim (adet/kişi)
2000	7.245	67.804	106
2001	8.194	68.896	116
2002	7.809	69.977	112
2003	9.192	71.041	130
2004	7.819	72.106	109
2005	8.397	73.200	115
2006	8.401	73.423	114
2007	10.515	70.587	149
2008	11.258	71.517	157

Kaynak: Besd-Bir, Yum-Bir

Çizelge 4. Türkiye’nin yumurta ihracatı

YILLAR	Miktar (kg)	Değer (FOB, USD)	Fiyat (FOB, USD/kg)
2000	3.839.420	3.642.310	0,949
2001	19.582.887	18.818.630	0,960
2002	2.091.545	3.887.553	1,858
2003	8.005.033	10.902.436	1,361
2004	10.757.952	13.915.863	1,293
2005	10.861.840	18.630.748	1,715
2006	12.174.946	18.927.905	1,554
2007	49.097.857	68.115.508	1,387
2008	82.704.188	119.946.213	1,450

Kaynak: Ege İhracatçılar Birliği

Kanatlı eti sektöründe olduğu gibi Çizelge 3’te görüldüğü üzere, 2004-2006 yılları arasında üretim ve kişi başına yıllık tüketim değerleri açısından bir gerileme görülmüştür. Bununla birlikte 2007 yılından itibaren üretim ve tüketim değerlerinde tekrar bir yükselme yaşanmıştır. Türkiye’nin yumurta ihracatı 1980 yılından itibaren başlamış ve ihracatımızda genellikle Orta Doğu ülkeleri başı çekmiştir. Çizelge 5’te detaylı olarak görüldüğü üzere Türkiye’nin sofralık yumurta ihracatı Irak başta olmak üzere daha çok Orta Doğu ülkeleri ile komşu ülkelere yapılmaktadır.

Çizelge 5. Türkiye'nin ülkeler bazında yumurta ihracatı (2008)

İhraç Ürünü	Ülke	Miktar (kg)	Tutar (\$)
Damızlık Kuluçkalık Tavuk Yumurtası	Azerbaycan-Nahçıvan	668.903	2.345.695
	Gürcistan	177.340	774.316
	Irak	1.193.236	4.384.332
	KKTC	54.712	312.064
	Suriye	317.262	965.849
	Suudi Arabistan	864.800	3.110.220
Diğer Kuluçkalık Tavuk Yumurtası	Azerbaycan-Nahçıvan	253.720	765.320
	Irak	4.095.628	6.022.850
	KKTC	16.386	73.872
	Özbekistan	47.712	183.846
	Suudi Arabistan	516.850	1.869.671
Sofralık Yumurta	Angola	21.480	33.920
	Azerbaycan-Nahçıvan	672.824	1.013.443
	Bursa Serbest Bölge	0	0
	Ege Serbest Bölge	187.085	309.368
	Irak	64.758.996	85.562.656
	İsrail	256.552	395.406
	Katar	21.625	28.000
	KKTC	558.447	980.016
	Mersin Serbest Bölge	1.019.363	2.270.916
	Suriye	6.998.768	8.540.533
Diğer Kümes Hayvanları Yumurtası	Azerbaycan-Nahçıvan	2.500	3.930
TOPLAM		82.704.188	119.946.213

Kaynak: Ege İhracatçılar Birliği

3. İHRACATTA KARŞILAŞILAN SORUNLAR VE HEDEFLER

İhracat konusunda konuşulabilecek çok şey olmakla birlikte, öncelikli olarak bizim açımızdan her ülkenin kendine has pazar problemleri olduğunun farkında olmamız ve siyaset mekanizmasının dış ilişkiler ayağında olduğu gibi tarımsal dış ticaretin denklemlerinin de bir yönüyle siyasi argümanlar içerdiğini kabul etmemiz gerekiyor. Bu noktada sektörün karşılaşılabilecek sorunlar açısından, rasyonel çözüm yolları kadar önemli olan bir başka husus ta "moral" motivasyondur. Örneğin Kuzey Irak'ta sadece belli firmalar alım yapabilmektedir. Rusya'ya ihracatımız 1998'de salamura deriye uyguladığımız kota sonrasında, "Şap Hastalığı" bahane edilerek durmuştur. Rusya'da çocuk gıdalarında donmuş ürün kullanımının yasaklanmış olması, değerlendirmemiz gereken bir diğer noktadır. Mevcut pazarlar yanında kanatlı sektörü için hedef ülke olan ve ithalat yasağı uygulayan Rusya Federasyonu, Makedonya, Gürcistan, Türkmenistan, Birleşik Arap Emirlikleri, AB Ülkeleri ile kapıların bir an önce açılması konusunda yoğun bürokratik çalışmaların yapılması gerekmektedir.

