



IĞDIR İHRACAT STRATEJİSİ VE EYLEM PLANI

Mart 2016

Giriş

Önce zorunlu bir açıklama: İhracat Stratejisi ile Eylem Planı'nın ayrı olması öngörüldüğü halde, yazım aşamasında ikisinin birbirinden ayrılamayacağı, "eylem planı"nın gerekçelerini "ihracat stratejisi"nin belirlediği görülmüş ve gereksiz yinelemelerden kaçınmak amacıyla ikisinin birleştirilerek verilmesinin daha anlamlı ve bütüncül olacağı görülmüştür.

İster bir ülkenin, ister bir bölge ya da ilin, ister bir şirketin ihracat stratejisini belirlemeye yönelindiğinde yanıtını araması gereken ilk soru, "ihracat yapabilme kapasitesinin ne olduğu"dur. Bu sorunun yanıtı alınıp, ihracat yapma kapasitesinin olduğu ya da olabileceği görüldükten sonra, sıra ikinci ve üçüncü soruların yanıtlanmasına gelecektir. Yaklaşımına göre, zaman zaman sıralama değişebilse de, söz konusu iki soru şudur: "Hedef, hangi pazarlara ihracat yapmaktır?" ve "bu pazarların talepleri nelerdir?" ya da "hangi ürünlerin ihraç edilmesi hedeflenmektedir?" ve "bu ürünlerin ihraç edilebileceği pazarlar hangileridir?"

Yanıtı aranan bu sorulardan da açıkça görülebileceği üzere, ihracat stratejisinin çizilmesinde dikkate alınması gereken iki boyut bulunmaktadır: Arz ve talep...

Burada verilmekte olan "İhracat Stratejisi ve Eylem Planı", sadece "arz" boyutunu dikkate alan, "talep" boyutunu da yeri geldikçe sorgulayan bir yaklaşımın sonucudur. Bu nedenle de "talep" boyutu irdelendiğinde, gözden geçirilmesi, hatta yeniden çizilmesi gereken bir "ihracat stratejisi" söz konusudur.

Bu bağlamda, herhangi bir il için de geçerli olacağı üzere, "Iğdır'ın ihracatı" denildiğinde, değişik özellikler gösteren birkaç model arasında ayırım gözetmek gerekmektedir.

Bunlardan birincisi, Iğdır'da var olan ve/ya üretilen girdiler kullanılarak Iğdır'da üretilen ve Dilucu Sınır Kapısı'ndan çıkış yapılarak ihraç edilen ürünlerden oluşmaktadır. Bu durumda, ihracattan sağlanan gelirin neredeyse tamamının Iğdır'da kalması söz konusudur.

İkincisi, Iğdır dışından sağlanan girdiler kullanılarak Iğdır'da üretilen ve Dilucu Sınır Kapısı'ndan çıkış yapılarak ihraç edilen ürünlerdir. Bu durumda Iğdır'ın ihracattan sağladığı gelir, Iğdır dışından sağlanan girdilerin maliyetlerine, üretimin ve ihracatın Iğdır'dan yapılıyor olmasının getirdiği katma değer ile

sınırlıdır. Bir başka anlatımla, ihracat geliri Iğdır ile girdilerin alındığı yerler arasında paylaşılmaktadır.

Üçüncüsü, Iğdır'da var olan ve/ya üretilen girdilerin kullanılarak Iğdır dışındaki illerde üretilen ve oralardan ihraç edilen ürünleri kapsamaktadır. Bu durumda, katma değer büyük bölümü Iğdır dışından sağlanmakta, katma değer görece küçük bir bölümü Iğdır'da kalmaktadır.

Dördüncüsü, girdi ve nihai ürün olarak Iğdır'da üretilmeyen, başka illerde üretilen ama Iğdır'ın konumunun sağladığı avantajlardan ötürü ihracatı Iğdır'dan yapılan ürünlerden oluşmaktadır. Bu durumda söz konusu olan -taşımacılıktan elde edilen gelirin Iğdır'da kalması durumunda- bu gelir ile yetinilmesidir.

Bunun tam tersi, hem girdilerin, hem de nihai ürünlerin Iğdır'da üretildiği ama ihracatın başka illerdeki sınır kapılarından yapıldığı beşinci model olmaktadır. Bu durumda ise, katma değer büyük bölümü -hatta taşımacılık da Iğdır kökenli olduğunda neredeyse tamamı- Iğdır'da kalabilmektedir.

Çalışma sırasında bu modellerin hepsiyle de karşılaşılmıştır. Ancak değinilen bu ayırım metnin yazımı sırasında kullanılmamıştır. Bunun nedeni, amacın, hangi model söz konusu olursa olsun, Iğdır'ın ihracattan sağladığı gelirin artırılması ve bunun sonucu olarak da, Iğdır'ın refah düzeyinin iyileştirilmesi olması gerektiğinin düşünülmesidir. Kuşkusuz, yukarıda değinilen birinci modelde, üretimden ihracata kadar uzanan bütün aşamalar Iğdır'da yapıldığından, her aşamanın kattığı "katma değer" in neredeyse tamamının Iğdır'da kalması söz konusudur. Bu "ideal" bir durum olmakla birlikte, günümüzün karmaşık üretim süreçleri içinde gerçekleşmesi oldukça zor görünen bir durumdur. Geri kalan dört modelde ise, Iğdır'ın hangi aşamada süreçte yer aldığına bağlı olarak, üretimden ihracata uzanan sürecin değişik aşamalarındaki katma değer, Iğdır ile bu sürece katılan iller arasında paylaşılmaktadır.

