

YUMURTA ÜRETİMİNDE SÖZ SAHİBİ BİR ŞEHİR

ANKARA

Türkiye, yumurta üretiminde dünyada söz sahibi olmaya başladı. 2006 - 2014 arası yapılan yatırımlarla % 109 büyüyen sektör, 400 milyon doları aşan ihracat rakamıyla sürekli gelişim halinde.

Rakamlara göre yıllık 17.6 milyar adet olan yumurta üretimi yüz güldürse de, sektör ihracata dayalı büyümenin zorluklarını yaşamaktan geri kalmıyor. İnovet Dergisi olarak bu sayımızdan itibaren Güneşli Aşı'nın sponsorluğunda yumurta üreticilerimizin sesi olacağız. Her sayımızda farklı bir ilde farklı üreticilerimizle Türkiye'de yumurta üretiminin güvenilirliğinden, üretim kalitesinden

ve yatırımlardan bahsedeceğiz. Ankara Güneş Ecza Deposu'ndan Zekeriya Tosun'un da destekleriyle projemize başkent Ankara'dan başladık. İtimat Yumurta, Türe Yumurta, Şişman Yumurta ve Çiftçiler Yumurta'nın yöneticileri ve sağlık birimleri ile konuştuk. Sorunlar ortak. Çözüm yollarını anlattılar ve dediler ki, "sektörde birlik ve beraberlik olursa dünya lideri oluruz". ▶



Güneşli İthalat
ve Satış Müdürü
MURAT CENUDOĞLU

BU PROJEYİ ÖNEMSIYORUZ

Dünyada söz sahibi olmaya başlayan Türk tavukçuluğu, gelişimine son hız devam etmektedir. Bu hızlı gelişimin altında yatan nedenlerden birisi de şüphesiz güvenli üretimdir. Güneşli Aşı olarak sağlıklı güvenilir üretimin en önemli parçası olduğumuz farkındayız ve bu görev bilinciyle faaliyetlerimize devam ediyoruz. Bu projeye birlikte yumurta üreticilerimizin sesi olmayı hedefledik. Projemiz sadece bir il ya da bir bölgeyle sınırlı olmayacak; her ay farklı bir ilde farklı bir bölgede sizlerle olacağız. Güneşli Aşı olarak sektörlle omuz omuza olmanın haklı gururunu yaşıyor, projeye katılan tüm üreticilerimize ve sağlık ekiplerine teşekkür ediyoruz.



Şişman Yumurta
Yönetim Kurulu
Başkanı
Ahmet Şişman



İhracata dayalı olan bir büyüme sıkıntılara yol açar

Şişman Yumurta Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Şişman sektördeki büyümenin tamamen ihracata dayalı olduğunu ve bunun ilerleyen zamanda sıkıntılar yaratacağını söylüyor. 2 milyon TL'lik pastörize tesisi yatırımından da bahseden Ahmet Şişman, Kalecik' te bulunan işletmenin kapasitesini 1 milyona çıkaracaklarını söyledi.

Yumurtacılık aileden mi geliyor?

Bu meslek baba mesleğimiz. 1996'da ilk kez Taşpınar / Çubuk'ta üretime başladık ve işe ilk başladığımızda iki kümesimiz vardı; yani yaklaşık 30 bin hayvan. Daha sonra kendi yemimizi yapmaya başladık, arkasından bir küme daha derken yavaş yavaş büyüyerek bugünlere geldik. Ankara'da kendi yumurtasını satan hemen hemen tek firma olduğumuzu söyleyebilirim. Dışarıdan yumurta almadığımız için iki tesiste de ayrı

ayrı yem yapıyoruz. Bununla birlikte kabuğu kusurlu yumurtaları işlemek ve likit forma sokmak için pastörize tesisimiz mevcut. Bu tesise 2 milyon TL gibi bir yatırım yaptık.

Hedef pazarınız iç piyasa mı?