Kuş gribi ile birlikte ihracat yaptığımız tüm ülkeler doğal bir refleks olarak mal alımını durdurmuşlardır. Sektörle ilgisi olmayan bölgelerde bile bu tür bir vaka olduğunda ciddi sıkıntılar yaşanmaktadır. Gerçekten de OIE üyesi ülkeler pek çok salgın hastalık için belirli bir coğrafi bölge

içinde hastalıktan arı alt popülasyonlar oluşturarak dış ticaretlerinde süreklilik sağlamaya çalışmaktadırlar. Bu uygulama yani "Bölgelendirme" (*zoning*) kontrolü zor bir yöntemdir. Son yıllarda bunun yerine geçecek "Bölümlendirme" (*compartmentalisation*) uygulaması tartışılmaktadır. Bölümlendirmede sınırları çok geniş olan coğrafi bir bölge yerine, sınırları ilgili kurumlarca belirlenecek daha dar kapsamlı bölümler (*compartment*) söz konusu olup, biyogüvenlik açısından tek bir manejman sistemi altındaki alt popülasyonlar oluşturulmaktadır. İlgili kurumların koordinasyonu dışında, kapsam dahilindeki laboratuvarların da akredite olması gerekmektedir. Türkiye bu konudaki mevzuatı AB'den önce uygulamaya sokmuştur. "Hastalıktan Arilikte Bölümlendirme Yönetmeliği" 28.03.2009 tarihinde Resmî Gazetede yayınlanarak yürürlüğe girmiştir. Uzun süredir kanatlı sektöründe hiçbir ticari işletmede salgın hastalık görülmemekle birlikte, ihracat yaptığımız ülkelerin yasaklamalarına karşı bir şekilde ihracatın devam ettirilebilmesi için OIE tarafından belirlenen kurallar çerçevesinde "Bölümlendirme" mevzuatının koordinasyonun muhatabı kurumlarca uygulanması gerekmektedir (Canoler 2007, Anonim 2007). Keza kanatlı eti veya yumurtanın güvenilir şekilde üretimi ve pazarlanması açısından (bir kısmı tamamlanan) Salmonella tarama programı, katkı kalıntı izleme programı, kuş gribi, New Castle hastalığı gibi problemlerin tamamen çözülmesi ve denetlemeler esnasında sıkıntı yaşanmaması gerekmektedir.

İhracatımızdaki bir diğer sorun da maliyetlerin yüksekliğidir. Maliyet yüksekliğinin unsurlarını yem hammaddeleri, enerji, yetiştiricilere ödenen ücretler olarak sıralayabiliriz. Elbette tüm hayvancılık faaliyetlerinde olduğu gibi maliyetin en önemli unsuru olan yem hammaddeleri fiyatları ayrı bir önem arz etmektedir. Dahilde İşleme İzin Belgesi (DİİB) kapsamında destekler verilmiş olsa bile, uygulamada bir takım sorunlar yaşanabilmektedir. Soya ve mısır gibi ürünler DİİB kapsamında alınsa bile nakliye bedeli yüksek olmaktadır. Geçen yıllar içinde zaman zaman bazı destekler çıksa bile desteklerin sürekli olmaması, sürekli ve düzenli bir ihracat pazarı oluşturabilmek için anlamlı olmamaktadır. Bir sonraki yılın ihracat bağlantıları, içinde bulunulan yılda yapıldığından geleceğe dönük desteklerdeki belirsizlik süreci sektöre uğratabilmektedir. Yine geçtiğimiz yıllarda yaşanan örneklerine bakıldığında, kimi zaman desteklerin yılın ilk ayında değil, Haziran ayına kadar sarkabilen bir zaman diliminde ilan edildiği görülmektedir.

Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracat Genel Müdürlüğünden alınan DİİB, devletin imalatçıya ve ihracatçıya sunduğu ihracat desteklerinden biridir. İthal edilen hammaddelerde Gümrük Vergisi (% 5), Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu (KKDF, %3) ve KDV (%18), yerli hammaddelerde ise KDV oranı kadar vergi istisnalarından muafiyet sağlamaktadır. Soya üretimimiz olmadığından bu hammaddede zaten dışa bağımlıyız. Mısırdaki ise iç ve dış pazar arasındaki fiyat farkı nedeniyle DİİB kapsamında daha çok bu ürünler üzerinden yararlanma yoluna gidilmektedir. Etlik piliç sektöründe ton başına 26 \$, yumurta sektöründe ise 1000 yumurta başına 15 \$ destek alınmakla birlikte, bu destek nakdi olarak kullanılamamakta, aynı olarak Merkez Bankasında açılan bir hesapta sosyal güvenlik primi, elektrik vb. kamu alacaklarının karşılığı olarak değerlendirilmektedir. Kısacası amaç bu yolla üretim maliyetlerinin azaltılmasıdır. Daha önce un sektörünün kullandığı bu destekte yaşanan suiistimaller nedeniyle, kanatlı sektörü temsilcileri DİİB yararlanma sürecinde (tavuk ayağı ihracatının belli bir dönemden sonra bu kaynaktan yararlanamama gibi) bir takım sıkıntılar yaşadığını da belirtmektedirler. Bu arada şu noktayı da vurgulamak gerekir: ABD piliç eti ihracatına 600 \$/ton, AB ise 300 €/ton (krize bağlı olarak Kasım 2008'e kadar 550 €/ton olarak uygulanmıştır) destek uygulamaktadır. Üretici ve ihracatçının bu ölçülerde desteklendiği ülkelerle rekabet ortamında, değil ihracatı geliştirmek, kanatlı eti dış ticaretinin 1/3'ünün döndüğü Orta Doğu ve Rusya Federasyonu pazarlarının tam ortasındaki bir konumdan yararlanabilmek bile mümkün değildir.

Sektörün ihracat konusunda birlikteliğinin olmaması da bir diğer sorundur. Ülkemiz 1980 sonrasında ihracata dayalı bir gelişme stratejisi benimsemiştir. Diğer yandan DTÖ anlaşmasına taraf olmamız, AB ile Gümrük Birliği sürecine girilmesi sonucunda rekabet daha da artmış, Türkiye'de faaliyet gösteren ve dış ticaret ile kredilerdeki payları son derece düşük olan KOBİ'lerin finansman, üretim pazarlama, altyapı, teknoloji, personel vb. sorunları daha da artmıştır. Bu amaçla 1996 yılında aynı üretim alanında faaliyet gösteren firmaların çok ortaklı dış ticaret şirketleri halinde örgütlenerek ihracata yönlendirilmesi amacıyla "Sektörel Dış Ticaret Şirketi (SDŞ)" modeli geliştirilmiştir. Bu modelin faydalarını şu şekilde sıralayabiliriz:

- a) İhracat giderlerinin paylaşılması ile daha az finans ve kaynak tahsis edilmesini sağlamak,
- b) Büyük miktarda olan siparişlerin şirket aracılığı ile daha ucuz ve kolaylıkla karşılanabilmesi imkânını yaratmak,
- c) Mevcut pazarın devamlılığını sağlamak,
- d) Aktif pazarlama faaliyetleri ile yurtdışı temsilcilikleri ve oluşturulan müşteri portföyü sayesinde yeni pazarlar bulunmasına çalışmak ve dış pazar eğilimlerini takip etmek,
- e) Nakliye, gümrükleme ve mal teslimini daha hızlı ve etkin gerçekleştirmek,
- f) Kaliteli ve çevreye duyarlı standart üretime yönelmeyi teşvik etmek,
- g) Ortak bir ürün markası yaratılmasına çalışmak,
- h) İhracatçı firmalar arasındaki fiyat rekabetini önlemek,
- i) Sermaye birikiminin oluşmasını ve kullanılmasını sağlamak (Anonim 2009)

Sektörel Dış Ticaret Şirketi uygulaması yararlanılabilir bir yöntem olmakla birlikte, ilgili mevzuat gereği özellikle piliç eti sektörü limitlerin üzerinde büyük işletmeler olduklarından bu kapsamda bir yararlanma söz konusu olamamaktadır. Sektör temsilcilerinin devletten ihracatın desteklenmesine yönelik olarak beş yıl süreyle kademeli olarak sıfırlanmak kaydıyla ve ihracatın bir düzene oturtulması için istenen desteğin yanında, bu konuda belki de mevzuat değişiklikleri yaparak veya aynı mantıkla ihracat rayına oturana kadar istisna hükümler koymak yararlı olabilecektir.