Bu açıklamalardan sonra, "ihracat stratejisi"ni belirleyebilmek için gerekli soruların yanıtlarının Iğdır'da nasıl olduğunun sergilenmesine geçilebilir.

1/ İhracat altyapısı

Iğdır'ın ihracat stratejisinin belirlenmesinde öncelikle iki sorunun yanıtını bulmak üzerinde odaklanılmıştır: Iğdır'da "ihracat altyapısı" olarak ne vardır? Iğdır'da "mevcut durum" ve "olanaklar" nelerdir? Bir başka anlatımla, "Iğdır'ın ihracat yapma/yapabilme kapasitesi ne durumdadır?"

Bu iki sorunun yanıtı yaşamsal önem taşımaktadır; çünkü Iğdır'da ihracat için gerekli altyapı ve "mevcut" ve/ya "potansiyel" üretim kapasitesinin olmaması durumunda, Iğdır'da ihracattan söz etmenin de, ihracat stratejisi belirlemenin de bir anlamı olmayacaktır.

"İhracat altyapısı" kavramını biraz açmak, sonra da Iğdır'daki duruma bakmak gerekmektedir. "İhracat altyapısı", üretim ve ihracata yönelik bilgi(lenme) kaynaklarından girişimcilik düzeyine, bankacılıktan ulaşım altyapısına kadar uzanan bir dizi değişkeni içermektedir. Söz konusu değişkenlere bakıldığında Iğdır'da görülen durum şöyledir:

a/ Üretim ve ihracata yönelik bilgi(lenme) kaynakları

Gerek yapılan derinlemesine görüşmelere, gerek masabaşında gözden geçirilen yapılmış başka çalışmalara dayanarak yapılan gözlemlerin bir bölümü, ilk bakışta "üretim" ve/ya "ihracat"la doğrudan ilgisizmiş gibi görünse de, ayrıntıya inildiğinde gerek üretim, gerek ihracat ile doğrudan ve/ya dolaylı ilişki içinde oldukları görülmektedir.

(i) İstatistik veri yetersizliği

Neredeyse Türkiye ile ilgili bütün çalışmalarda ortaya çıkan bir "temel sorun" Iğdır söz konusu olduğunda da gözlemlenmiştir: İstatistik verilerin yetersizliği. Özellikle "tarım" söz konusu olduğunda, bu sorun bütün ağırlığıyla kendini duyurmaktadır. Örneğin, tarımsal üretim konusunda sağlıklı -ve güvenilir- veri bulunması, ekonomisinin büyük bölümü tarıma dayanan ve gelişmesinde de tarıma dayalı sanayilerin önemli bir rol oynaması beklenen Iğdır'da, çeşitli tarım ürünlerinin ekim alanları, üretim miktarları, verimlilik vb yaşamsal verilerin sınırlı olduğu görülmektedir. Ancak Çiftçi Kayıt Sistemi (ÇKS)'ne kayıtlı olan çiftçilerle ilgili veriler izlenebilmekte, ÇKS dışında kalan ve büyük bölümü küçük aile işletmesi olan üretim birimleri ile ilgili veriler eksik kalmaktadır. Böyle bir eksiklik, nüfusu fazla olan iller için bir ölçüde anlaşılabilir olsa da, nüfusu 2007'den bu yana 180.000'lerden 190.000'lere gelen, 2014'de 98.908'i erkek, 93,148'i kadın olmak üzere 192.056, 2015'de 192.879 tahmin edilen Iğdır için anlaşılabilir bir eksiklik olmasa gerekir. Üstelik aile büyüklükleri, yaş dağılımı gibi değişkenler dikkate alındığında, "üretici birim" olarak bu rakamların epey altına düşüleceğini varsaymak da hiç yanlış olmayacaktır.

Bu sorunun çözümüne ilişkin önerilere geçmeden önce, bu sorunla da doğrudan ilgili olan, neredeyse Türkiye'de yapılan bütün çalışmalarda gözlemlenen bir başka soruna da Iğdır özelinde değinmek gerekmektedir: İster kamu, ister özel olsun, ilgili birimler arasında yeterli eşgüdüm olmaması. Değişik birimler, genel olarak, ellerinde bulunan bilgileri başka birimler ile paylaşımlarının ve/ya aralarında işbirliği yaparak bilgi üretmenin, bilgiye sahip olmanın sağlayacağı "güç"te kayba yol açacağını düşünmekte ve bu konularda -en hafif deyimle- isteksiz davranmaktadırlar. Ayrıca Türkiye'de geçerli olan "mevzuat hazretleri"nin de "yetki dağılımı" konusunda epey karmaşaya yol açma eğiliminde olduğu göz önüne alındığında, söz konusu sorunun çözümü, görevli ve/ya yetkili olanların iyiniyetlerine, bakış açılarına bağlı kalmakta, kimi zaman ortaya çıkan "iyi örnekler" de sınırlı kalmaktadır.