Hedefimizi iç piyasa olarak belirledik diyebilirim. Ankara'daki hemen hemen tüm marketlerle çalışıyoruz. İhracatı ise çok nadir gerçekleştiriyoruz. Türkiye'de yumurtacılık sektörü tamamen ihracata dayalı gidiyor. Bu

durum, doğruluğu tartışılması gereken bir durum. İhracat durduğu zaman -ki yaşıyoruz; sektör ciddi sıkıntılar yaşıyor. Bana göre bu büyüme yanlış bir büyüme. Herkes ihracat yapmaya yöneliyor, çünkü geçmişte baktığımızda yumurta fiyatları hiç bu kadar kötü olmamıştı. Ancak birkaç pazarla ihracat yapmanın riskleri var; örneğin vakti geldiğinde Irak'ta da kümesler yapılacak. Başka pazarlar bulmadığımız sürece bu risk her daim var olacaktır. Neden başka pazarlar bulamı-

yoruz diye sorarsanız; öncelikle Türkiye'de üretim maliyetlerinin çok yüksek olduğunu söylemek gerekir. Örneğin Ukrayna, kendi soyasını kendisi üretebiliyor, ancak biz üretmiyoruz. Zannediyorum ki bu durum tarım politikalarıyla alakalı; bu nedenle dış pazarda rekabet etme şansımız çok az.

Yumurta üreticisini zorlayan unsurların en önemlileri nelerdir?

Yumurta sektörünün birlik içinde olduğunu düşünmüyorum. En nihayetinde herkes kendi gemisini kurtarmaya çalışıyor. Üreticinin zarar görmemesi için birliklerin, asıl olarak yeni çıkan mevzuatları takip etmesi gerekiyor. Önemli olan sektörden görüş almak ve yenilikleri üreticilere aktarmak için bir araya toplamaktır. Örneğin, Türk Gıda Kodeksi Yumurta ve Yumurta Ürünleri Tebliği'ne yeni eklenen yumurta tarihleri ilgili hüküm ile 20 Aralık tarihinden itibaren yumurtanın üzerine tarih yazılacak ve bu durum üreticiyi zora sokacak. En iyi ihtimalle yumurtaların % 30'u iade olarak gelecek. Dünyanın hiçbir yerinde böyle bir uygulama yok ve bu noktada üretici birliklerinin sektör ortaklarının görüşünü alıp,

bu mevzuat değişikliklerine odaklanmaları gerekiyor. Çünkü bu tür uygulamalarla sektör büyümeye, aksine küçülür, zarara uğramak istemeyen üretici bu olumsuzluğu tüketiciye yansıtır. Taze yumurta yedirme hevesine fiyatlar mecburen yükselecek.

GÜBRE KONUSU HER YÖNÜYLE ZORLAYICI

Sektörde yaşanan olumsuzluklara rağmen uzun ve kısa vadede Kalecik'te hayata geçirdiğimiz bir projemiz var. 1 milyonu hedeflediğimiz kapasitemiz şu an için 625 bini buldu. Geriye üç kümesimiz kaldı, ancak dediğim gibi, bizi frenleyen olumsuzluklarla karşı karşıyayız. Bunlardan bir tanesi "ihracat durduğunda ne olacak?", ikincisi de "gübre" sorunu. Mevcut mevzuata göre Çevre Bakanlığı ile Tarım Bakanlığı senkronize değil. Tarım Bakanlığı işletmeleri büyütme ve yatırımlar yapmaları için işletmelere teşviklerde bulunurken gübreyle ilgili bir çözüm sunmuyor. Çevre Bakanlığı da eş zamanlı olarak tavuk gübresinin radyoaktif olduğunu söylüyor. Elbette biyogaz alternatifi var, ancak bir biyogaz tesisi 2.5 milyon Euro'ya mal oluyor. Bu rakamlar tavukçunun boyunu aşan rakamlar. ▶

AŞILAMA PROGRAMLARINI HARFİYEN UYGULUYORUZ

Veteriner hekim olarak hayvan sağlığının başında görev alıyorum. Çubuk ve Kalecik' te iki işletmemiz var. Çubuk'taki işletme eski bir oluşum, 500 bin adet hayvanımız var. Asıl yeni oluşumumuz Kalecik'te. Burada kapasite şu an için 500 bin yumurtlayan hayvan, 150 bin yarka hayvanı. Hedefimiz iki yıl içerisinde 1 milyon yumurtlayan hayvana ulaşmak. İşletmemizdeki en önemli konu biyogüvenlik; çünkü tavuk en hassas hayvanlardan bir tanesi; gerek giriş çıkışlara gerekse ilaçlamalara büyük özen gösteriyoruz. Hammadde kamyonları, aşılama için dışarıdan gelen işçiler ve diğer misafirler her türlü ilaçlamaya tabi tutuluyor. Bu noktada benim görevim de asıl olarak koruyucu hekimlik. Kümese bir enfeksiyon kaynağı girer ve binlerce hayvan etkilenir. Bu durum, hem hayvan sağlığı açısından hem de yumurtayı tüketen insanların sağlığı açısından çok önemli. O nedenle aşılama programlarına tüm prosedürleri ile uyuyoruz.