Yukarıda belirtildiği üzere, dünyada en fazla piliç eti üreten ülkeler arasında 14. sırada bulunmaktayız (Anonim 2007). Konumuz iyi olarak değerlendirilebilirse de, dünyada ciddi sayılabilecek boyuttaki piliç eti ticareti içerisinde benzer bir konumda olduğumuzu söyleyemeyiz. En büyük ithalatçı ülkeler olan Rusya, Japonya, Avrupa Birliği, Suudi Arabistan gibi ülkelere karşı için sahip olmamız gereken ticaret yapma avantajlarına rağmen, bu durumdan çeşitli nedenlerle yararlanamamaktayız. İhracatımıza baktığımızda 15-45 bin ton arasında bir seyir izlemektedir. Bu rakamlara tavuk ayağı da dahildir. Ayak hariç rakam içerisinde de MDM kıyma, kanat ucu gibi ürünler büyük yekûn oluşturmaktadır. Esas ihracat kalemi olarak bakılabilecek rakamların, mevcut değerlerin % 15-20'sini oluşturduğu tahmin edilmektedir. Bir diğer ifadeyle 40-45 bin tonlar seviyesindeki ihracat değerleri ciddi rakamlar gibi görünmekle birlikte, beyaz et sektörüne sanıldığı kadar bir katkı sağlamamaktadır. Bununla birlikte çeşitli faktörlerin etkisiyle özellikle son bir yıllık süreçte (2008 yılının son üç ayından itibaren) ihracat açısından bir ivme yakalandığı söylenebilir.

Isıl işlem görmüş kanatlı etlerinin, kuş gribi ve diğer hastalıklar riski bulunmadığından ithalat yasağı yoktur. Bizim AB ülkelerine ısıl işlem görmüş kanatlı ürünlerini ihraç edebilmemiz için konu hakkında SANCO nezdinde girişimde bulunulmuş, istenen garantiler konusunda Devlet tarafından gereken taahhütlerde bulunulmuştur. SANCO'nun da onay prosedürünü tamamlayıp Türkiye'yi ısıl işlem görmüş ürünler ithal edilebilecek 3. ülkeler listesine dahil etmesi gerekmektedir. AB ülkeleri ile yaşanan bir başka sorun da şudur: Topluluk üyesi olmayan fakat Avrupa coğrafyasında yer alan ülkelere dahi (Makedonya, Bosna Hersek gibi) şoklu kanatlı eti transit geçişine dahi izin verilmemektedir. Konu hakkında ilgili Bakanlıkların AB nezdinde girişimde bulunulması gerekmektedir (Girit, 2008).

Bilindiği üzere dünyanın en büyük piliç eti ihracatçısı olan Brezilya ve Amerika, ihracat açısından çeşitli avantajlara sahip olduğumuz Irak (özellikle Kuzey Irak), Rusya ve Suudi Arabistan gibi ülkelere ihracat yapmaktadır. Bu ülkelerin ihracat yapma açısından düşük maliyet, yem ham maddelerinin ucuz olması, düşük maliyetli enerji gibi avantajları iyi kullandığını, bizim ise pazar yakınlığı, küçük partiler halindeki siparişleri bile istenilen zamanda, istenilen paketlenme şekliyle ve kaliteli olarak sevk etme gibi avantajları yeterince kullanamadığımızı söyleyebiliriz. Gerçekten geçtiğimiz yılın son üç ayında özellikle Kuzey Irak'a ihracatımızda meydana gelen artış, Brezilya'dan gelmesi gerekli gemilerin yani siparişin gecikmesinden kaynaklanmıştır. Gemilerle ürünün pazara ulaşması 1-1.5 ay gibi bir süreci kapsadığından, ürünler dondurulmuş olarak teslim edilmektedir. Böylesi bir durumda taze ve kaliteli ürünlerin farkına varılması, Kuzey Irak özelinde bir avantaj sağlamıştır. Kuzey Irak'a gemilerle ürünün gelmesi demek her siparişte 5-10 bin tonluk bir teslimat anlamına gelmektedir. Oysa biz istenilen zamanda çok daha küçük partiler halindeki siparişleri nokta teslim olarak temin edebiliriz. Üstelik yaptığımız ihracat, Brezilya'ninkine oranla 500 \$/ton daha pahalıdır. Bununla birlikte (zararına olmamakla birlikte) iç pazardan daha düşük