Bu iki "temel sorun" birbiriyle ilişkilendirildiğinde, en azından bu çalışmanın konusunu oluşturan "Iğdır'ın ihracat stratejisi" bağlamında, değişik kurumsal yapılar ile karşılaşılmaktadır:¹ Iğdır Valiliği (Kaymakamlıklar dahil); Iğdır Belediyesi (ilçe belediyeleri dahil); Iğdır Üniversitesi (fakülteler, enstitüler vb dahil); Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı (OSB, KOSGEB dahil); Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı; Kalkınma Bakanlığı (Serhat Kalkınma Ajansı) Ekonomi Bakanlığı; Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı; Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı; Gümrük ve Ticaret Bakanlığı; İçişleri Bakanlığı; Maliye Bakanlığı; Orman ve Su İşleri Bakanlığı; Ulaştırma, Denizcilik ve

¹ Herhangi bir kurumun tercih edildiği izlenimi yaratabilecek bir sıralamadan kaçınmak amacıyla Iğdır Valiliği web sitesinde yer alan "Protokol Listesi"ndeki sıralama, çalışmanın konusuyla ilgili kurumlar temel alınarak kullanılmıştır.

Haberleşme Bakanlığı; kamu (ve özel) bankalar; meslek kuruluşları (özellikle Ticaret ve Sanayi Odası, Ziraat Odası vb).

Burada sıralanan kurumsal yapılar, üretimden ihracata uzanan sürecin değişik aşamalarında değişik işlevleri olan kurumlardan oluşmaktadır. Öncelikle, ellerinde ne tür veriler bulunduğunu birbirleri ile paylaşmalı, sonra da -aralarında anlaşarak- içlerinden birinde, hepsinin ulaşabileceği bir Iğdır Veri Bankası oluşturmalıdırlar.²

Konu	Iğdır Veri Bankası oluşturulması
Sorumlu kurum	Iğdır Ticaret ve Sanayi Odası
İlgili yerel kurumlar	Iğdır ile ilgili değişik verileri ellerinde bulunduran ve/ya üretme sorumluluğu olan bütün kamu kurumları
İlgili merkezi kurumlar	Sorun yerel ölçekte çözülebilecek niteliktedir.
Süre	i/ Veri Bankası için gerekli fiziksel altyapının, donanımın ve insan kaynağının sağlanması ii/ İlgili kurumlar ile ilişki kurularak ellerindeki verileri Veri Bankası'na aktarmaları iii/ Verilerin elektronik ortamda kullanıma açık duruma getirilmesi 2016 sonuna kadar

² Çalışmanın konusu "ihracat" olduğundan, kurumsal yapılar da ellerinde olması gereken ihracata ilişkin veriler düşünülmüşlerdir. Gerek duyulması durumunda, başka konular da kapsanabilecektir. Veri Bankası'na ev sahipliği yapacak kurumun, sürekli Iğdır'da yaşayan kişileri Veri Bankası'nın yönetiminde görevlendirmesi, süreklilik açısından önerilmektedir.

(ii) Araştırma Kitaplığı'nın olmaması

Gözlemlenen bir başka sorun alanı, Iğdır üzerine yapılmış araştırmaların -olabildiğince- tamamını içeren bir Araştırma Kitaplığı'nın olmamasıdır. Çalışmadan da görülebileceği gibi, doğrudan ve/ya dolaylı olarak Iğdır'ı konu alan çok sayıda kitap, rapor, makale vb basılı yayın olduğu gibi, basılmamış yazılı metinler de eksik değildir. Çalışmada kullanılanlar elektronik ortamda bulunanlar ve basılı olarak ulaşılabilenler olmuştur. Ancak oluşturulacak bir Araştırma Kitaplığı'nın söz konusu malzemeyi elektronik ortamda ve/ya çıktı olarak derlemesi, biriktirmesi, kataloglaması, güncellemesi ve ilgilenenlerin kullanımına sunması gerekmektedir. Kimi zaman "lüks", o nedenle de "gereksiz" olduğu düşünülen böyle bir Kitaplık olduğunda sağlanabilecek yarar, emek ve zaman kaybının azalması olacaktır ki, bu bile başlı başına yeterli bir gerekçe oluşturmaktadır.

Ayrıca böyle bir Kitaplık'ta, yatırım yapmak, üretmek, ihracat yapmak isteyenler için gerekli olan mevzuat vb her türlü belgenin de yer alması gerekmektedir.

Aslında, buraya kadar değinilen sorunların sadece Iğdır'la sınırlı olmadıkları, birçok başka il(çe) içinde geçerli oldukları kuşkusuzdur ve bu sorunların "doğal olarak" çözülmesi gereken yerin "yerel üniversiteler" olduğu düşünülmektedir. Iğdır Üniversitesi'ne bu bağlamda bakıldığında, değişik bilim dallarının Iğdır ile ilgili çalışmalarının gerekli ve yeterli düzeyde olmadığı görülmektedir.