VETERİNER HEKİM HAZEL AKSOY
Şişman Yumurta
Hayvan Sağlığı Sorumlusu



**İtimat Tavukçuluk
Yönetim Kurulu
Başkan Yardımcısı
Kadir Çakır**

Hedef günlük 1 milyon yumurta

Projemizde ilk olarak İtimat Tavukçuluk'u ziyaret ettik ve geçtiğimiz yıl, ilk defa % 100 tavuk gübresinden elektrik üreten işletmenin Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kadir Çakır ve Yakup Hasan Tesisi İşletme Müdürü Mert Çakır'la konuştuk.

İtimat Tavukçuluğun tarihçesinden bahsedermisiniz?

1989 yılında 60 bin kapasiteli bir işletme olarak düşündüğümüz İtimat Tavukçuluk A. Ş.'ye ilk olarak 10 binlik kümes ile başladık. Ankara çevresinde hedef üretim kapasitemize ulaşip yem tesisimizi kurduktan sonra büyük ve yerel marketlere yumurta verdik. Bu yumurtaların bir kısmı marketlerin ve Ankara'nın dışındaki yerlere de gitmeye başladı ve marka potansiyelimiz oluştu. 2011 yılında ise şubeleşmeye gittik ve satış yerimizi Yenice'deki işletmemizin önüne koyduk; ilk etapta konteynir şeklinde seyyar yerlere yumurtamızı ulaştırdık ve bu işe başladık.

2010 yılında Yakup Hasan bölgesinde 1 milyon kapasiteli bir projeye imza attık; bütün kümes binalarımızın, idari binalarımı-

zın, paketleme ve soğuk hava ünitelerimizin inşaatını bitirdik ve "Bir Cıvcıv, Bir Yumurtacı" dedik. Yaklaşık % 80'i tamamlanan bu projedeki hedefimiz beş yıl içerisinde projeyi tamamlamak. Diğer işletmelerimizle birlikte 1 milyon gibi bir üretim rakamı yakalıyoruz. İşletmemizin kapasitesi 200 bindi; Yakup Hasan Tesisi'ne ağırlık verince Yenice'deki tesisimizin kapasitesini biraz düşürerek 125 bin civarlarına çektik. Yakup Hasan'da şu anda 800 bin üretim kapasitemiz mevcut ve 2015 yılında dediğim gibi 1 milyon günlük yumurta kapasitesine ulaşmayı hedefliyoruz.

Bütün şubelerimiz Ankara'da değil. Kırıkkale'de beş şubemiz var; Elmadağ, Polatlı, Kazan gibi Ankara'nın çevre illerinde de satış yerlerimiz mevcut. Yani, kendi portföyümüz çerçevesinde pazarlamamız

mükemmel. Tüm bunların yanı sıra tavuk eti ile ilgili müşteri talepleri doğrultusunda ne yapabiliriz diye düşündük ve 2013 yılında bir proje ile tavuk eti satmaya başladık.

İtibarımız ticaretten daha önemli

Yıllar içerisinde yükselişimizin sırrı sermaye değildi; bir kümes yapıp bütün zorluklarını çektik, ardından bir kümes daha yaptık, tüm bunlarla birlikte ekonomik krizleri ve çeşitli hastalık krizlerini atlarmaya çalıştık ve bu süreçte hep birlik - beraberlik içerisindeydik. Tek amacımız var olan itibarımızı hiçbir ticari sebepten ötürü bozmamaktı. Tüm bunların dışında konvansiyonel ve alternatif olarak hep yeni projelere açık olduk; Avrupa'daki tesisleri görmüş olan arkadaşlarımız buradaki işleyişin ve dizaynın Avrupa'da dahi olmadığını söylüyorlar.

Yeniliklere açık bir firmasınız, gerçekleştirdiğiniz projeler nelerdir?

Yakup Hasan projemiz ile birlikte 2010 - 2011 yılında bir projeye daha imza attık. % 100 tavuk gübresinden Türkiye'de ilk defa elektrik üreten firma olduk. Bu proje 2014 yılının Ekim ayında faaliyete geçti. Şu anda ortak bir firma ile birlikte elektriği üreten firmaya gübreleri veriyoruz. Bu atılımımızı gören diğer bölgelerdeki işletmeler de bu işe imzalarını atmaya başladılar. Şunu söyleyebilirim ki; firmamız Türkiye'de yapılan birçok şeyin ilk sistemini kuran firmalardan bir tanesi. Sürekli satış ve alım politikalarımızı günün şartlarına göre şekillendiriyoruz. Bir kısım ihracata da başladığımızı eklemek isterim.