fiyatlarla ihracat da yapılabilmiş olmaktadır. Kuzey Irak'la gelişen bu dış ticaretin önemi gelecekte de gecikecek bir geminin akıbetine bağlanmayacak kadar önemlidir. Aynı şekilde sürekli ve düzenli bir ihracat yapısının oluşması iç tüketimin artırılmasında ve üretimin düzenli olarak sürdürülebilirliğinin sağlanmasında da önemlidir. Zira üretim fazlası olduğunda, sektör ilk refleks olarak üretimi azaltmakta ve bununla bağlantılı olarak ta iç tüketim azalmaktadır. Sürekli bir ihracat pazarı oluşturulabilirse, iç tüketimde herhangi bir tıkanma yaşandığında, talep fazlasını dış pazarlara sevk ederek üretimi dalgalanmalara mahal bırakmaksızın sürdürmek de mümkün olacaktır. Bu durum iç pazarda fiyat istikrarının yakalanması açısından da etkili olacaktır. Piliç eti piyasası yumurtada olduğu gibi inelastik bir yapıya sahip olduğundan, üretimin düşmesi durumunda fiyatlar aşırı yükselmekte, üretimin artması durumunda ise aynı şekilde fiyatlar aşırı düşmektedir. İhracatın sürekliliği ve istikrarı da, özellikle talep artışına verilebilecek arz refleksi açısından önemlidir. Beklenti veya bir başka ifade ile projeksiyon dışı bir talep fazlalığında sektörün bunu karşılayabilme refleksi her koşul altında mümkün değildir. En iyimser tahminle PS siparişinin Türkiye'ye girişi anında mümkün olsa bile, damızlıkların verime girmesi, kuluçka ve üretimin gerçekleşmesi için 9 aylık bir sürece ihtiyaç duyulmaktadır. Daha reel olan tabloya göre, damızlık siparişlerinin 2.5 yıl kadar öncesinden verildiğinin hatırlatmak gerekir.

İhracatın büyümesi, piliç eti ve yumurta sektörü açısından daha fazla istihdam imkanı sağlaması, yerinde istihdamın kentsel göçün azaltılması gibi dolaylı katkılar da sağlayacaktır. Üretimin artırılması, yeni istihdam alanları oluşturmak gibi projeksiyonların son yıllarda ekonomik ve siyasal sorunların çözümüne katkı sağlaması açısından hükümetlerin öncelikleri arasında da yer alması, (simbiyotik bir yaklaşımla) bu alanda sektörel problemlere devletin de desteğini zorunlu kılmaktadır. Sektör temsilcilerinin belirttiği gibi, kanatlı sektörünün yatırımlarını devlet desteği beklemeksizin yapıyor olmaları, en azından üretim maliyetlerini düşürücü destekler sağlanması ve ihracat destekleri gibi konularda devletten destek ve beklentileri mazur ve mantıklı kılmaktadır.

Sonuç olarak, ihracat yapma açısından sahip olduğumuz avantajları çok iyi kullanmadığımızı söylenebilir. Elbette bir taraftan sektörün üretim aşamasında manejman faktörleri ile besleme alanlarında verimliliği artırıcı önlemler alması da önemlidir. Özellikle 2004-2006 yılları arasında yaşanan ve o günkü koşullarda büyük ölçüde kontrol dışı nedenlerle ortaya çıkan olumsuz tablonun giderilmesi önemlidir. İhracat hedeflerinin sağlıklı ve rasyonel şekilde büyütülmesi yanında, daha da önemlisi süreklilik ve istikrarın sağlanması açısından tüm dinamikler kullanılmalıdır. İşin sektörel anlamda çözüm bekleyen yanları olduğu gibi, dış siyasa ve bürokratik girişim gerektiren ve en az diğerleri kadar önemli olan bir başka boyutu daha olduğu unutulmamalıdır.

KAYNAKÇA

Anonim, 2007. Compartmentalisation –a big word for common sense management. International Hatchery Practice, 23 (8): 23.

Anonim, 2009. Sektörel Dış Ticaret Şirketleri Hakkında Özet Not. <http://www.dtm.gov.tr/dtmweb/index.cfm?action=detay&yayinID=165&icerikID=85&dil=TR%20%28Erişim> (26.10.2009).

Besd-Bir, 2006. Kanatlı Bilgileri Yıllığı. Besd-Bir yayın No: 7, Ankara.

Besd-Bir, 2008. Dünya Piliç Eti Ticareti: Brezilya Modeli. Besd-Bir yayın No: 8, Ankara.

Canoler, Y., 2007. Bölümlendirme/Compartmentalization. <http://www.besd-bir.org/haber-detay.asp?id=201> (26.10.2009).

Ege İhracatçılar Birliği, 2009. <http://www.egelihracatcilar.com/Asp/Content.Asp?MS=1&Content=1&MN01=9&MN02=0&MN03=0&MN04=0&MN05=0&ID=32> (26.10.2009).

Girit, B., 2008. Tavukçuluk Sektörü Raporu: Aralık 2008. Ege İhracatçılar Birliği.

TÜİK, 2009. Kümes hayvanları Yumurta ve Beyaz Et üretimi. <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=4053> (26.10.2009)

Yum-Bir, 2009. Yumurta Tavukçuluğu Verileri. Yumurta Üreticileri Merkez Birliği, Ankara.