Konu	Iğdır Araştırma Kitaplığı
Sorumlu kurum	Iğdır Üniversitesi
İlgili yerel kurumlar	Iğdır ile ilgili her türlü araştırmayı elinde bulunduran ve ilerde araştırma yapacak bütün kamu ve özel kurumlar
İlgili merkezi kurumlar	Sorun yerel ölçekte çözülebilecek niteliktedir.
Süre	i/ Kitaplık için gerekli fizik altyapının, donanımın ve insan kaynağının sağlanması ii/ Kitaplık'ta yer alacak olan kitap, süreli yayın, makale, rapor vb basılı ve/ya yazılı malzemenin asıllarının ve/ya fotokopilerinin sağlanması ve telif hakkı sahiplerinden izin alınarak elektronik ortama alınması iii/ Kitaplık'ta oluşturulan malzemenin kullanıma açılması 2016 sonuna kadar

(iii) Bilgi(lendirme) Merkezi'nin olmaması

Iğdır'da yatırım yapmak isteyenlere her türlü yardımı sağlamaya çalıştığına tanık olunan bir "Yatırım Ofisi" olduğu halde, benzer nitelikte bir İhracat Bilgi Merkezi'nin yokluğu hissedilmektedir. İhracat yapmak isteyenlere gereksinme duydukları her türlü bilgiyi verebilecek ve/ya kısa sürede sağlayabilecek tek bir Merkez'in olması, yetki alanlarından ötürü değişik kurumlar arasında dağılan farklı bilgilere tek bir yerden ulaşabilmeyi mümkün kılacaktır. Her ne kadar Doğu Anadolu İhracatçılar Birliği'nin Iğdır Temsilciliği varsa da, mevcut durumda, gerek nicel, gerek nitel açıdan böyle bir işlevi yerine getirebilecek durumda değildir.

Konu	İhracat Bilgi Merkezi oluşturulması
Sorumlu kurum	Iğdır Ticaret ve Sanayi Odası
İlgili yerel kurumlar	Doğu Anadolu İhracatçılar Birliği Iğdır Temsilciliği İhracatın değişik aşamalarında yetkili ve bilgili olan bütün kamu ve özel kurumlar
İlgili merkezi kurumlar	Sorun yerel ölçekte çözülebilecek niteliktedir.
Süre	İlgili kurumların belirlenmesi ve İhracat Bilgi Merkezi'ne bilgi ve insan kaynağı desteği vermelerinin sağlanması 2016 sonuna kadar

b/ Girişimcilik

Iğdır'da bu konuda ciddi bir sıkıntı yaşanmadığı görülmektedir. Nitekim Doğu Anadolu Projesi Eylem Planı (2014-2018)'nda, 2013 yılı verilerine göre, Iğdır'daki girişim sayısının -Türkiye ortalamasının çok altında olan Doğu Anadolu'daki, Elazığ, Erzincan ve Malatya dışında, birçok ilin tersine- Türkiye ortalamasına yakın olduğu belirtilmiştir. Ancak nicel açıdan görece iyi sayılabilecek bu durum, özellikle nitel açıdan, hele tarım söz konusu olduğunda, pek desteklenmemektedir. Bulgular, "risk alma" ve "yaratıcılık" konularında "çekingem" davranıldığını göstermektedir. Öte yandan, sermaye şirketlerinin, özellikle de anonim şirket sayısının azlığı, sık vurgulanan "ortak iş yapma kültürünün yokluğu"na ilişkin bir gösterge oluşturmaktadır.

Özellikle KOSGEB'in "Girişimcilik Destek Programı", girişimde bulunmak isteyenlere uygulamalı eğitimden başlangıç sermayesine katkıya kadar uzanan destekler sağlamaktadır. Ancak görülen, girişimcilerin işletme aşamasında da önemli danışmanlık ve mali desteklere gereksinme duymakta olduklarıdır.

Konu	Girişimcilik konusunda "İhtiyaç Analizi" yapılması
Sorumlu kurum	KOSGEB Iğdır Müdürlüğü Iğdır Ticaret ve Sanayi Odası Iğdır Ziraat Odası Iğdır Serbest Muhasebeciler ve Mali Müşavirler Odası
İlgili merkezi kurumlar	Sorun yerel ölçekte çözülebilecek niteliktedir.
Süre	Yapılacak İhtiyaç Analizi'nin sonuçlarına göre kurslar düzenlenmesi 2016 sonuna kadar

c/ Bankacılık

Türkiye Bankalar Birliği'nin verilerine göre, Iğdır'da 11 bankanın şubesi vardır. Iğdır Merkez'in yanı sıra üç ilçede de şubesi bulunan TC Ziraat Bankası bir yana bırakılacak olursa, bankaların hepsinin şubeleri Iğdır Merkez'de bulunmaktadır.

Yapılan derinlemesine görüşmelerde de bu konuyla ilgili herhangi bir sıkıntı dile getirilmemiştir. Ancak özellikle tarımsal üretimde hakim işletme türünün küçük aile işletmesi olduğu dikkate alınarak, küçük aile işletmelerine yönelik "pozitif ayrımcılık" gözetilen bir kredi sisteminin uygulanması, tarımsal üretimi olumlu etkileyebilecektir.