MÜŞTERİ ODAKLI BENİMSEDİĞİMİZ POLİTİKALAR BAŞARIMIZIN SIRRIDIR

Her ne olursa olsun bir ilkemiz var; yumurtaların kaliteli olması ilkesi. Bu aşamada hiçbir zaman maliyeti göz önünde bulundurmamıştık. Zararına satış yaptığımız zamanlarda dahi müşteriye bunu yansıtmaya lüksümüz olmadığını düşünmedik. Bununla birlikte yumurtalarımızın taze oluşu müşteride alışkanlık yarattı. Bir de benimsediğimiz politika ile günlük yumurtayı üretip satışa sunuyoruz. Ankara içerisinde en fazla yarım saatlik bir transport süresi var ve yumurtalar üretim yerinden satışa ulaşıyor. Önceden bahsettiğim üzere iki adet üretim tesisimiz var ve bu tesisler sürekli olarak bir modernizasyona tabi tutularak geliştiriliyor. Biz yaklaşık 15 yıl boyunca aynı kapasitede kalarak satışımızla birebir gittik; çünkü çok üretip zararına satmanın anlamsız olduğunu düşündük ve normal satış politikamızı buna göre şekillendirdik. 2010 yılında yeni tesisimizi kurarken

BIYOGÜVENLİK PROSEDÜRLERİNİ ÜST SEVİYEDE UYGULUYORUZ

Yakup Hasan tesisimiz, Çubuk ve Kazan'ın tam ortasında konumlanmış durumdadır. Ayrıca Ankara'nın merkezine ne çok uzak ne de çok yakındır. Yani nakliye bakımından stratejik bir noktadır. İşletmemizde ortalama 30 personel çalışıyor; 8 adet büyütme kümesimiz, 8 adet yumurta kümesimiz ve iki adet cıvcıv büyütme kümesimiz var. Kafesler ve ekipmanlar son teknoloji olduğu için işimiz gayet kolay. Yakup Hasan Tesisi'nde üç veteriner hekim ve iki ziraat mühendisi hizmet vermekte. Biyogüvenlik konusu işletmemizin titizlikle yaklaştığı en önemli konu. Anlaşılmalı olduğumuz yıkamacılar var, ziyaretçiler tesise 20 km kala araçlarını yıkayıp çiftliğe giriyorlar ve araç kapıda ayrıca ilaçlanıyor. Kişiler biyogüvenlik hattındaki dezenfeksiyondan geçtikten sonra çiftliğe giriyor. Kamu görevlileri gelse dahi, biyogüvenlik prosedürlerinin tamamına uymadan kimse giriş yapamaz.



MERT ÇAKIR
İtimat Yumurta



**Kadir Çakır,
Yakup Hasan
Tesisi İşletme
Müdürü Mert
Çakır ile birlikte**

de tamamen kapalı sistem, Alman teknolojisi ile yaptığımız bir kafes sistemi ve havalandırması kullandık, en küçük detayına kadar yumurtaları tasniflemek için tasnif makinesi aldık. İşletmeye giriş çıkış çok kısıtlı ve kendi yerlerimiz kendi yem fabrikamızda yapılıyor, araçlar ile üretim yerine giriş yapılmaksızın silolara aktarılıyor. Kalitemizin sırrı bu.