Konu	Tarımda küçük aile işletmelerine yönelik elverişli kredi sisteminin araştırılması
Sorumlu kurum	Serhat Kalkınma Ajansı
İlgili yerel kurumlar	Iğdır'da şubesi bulunan bankalar
İlgili merkezi kurumlar	Kalkınma Bakanlığı Türkiye Bankalar Birliği
Süre	Olabilirliğinin, 2016 yılının ilk dokuz ayı içinde irdelenmesi

d/ Ulaşım altyapısı

DAP Eylem Planı (2000)'na göre, Doğu Anadolu'da, Tunceli ve Hakkari ile birlikte, erişebilirliği en düşük illerden biri olan Iğdır, o tarihten bugüne geçen süre içinde önemli bir değişim geçirmektedir. Iğdır-Kars-Erzurum-Trabzon karayolunun yanı sıra tamamen ya da kısmen tamamlanmış bölmeli yollar yapım aşamasındadır. Öte yandan, Iğdır Havaalanı da 2012'de açılmıştır. Ancak Iğdır'dan yapılacak ihracat açısından beklenen en önemli gelişme, Kars-Iğdır-Nahçıvan demiryolunun tamamlanması olacaktır. Belirlenmiş olan güzergaha göre, Haydarpaşa-Kars demiryolu hattı, Ermenistan sınırındaki Ani Harabeleri'nin yakınından geçerek Tuzluca'ya varacak. Iğdır Kent Ormanı'nın ortasından Ahıska konutları kesiminden, Ermenistan sınırındaki kapalı bulunan Alican Sınır Kapısı yakınından, Karakoyunlu ile Aralık ilçesini dolaşarak Nahçıvan'a ulaşacaktır. Toplam uzunluğu 222.880 km olan hattın 136.030 km'si Iğdır'da olacak ve Kars-Iğdır hattında 7 istasyon bulunacaktır. Bu istasyonlardan birinin Iğdır Organize Sanayi Bölgesi (OSB)'nde yükleme ve boşaltma yapılabilecek bir istasyonun olması, OSB'nin Iğdır Havaalanı'na yakınlığı da dikkate alındığında, TRA2 Bölgesi'nin en çok ihracat yapan ili olan Iğdır'dan yapılacak ihracata önemli bir katkıda bulunması beklenmektedir.³

Konu	Kars-Iğdır-Nahçıvan demiryolunun tamamlanması
Sorumlu kurum	Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı
İlgili yerel kurumlar	Yerel kurumların bu konuda sorumlu ve ilgili merkezi kurumları harekete geçirmekten öteye yapabilecekleri sınırlıdır
İlgili merkezi kurumlar	Maliye Bakanlığı Kalkınma Bakanlığı
Süre	Yerel kurumların denetimi dışında olduğundan süre verilememekte, ama "bir an önce" tamamlanmasının önemi vurgulanmaktadır

³ Bu konuda bkz. Serhat Kalkınma Ajansı, **TRA2 Bölgesinde Serhat Lojistik Vadisi İmkani**, Aralık 2011 (haz. Dr. Hüseyin Tutar, Burak Aydoğdu, İbrahim Taşdemir, Musa Erdal)

Öte yandan, Iğdır'daki TIR filosunun büyüklüğü ile Iğdır'ın "doğuya açılan kapı" niteliği birleştirilerek Iğdır'ın bir "lojistik merkezi" olarak konumlanması önerilmişse de, alan çalışması sırasında yapılan görüşmeler, çeşitli nedenlerden ötürü, Iğdır'ın bu olanağı giderek yitirmekte olduğunu göstermektedir.

Vurgulanan, yakın bir zamana kadar 4.500 dolayında TIR'dan oluşan filonun 2014'de azalmaya başladığı, 2015'de de 2.000 dolayına gerilediğidir. İşin içinde olanlar, gelişme ve gerileme süreci konusunda şunları belirtmişlerdir:

*1996-1997 yıllarında, TIR alımı hız kazanmış, 2003'de de zirveye çıkmıştır.

*2004'de başlayan duraklama, sonraki yıllarda gerilemeye, bir-iki yıl öncesinde de keskin bir düşüşe dönüşmüştür.

*Bir zamanlar sefer başına 5,000-7,000 dolar alınırken, bu rakam 2013'ten başlayarak içinde 700-800 dolara kadar düşmüştür.

* Sefer başına ücretin 700-800 dolara düşmüş olmasına karşın, durumun düzeleceği beklentisiyle bir süre daha taşımacılık yapanların umutlarının kırılması üzerine, çoğu banka kredisi ile alınan TIR'ların kredi taksitleri ödenemez olunca, ayrıca üç yıl önce 500-550 TL olan trafik sigortası da, karşı karşıya olunan güvenlik riskleri de dikkate alınarak 4,500-10,000 TL arasına yükselince, araçların elden çıkarılması hız kazanmıştır.

* Bu gerilemenin başlıca üç nedeni olduğu görülmektedir: Yükselen maliyetler, özellikle İran TIR'larının rekabeti ve ihracatçıların, fiyat avantajından ötürü İran TIR'larını yeğlemeleri.

* TIR'lar yüzde 80 oranında, Azerbaycan, İran, Türkmenistan, Özbekistan, Tacikistan, Kırgızistan, Kazakistan, Afganistan'a ihracatçıların mallarını taşımaktadırlar.

* Geline nokta, örneğin, Nahçıvan'a giderken, Nahçıvan'da 200 dolar "yol parası", 50 dolar da "kantar parası" ödenmektedir. Türkmenistan'a giderken ödenen "yol parası" ise 500 dolardır.

*Mazot Gürbulak'ta alınmaktadır; oysa İran yakıtı Türkiye'de olduğundan daha ucuza vererek bir ölçüde maliyet avantajı sağlamaktadır.

*Öte yandan, giderek İran'da taşımacılığa çok önem verilmekte, devlet desteği sağlanmaktadır.

*İran TIR'larının Türkiye'den mal alıp üçüncü bir ülkeye götürmelerine olanak olmadığı halde, Türkiye'den İran'a, İran'da da gidilecek olan 3. ülkeye fatura kesilerek bu engel aşılmaktadır.

Konu	Karayolu taşımacılığının desteklenmesi
Sorumlu kurum	Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı
İlgili yerel kurumlar	Iğdır Uluslararası Nakliyeciler Derneği
İlgili merkezi kurumlar	Kalkınma Bakanlığı Uluslararası Nakliyeciler Derneği
Süre	2016 yılının içinde sonuçlandırılması

Sonuç

Bütün bu bilgiler/veriler yan yana getirildiğinde, Iğdır'ın iki ülke (İran ve Ermenistan) ile Nahçıvan Özerk Bölgesi'ne komşu olmasından kaynaklanan "avantaj"ın, ihracat altyapısında hiç de üstesinden gelinemez sorunların üzerinde gereğince durulmadığından, giderek etkisizleşme noktasına doğru gelmekte olduğu görülmektedir. Ancak vurgulamak gerekir ki, merkezi yönetimin sorumluluğunda olan "ulaşım altyapısı" dışında kalan sorunlar, Serhat Kalkınma Ajansı⁴ ve Iğdır'da bulunan yetkili/sorumlu birimler tarafından üstesinden gelinebilecek niteliktedirler.

⁴ Kalkınma Ajanslarının yasal temelini oluşturan, TBMM'de 25 Ocak 2006'da kabul edilen 5449 sayılı Kalkınma Ajanslarının Kuruluşu, Koordinasyonu ve Görevleri Hakkında Kanun'un ruhu ve "Ajansın Görev ve Yetkileri" başlığını taşıyan 5. maddesinin bu yetkiyi Kalkınma Ajanslarına verdiği düşünülmektedir.

2/ Üretimden tüketime...

Iğdır'ın ihracat yapma/yapabilme kapasitesinin, ihracat alt yapısının önemli ölçüde var olduğu görüldükten sonra, "ihracat stratejisi"nin ikinci adımına, "Iğdır'ın ihraç edebileceği ürünlerin neler olduğu/olabileceği" sorusuna yanıt aranmasına geçilebilecektir. Bir başka anlatımla, bu aşamada söz konusu olan, Iğdır'ın "üretim yapısı"nın ne olduğudur...

Üretim, genel çizgileriyle, tarımsal üretim, imalat sanayii ve hizmetler alt başlıklarını içermektedir. Burada "üretim" tarım, sanayi ve hizmetler sektörlerinin kapsadığı bütün ürünler bağlamında ele alınmayacak, yapılan alan çalışması sırasında "ihracat" açısından önemli oldukları görülen ürünlerden hareket edilerek belirli üretim faaliyetlerinin vurgulanmasına çalışılacaktır.

a/ Tarımsal üretim

Tarımsal üretimden söz edildiğinde akla ilk gelen ürün Iğdır'a özgü "Şalak kayısı (sofralık)" olmaktadır. Ancak çok çabuk bozulan bu kayısı türünün ağaçtan alındıktan kısa süre sonra tüketilmesi ya da işlenmesi gerekmektedir. Öte yandan, hasat da hava koşullarına bağlı olarak değişmektedir; söz gelimi, don olduğunda verim düşük olmaktadır. Ayrıca, fiyat başta olmak üzere pazar koşulları da hasadı etkilemekte, örneğin 2013'de olduğu gibi kayısılar yerde kalabilmektedir.

Şalak kayısı (i) yaş meyve olarak sofralarda, (ii) yaş meyve olarak ihraç edilerek, (iii) güneşte kurutulup evlerde reçel yapımında kullanılarak ve (iv) çekirdeği kırılıp tuzlanarak evlerde değerlendirilmektedir.

İhracat stratejisi bakımından önemli olan, şalak kayısının ihracata konu olan bölümüdür. Bugünkü durumda, yaş meyve olarak Rusya Federasyonu, Azerbaycan, Irak, Ukrayna ve Nahçıvan Özerk Bölgesi'ne ihraç edilebilmektedir.

Ancak katma değerde artış sağlanması açısından "yaş meyve"den "endüstriyel meyve"ye geçilmesi önem kazanmaktadır. İlk aşama da "kuru kayısı" olmaktadır. Şalak kayısının fiyatı 1.00-2.00 TL/kg aralığında kuru kayısının kilosu 12.00 TL'ne satılabilmektedir. Üstelik Türkiye'nin dünya kuru kayısı üretiminde birinci sırada olması da bir avantaj sağlamaktadır; Türkiye'yi, İran, Çin, Güney Afrika Cumhuriyeti, ABD, Avustralya ve Tacikistan izlemektedir. Örneğin 2012'de, dünya kuru kayısı üretiminin yüzde 74'ünü Türkiye sağlamıştır. Sırasıyla, ABD, Rusya Federasyonu, Fransa, Almanya, İngiltere, Avustralya, Brezilya, Hollanda, İspanya ve Mısır ise başlıca kuru kayısı ithalatçısı ülkelerdir.⁵

Iğdır açısından burada bir "ikilem" in söz konusu olduğu görülmektedir: Kayısının "sofralık" olarak değerlendirilmesinden "kurutmalık" olarak değerlendirilmesinin sağlanan "katma değer" de artışa neden olacağı açık olmakla birlikte, bir "marka değeri" olan "Iğdır kayısı"nın kurutulup piyasaya sunulması durumunda bu "marka değeri"ni yitirebilmesi, "marka değeri" olan bir başka kayısı, "Malatya kayısı" ile rekabet edememesi ya da "Iğdır kayısı" nitelemesini yitirmesi söz konusu olabilecektir.