ÜRETİM MİKTARIMIZIN ARTMASI İLE BİRLİKTE DIŞ PAZARA YÖNELDİK

Tüm bunların yanında ihracata başladığımızdan bahsetmiştim. Irak ile bağlantımız oldu; tesislerimizi ziyaret ettik ve yaklaşık iki hafta önce ilk tırımızı yolladık. Bizim sahip olduğumuz bir firma ciddiyetimiz ve ilişkilerimiz var. Bir İtimat ürünü satın aldığınızda gerçek İtimat tesislerinde üretilmiş yumurtayı ve tavuğu alırsınız; piyasadaki itibarımız bu nedenle üst düzeyde. Ancak yumurta dolar gibi, hep bir dalgalanma söz konusu. Bu durum tek bir üretim merkezi olmamasından kaynaklanıyor. İç piyasanın ihtiyacından fazlasını üretirseniz ve iç piyasa bu artışı kaldıramazsa ihracata yönelirsiniz. Biz de ülkemizde bunu yaşadık ve aştık; üretim sayımız arttığı için dış pazara yöneldik. Sektörün eskiden belli periyotları vardı. Fakat şu anda durum tam olarak böyle değil; örneğin Ankara'da yazın yumurta tüketimi düşerken, Ege Bölgesi'nde turizmle birlikte tüketim dengeleniyor. Yumurtacılık dışarıdan basit gibi gözükse de aslında riskli bir iş. Hesabı market satışlarına bakılarak yapılıyor ancak market satışlarındaki kar oranları marketçinin elinde kalıyor. Biz bu handikapı her fırsatta dile getiriyoruz ve marketlerde fren oluşturmayı başardığımızı düşünüyoruz.

KUSURLU YUMURTALARI LİKİT YAPMA PROJEMİZ VAR

Yumurta sektöründe bizim gibi firmaların tecrübeleri ile kapasiteler arttı. Aynı zamanda kırık, kirli ve kusurlu olan yumurtaların kullanımı ile ilgili alternatiflerin de ortaya çıkması ile sektörün büyümesi hızlandı. Şu anda Türkiye'de küçük yatırımcı olarak başlanan birkaç kooperatif var ve sektör sürekli kendini yeniliyor, kapasiteler büyüdü. İhracatta ilk beşe girdik ve aslında üretim konusunda birinci sıradayız. Al - sat yolunu seçmiyoruz; örneğin Hollanda gibi olsak birinciliğe rahatlıkla yükselebiliriz. Sürekli krizlerle ve hastalıklarla uğraşarak olmak sektörü yoruyor olsa da, yatırımcı bu işleri çok seviyor ve bırakmıyor.

Bizim de kısa ve uzun vadede birçok projemiz var. Kümes kapasitelerimizle birlikte yem kapasitelerimiz de büyüyecek. Yakup Hasan Tesisi'ni oturtuktan sonra bir iki yıl bekleme süremiz olabilir, çünkü çok fazla üretmenin bir anlamı yok. İşleyişin hızlı bir şekilde gerçekleşmesini beklemekteyiz. Bunun dışında dediğim gibi tavuk etini değerlendiriyoruz. Bir sonraki üretim aşamada kusurlu yumurtaları likit yapma projemiz var.

İşletmelerimizde gerekli olan ISO 9001, ISO 22000 ve son ürünümüz için Helal belgelerinin tamamını aldık. Türkiye'de belki de yumurta da ilk Helal Belgesi'ni alan firmayız. Gerek işletme standardını gerekse kalite standardını büyük titizlikle yakaladık ve ürünlerimizin hepsini tescilledik. 20 yıllık tecrübemizle markamız ön planda; firma İtimat Tavukçuluk olabilir ama tüketicilerimiz "Leziz Lezzet, Lele Yumurta" olarak yumurtamızı ön plana çıkarıyor. ▶



Türe Yumurta
Yönetim Kurulu
Başkanı
Selim Kaya

Yarım asırlık güven: Türe Yumurta

Türe Yumurta Yönetim Kurulu Başkanı Selim Kaya ile yarım asırdır güvenilir marka olmanın ardında yatan gerçekleri konuştuk. Gelişimine emin ve sağlam adımlarla devam eden Türe Yumurta paketli yumurta satışında Ankara'nın öncü firması olduklarını söyledi.

Köklü bir geçmişe sahipsiniz, bugüne kadar olan başarılı gelişiminizi bizlere anlatabilir misiniz?

1969 yılında babam ve üç amcamın yumurta alım satımı ile başlayan Türe Yumurta macerası, 1990 yılında babamın işi kardeşim Sinan Kaya ve bana devretmesi ile benim için başlamış oldu. 1983 yılından sonra babam, Çubuk / Güzel Hisar Köyü'nde 10 bin kapasiteli yer tavukçuluğu ile yumurta üretimi işine girdi. 2000 yılında şu anda mevcut işletmemiz olan Çubuk / Taşpınar Köyü'nde ki 40 bin kümes hayvanı, 100 bin yumurta

tavuğu kapasitesi ile 40 bin civciv büyütme kümesi bulunan yerimize geçtik. Bununla birlikte saatte 10 ton üretim kapasiteli yem fabrikasını devraldık. 2010 yılında yıllık kapasite artışımız ile ilgili belediye ile yaşadığımız sorunlar nedeniyle, 2010 yılında yine Ankara'ya bağlı Kalecik ilçesinde 600 bin üretim kapasiteli bir yerin projesini devraldık. Şu anda Kalecik'te 120 biner kapasiteli iki kümesimiz, 120 bin kapasiteli civciv büyütme kümesimiz ve 3000 m² kapalı alan soğuk hava depo ve paketleme binamız mevcut. Hedefimiz Kalecik'te 600 bin, Çubuk'ta ise

120 bin kapasiteye ulaşarak toplamda 720 bin yumurta tavuğu ile bu projemizi başarı ile tamamlamak.