Bu nedenle, "kurutmalık" kayısıya yönelme kararını vermeden önce, gerek "sofralık", gerek "kurutmalık" kayısının halen yöneldiği ve yönelebileceği pazarların ayrıntılı çözümlenmesi uygun olacaktır.

⁵ Bknz. T.C. Ekonomi Bakanlığı, **Sektör Araştırmaları: Kuru Kayısı**, Ankara, bty. Ayrıca yapılış tarihi biraz eski olmakla birlikte bknz. Tülay Sobutay (haz), **Kayısı Sektör Araştırması**, İstanbul Ticaret Odası, İstanbul, Şubat 2003.

Burada, yeri gelmişken, alan çalışması sırasında gözlemlenen, özellikle tarımsal üretim ile ilgili iki "yanılsama"ya da değinmek gerekmektedir: "Iğdır'da her ürün üretilir" ve "sorun pazar sorunudur".

Her ne kadar yapılan bütün çalışmalar ve uygulamalar Iğdır'ın mikroklimasının -birkaç ürün dışında- bütün tarımsal ürünlerin üretilmesine elverişli olduğunu gösterse de, üretilebilecek ürünlere yönelik pazarlar ve pazar koşulları belirlenmeden, "öznel" değerlendirmelerden yola çıkılarak birçok değişik ürünü üretmeye kalkışmak, eldeki olanakların verimsiz kullanılmasına yol açabilecektir. Yapılması gereken, üretilebilecek ürünler yelpazesi ile birlikte iç ve dış talep koşullarının belirlenmesi, sonra da katma değeri "en yüksek" kılan ürün ya da ürünlerin üretilmesine karar verilmesidir.

İkinci yanılsamaya gelince, pazarın büyüklüğünün üretim üzerinde belirleyici bir etkisi olmakla birlikte, herhangi bir ürünün sırf pazar büyüklüğüne bakılarak üretilmesi, belki katma değeri çok daha yüksek olacak ürünlerin üretiminden vazgeçilmesi anlamına gelecek, bir başka anlatımla, kaynakları yanlış kullanmanın "alternatif maliyet" yüksek olabilecektir.

Konu	Başta şalak kayısı olmak üzere, "optimum üretim deseni"nin ne olabileceğinin belirlenmesi
Sorumlu kurum	Tarım İl Müdürlüğü
İlgili yerel kurumlar	Serhat Kalkınma Ajansı Iğdır Ziraat Odası Iğdır Üniversitesi Ziraat Fakültesi
İlgili merkezi kurumlar	Kalkınma Bakanlığı Ekonomi Bakanlığı Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı
Süre	2016 yılı içinde sonuçlandırılması

Öte yandan, yapılan derinlemesine görüşmelerde de, düzenlenen Çalıştay'da da dile getirilen bir başka sorun, "ortak iş yapma kültürünün eksikliği"dir; bu konuda önerilen çözüm ise "kooperatifleşme" olmuştur. Türkiye'de olumlu ve olumsuz yönleri ile ciddi bir "kooperatifçilik" geleneği olmakla birlikte, onlarca yıldır uygulanagelen sosyo-ekonomik politikaların sonucunda kooperatifleşmeye yönelik "kuşkulu" bir bakış açısının gelişmiş olduğu da yadsınamaz. Bu "kuşku"yu gidermenin, "ortak iş yapma kültürü"nü geliştirebilmenin bir yolunun, bu konudaki olumlu örneklerin deneyimlerinin paylaşılması olduğu düşünülmektedir.

Gerek Gümrük ve Ticaret Bakanlığı ile Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı, gerek Avrupa Komisyonu vb uluslararası kuruluşlar, özellikle "kadın kooperatifleri"nin kırsal kalkınmada öneminden hareket ederek "pozitif ayrımcılık" yapmakta ve kadınlar tarafından kurulan, işletilen kooperatiflere destek sağlamaktadırlar. Ayrıca, Kırsal Alanda Kadının Güçlendirilmesi Ulusal Eylem Planı (2012-2016)'nda da kadın kooperatiflerinin işlevleri açıkça yer almıştır.

Iğdır'da, özellikle üyeleri ve yöneticileri kadınlardan oluşacak kooperatifleri yaşama geçirebilmenin ön adımı olarak Türkiye'nin başka bölgelerinde, il ve ilçelerindeki "başarı öyküleri"nin, bizzat bu başarı öyküsünü yazanlar -ve destekleyenler- tarafından dile getirilmesi önemli görülmektedir.