Paketli yumurta satışına başlamanızın avantajları oldu mu?

Markalaşma sürecimiz 2000 yılında paketli yumurta ile ilgili çalışmalarımızla başladı. Bu gelişimle, 2007 yılında patlak veren kuş gribi döneminde yumurta sektöründeki diğer rakiplerimizden bir adım öne geçtik. Herkes açık olan yumurtasını satmakta zorlanırken, biz sıkıntıya girmeden yolumuza devam



Türe Yumurta
Yönetim Kurulu Üyesi
Sinan Kaya

ettik. Kendi üretimimiz dışında, anlaşmalı olduğumuz kümeslerden kapasitemizin 3 - 4 katı oranında yumurta alıyoruz ve yine anlaşmalı olduğumuz marketlere sevkini gerçekleştiriyoruz. Elbette hedefimiz dışarıdan yumurta almayı durdurmak, sadece kendi kalite standartlarımızda ürettiğimiz yumurtayı müşterilerimize temin etmek.

Şu an için ihracat gerçekleştiriyoruz; çünkü üretim kapasitemiz yeterli değil. Hali hazırda dışarıdan yumurta alıyoruz, dışarıdan alıp ihracata vermek bana göre mantıklı değil. İç piyasada markalaştık; Ankara'da hemen hemen yerel marketlerin tamamında ürünümüz var. Bahsettiğim gibi markalaşma yönünde Ankara'daki meslektaşlarımıza göre hep bir adım öndeydik. Kalite ve hizmet anlamında Türe markası artık insanların kafasına yer etti. Hiçbir zaman beklemiş yumurtayı paketlenmiş yumurtanın içerisine koymadık. 2005 yılında gramajla ilgili kalite standartlarını yakalayabilmek için tasnif makinesi aldık. Müşterinin dikkat ettiği ve Tarım Bakanlığı'nın zorunlu tuttuğu ISO ve HACCP belgelerinin bizden istediği bütün kalite öğelerini yakalamak adına her zaman müşteriye standart yumurtayı sunmaya çalıştık. Bu da müşteri memnuniyetini peşi sıra getirmiş oldu.

İşletmenizde biyogüvenlik prosedürleri tam olarak uygulanıyor mu?

Biyogüvenlik önlemleri işletmemizin kalbidir. Araçlarla gelen bir günlük civcivler büyüme döneminde her daim veteriner he-

kim gözetimi altındadır ve en az 15 adet aşı ile aşılanırlar. Civcivler 16 haftalık olduklarında tavuk kümeslerine yerleştirilirler; burada da her altı haftada bir bütüm aşılamalar veteriner hekimler tarafından uygulanır. Dış ziyaretlerde ise, yabancı kişiler kesinlikle küme alınamaz ve tüm giriş çıkışlarda araçlar dezenfekte edilir.

Tarım Bakanlığı ve hükümet yeni kapasite artışlarına müsaade etmemeli

Türkiye'de ihtiyacın üzerinde bir üretim var, ancak yaşanan anormal büyüme ihracata dayalı bir büyüme. İhracat ile bir sıkıntı yaşanıp kapılar kapatıldığında olumsuzluklarını iç piyasa yaşayacaktır ve kendi yumurtalarımıza bize rakip olacaktır. Aynı zamanda ihtiyacın üzerinde yapılan üretimin bir sonucu olarak, maliyetler düşme de yumurta fiyatları aşağıya düşüyor. Çünkü fiyatları biz değil müşteri belirliyor. En önemli sıkıntılarımızdan biri sattığımız ürünü bizim değil, çalıştığımız marketlerin belirlemesi. Onlara göre ticari anlamda emekleme devresindeyiz ancak 2000'li yıllarda paket yumurta azken oyunun kurallarını biz belirliyorduk. Dediğim gibi dengeli bir büyüme için Tarım Bakanlığı'na ve hükümete çok iş düşüyor. İhtiyacımıza ve ihracat öngörülerimize göre üretim yapılmalı; Bakanlıkça bunun bir tablosu hazırlanmalı. Devlet, organik tavukçuluk adı altında 100 bin kapasiteli işletmelere hibe desteği verirken, mevcut kapasitelerin modernize edilmesi, biyogüvenlik ile ilgili önlemlerin alınması ile ilgili yardımlara yanaşmıyor. ▶



SEKTÖRÜN BU KADAR HIZLI BÜYÜMESİ CİDDİ BİR TEHLİKE ARZ EDİYOR

1969 yılında bu işe ilk girdiğimizde servis ağına çok iyi kurduk ve buna paralel olarak şu anda da marketlere yönelik hizmetimiz en iyi düzeyde olduğu için Türe markası insanların kafasında yer etti. Girişimimizin ilk yıllarında üretimimiz yoktu, yumurtayı dışarıdan alıp satıyorduk. Ne zincir marketler ne de çiftlikler vardı; bakkal bakkal dolaşıp yumurtamızı dağıtmaya çalışıyorduk. Zaten ilk çiftliğimizi 7500 kapasite ile kurduk. Bu şekilde marka olarak meslektaşlarımızın bir adım önüne geçebildik. Şu anda sektör iyi durumda ancak çok hızlı büyüyor. Bence bu bir tehlikedir. Üretim çok fazla, eğer ihracatımız olmazsa iç piyasada büyük sıkıntılar yaşanacaktır.



MEHMET SALİH KAYA
Türe Yumurta Kurucusu



Çiftçiler Yem
Yönetim
Kurulu Başkanı
Hüseyin
Gönülaçık

"Kar, zararın kardeşidir, ikisiyle yaşamak önemli"

Çiftçiler Yem'in deneyimli Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Gönülaçık canlı yetiştiriciliğinin zor olduğunu bildiklerini anlatırken kar ve zarar kavramlarının birbirinden uzak olmadığını altını çizdi.

Hüseyin Bey, Çiftçiler Yem'in tarihçesini bizlere anlatır mısınız?

1996 yılından beri hizmet verdiğimiz Çiftçiler Yem, daha önceleri çok ortaklı bir şirketti. 1995 yılından sonra ayrılıklar oldu. Asıl kuruluş tarihi 1979 yılı olan işletmemiz 1981 yılında ilk üretimine başladı. İlk üretime başladığında saatte 10 ton kapasiteli büyükbaş ve küçükbaş yemi üreten fabrika 1985 yılında kapasiteni arttırarak saatte 25 ton yem üreten bir firma haline geldi. Yem satışı konusunda hiçbir zaman elinde çantasıyla personel dolaştıran bir firma ol-

madı; aksine kendi çuvalı ile kendi yemini ve ismini satan bir firma oldu. Bu da kalitemizi açıkça gösteriyor.

Kanatlı geçmişiz Köytür ile başladı. Köytür'un yemini temin eden ilk fabrikaydık. Eskişehir ve Karadeniz Bölgesi'nin senede 18 bin ton civarındaki broyler yemlerini 1985-1990 yılları arasında yine biz temin ettik. 1995 yılında kanatlı yemlerine bir ara verdik ve o dönemden sonra entegrasyonlara yem ve civciv teminini bizzat broyler firmaları yaptı. Biz de 2012 yılına kadar büyükbaş yemi yapmakla yetindik. Senede



Hüseyin Gönülaçık, ürettikleri ilk yumurtayı başarı hatırası olarak sergiliyor.

25-30 bin ton büyükbaş yemi satan bir firmayız. Bununla birlikte 2010 yılından beri tavukçuluğa girmek için mücadele veriyoruz. 2-2.5 sene devletten ruhsat almak için uğraştık. Sonrasında, yem konusunda kalite kıstaslarını iyi bildiğimiz için 2010 yılı sonunda tavukçuluk konusunda bir deneme çiftliği kurmaya karar verdik ve 2012 yılında üretime başladık. Deneme çiftliğimizde şu anda 180-190 bin hayvanımız var. İnşaat ruhsatlarımızı aldık. Hedefimiz 65 dönümlük ruhsatı alınmış araziye bir kampüse dönüştürmek ve 500 bin kapasite ile işletmek.

Randıman ve tavuk yetiştiriciliği konusunda tecrübelerimiz çok fazla ve bunun faydasını görüyoruz. Zaman zaman kanatlı piyasasında olumsuzluklar yaşansa da, "Kar, zararın kardeşidir. İkisiyle yaşamak önemlidir" diyoruz. Yaşanan tüm olumsuzluklara rağmen yumurta sektörü iyiye gidecek ve üretim bilinçli insanların eline geçecek. O nedenle kanatlı sektörünün geleceği ile ilgili karamsarlık yaşamıyorum. Ama dediğim gibi kar zararın kardeşidir. Birbirine yaşamayı ve zorluklara tahammül edebilmeyi öğrenmek gerekiyor; çünkü bu sektör riskli bir sektördür.



Kanatlı sektördeki büyüme sizce plansız mı? Çözümü sadece ihracat olarak görmek doğru bir bakış açısı mı?

Türkiye'deki diğer bütün sektörlerle bakıldığında plansız bir büyüme geçerli. Bu büyümeyi ancak ihracatla aşabileceğimizi düşünüyorum. Başka şansımız yok, ihracat

seçeneğini denemezsek tamamen kabuğumuzla çekilmiş oluruz. Sadece kanatlı eti, yumurta ve yem sektöründe değil, aslında her sektörde Türkiye'de bir fazlalık var. Bizim bu görüş paralelinde ihracat yapma hedefimiz var. Yapmayı planladığımız 200 bin kapasiteli iki yeni kümesi sadece ihracata bağlamak istiyoruz. ●

KORUYUCU HEKİMLİK İŞLETMENİN GELECEĞİDİR

Çiftçiler Yem ve Yumurta'da üretimle ilgili konularla ilgileniyorum. 1990 yılından beri Hüseyin Bey ile birlikteyiz. Büyükbaş rasyonlarının hazırlanması, sahadaki klinik faaliyetler, müşterilere bunlarla ilgili hizmetlerin götürülmesi ve yumurta üretimi girişimimizle ilgili konularda görevliyim. Kanatlı hayvan sağlığı riskli bir alan. Bu nedenle aslına bakarsanız bir hekimin dikkat etmesi gereken en önemli şey koruyucu hekimlik ve biyogüvenlik proseslerini uygulamak. Bu noktada dezenfeksiyon çok önemli. Kümese dışarıdan gelen araçlar hatta bu araçların şoförleri ve ayakta kalanları gibi konularda yapılmış risk analizler bir kümese hastalığın nasıl bulaştığı ile ilgili bizlere fikir veriyor. Birçok kümes sahibi biyogüvenlik önlemlerine maksimum önemi veriyor, çünkü kanatlıda birçok viral hastalık çok hızlı seyir gösteriyor ve işletmeyi sarsacak ciddi boyutlu zararlar neden oluyor. Bu nedenle çalışanların giysilerinden

ayakkabılarına kadar tüm giriş çıkışlarda biyogüvenlik prosedürlerini uyguluyoruz. Bunu sürümümüzün sağlığı ve ürettiğimiz yumurtanın güvenilirliği için yapıyoruz.

KÜMES SAĞLIĞI CİVCİVDEN BAŞLAR Yumurtacı hayvanların yem içerikleri de bir veteriner hekimin dikkat etmesi gereken konulardan biridir; çünkü rasyonun kalitesi birebir yumurtanın kalitesini etkileyen faktörlerden biridir. En ideal ham maddeyi ve en ideal karışımı hazırlayıp hayvana sunduğunuz zaman elde ettiğiniz yumurtanın kabuğu da, iç kalitesi de ölçüde besleyici özellikler sergiler. Şu anda neredeyse en ucuz kaliteli protein kaynağı yumurta; 1 kg proteini 3.5 liraya satın alabiliyorsunuz. Bir yumurtanın içinden bir civciv çıktığı düşünülürse, içerisindeki besin maddelerinin kalitesi ve besleyiciliği anlaşılabilir. Kümes sağlığı civcivden başlar. Civcivin kalitesi, ırkı, civcivhanede uygulanan yetiştirme teknikleri,



VETERİNER HEKİM CAN TÜVEL
Üretim Müdürü

aşılama, kümes dezenfeksiyonu, havalandırması, temizliği ve yediği rasyonun içeriği, yumurtlar pozisyona (yarka haline) gelmesi ile beraber yumurta kümeslerine taşınması ve aynı konforu burada sağlamak anahtarlarımızdır. Hep sözünü ettiğimiz gibi bu işin ana kaynağının % 70-75'ini yem teşkil ediyor.