İlk bakışta, bu önerinin İhracat Stratejisi içinde nasıl bir yerinin olduğu sorgulanabilirse de, küresel anlamdaki "kadın dayanışması" ve bu dayanışma içinde kadın kooperatiflerinin önemi göz önüne alınacak olursa, kadınlar tarafından üretilen ürünlerin başka ülkelerdeki kadın kooperatifleri tarafından ithal edilebileceği görülecektir. Bu konuda değişik ülkelerden birçok örnek söz konusudur.

Konu	Tarımsal faaliyetlerde kadın kooperatiflerinin önemi konusunda farkındalık yaratılması
Sorumlu kurum ⁶	Serhat Kalkınma Ajansı
İlgili yerel kurumlar	İl Tarım Müdürlüğü Iğdır Üniversitesi Ziraat Fakültesi
İlgili merkezi kurumlar	Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı Gümrük ve Ticaret Bakanlığı
Süre	2016 yılı içinde başlanması, 2017 içinde tamamlanması

⁶ Burada kullanılan "sorumlu kurum" nitelemesi, sözü edilen farkındalık yaratma çalışmalarına önyak olacak, ilgili tarafları bir araya getirecek, bu konuda sorumluluk üstlenecek kurum anlamında kullanılmaktadır.

b/ İmalat sanayii

Iğdır'da imalat sanayiinin durumuna bakıldığında, "tarıma dayalı sanayi" ile "yapı malzemesi imalatı"nın belirli bir ağırlığı olduğu görülmektedir. Ekonomi mantığı içinde, ikisinin de dayanağı güçlüdür.

Tarımsal üretime çok elverişli iklim ve toprak yapısı, ister istemez, değişik tarımsal ürünlerin üretimine olanak verdiğinden, bu ürünleri girdi olarak kullanan meyve suyu, konsantre vb özellikle meyve ve sebze işleme dayalı sanayilerin sorunu, üretimi yıl boyunca sürdürebilecek miktarda meyve ve sebze üretilmemesinden kaynaklanmaktadır. Üretici, "alım güvencesi" verilmesi durumunda sanayiinin ihtiyacını karşılayacak düzeyde üretim yapabilecek potansiyele sahipse de, imalatçının, ürettiği ürünü satabileceği "pazar güvencesi"ni bulmadan alım güvencesi verebilmesi zor gözükmektedir. Bu -ve başka nedenlerden ötürü, OSB'de bulunan Salih Aras meyve suyu fabrikası da, OSB yakınında bulunan UNİT de kendilerinden beklenen katkıyı sağlayamadan atıl durmaktadırlar.

Bu kısır döngünün aşılabilmesi için, kurulması aşağıda önerilen Iğdır İhracat Kurumu'nun öncelikle üstlenmesi gereken işlerden biri, gerek komşu pazarlarda, gerek "ikincil" denebilecek bir sonraki halkayı oluşturan ülkelerde meyve ve sebze işleme tesislerinin üretime geçmesini sağlayabilecek pazarları aramak olmalıdır. Araştırılması gereken bir başka konu da, TRA2 Bölgesi'nde ve/ya Iğdır'ın yakın çevresinde, girdi olarak kullanılacak tarımsal ürünlerin yeterli nicelik ve nitelikte olup olmadığıdır.

Konu	Tarıma dayalı sanayilerin geliştirilmesi
Sorumlu kurum	Iğdır Ticaret ve Sanayi Odası Serhat Kalkınma Ajansı; kurulduğunda Iğdır İhracat Kurumu
İlgili yerel kurumlar	İlgili sanayi kuruluşları
İlgili merkezi kurumlar	Sorun yerel/bölgesel ölçekte çözülebilecek niteliktedir
Süre	2017 yılı içinde tamamlanması

Yapı malzemesi imalatının dayanağını ise, inşaat sektörünün "lokomotif" işlevi görmesi oluşturmaktadır; çimentodan hazır betona, camdan ahşaba, boyadan yalıtım malzemesine kadar yüzlerce alt sektörden girdi alması, iş makineleri kullanması, ayrıca müteahhitlik, danışmanlık, mimarlık, finans gibi hizmet sektörlerine de iş olanakları yaratmasından ötürü "lokomotif" olarak değerlendirilmektedir.

Gerek Iğdır ve yakın çevresinde, gerek sınırdaş ülkelerde, ister konut, ister fabrika ya da ticaret merkezi olsun, inşaat sektörünün ihtiyaç duyduğu malzemelerin, Iğdır'dan sağlanması beklenmektedir ve Iğdır bu olanakları sunabilecek duruma gelmektedir.

Konu	Yapı malzemesi imalatının geliştirilmesi
Sorumlu kurum	Iğdır Ticaret ve Sanayi Odası Serhat Kalkınma Ajansı; kurulduğunda Iğdır İhracat Kurumu
İlgili yerel kurumlar	İlgili sanayi kuruluşları
İlgili merkezi kurumlar	Sorun yerel/bölgesel ölçekte çözülebilecek niteliktedir
Süre	2017 yılı içinde tamamlanması

Iğdır'ın imalat sanayii açısından bir başka avantajı da, TRA2 Bölgesi'nin, hatta belki Doğu Anadolu Bölgesi'nin en dinamik Organize Sanayi Bölgesi'ne sahip olmasıdır. Gerek ulaşım olanakları, gerek altyapının varlığı, OSB'deki sanayi parsellerinin çekiciliğini artırmaktadır. Bu konuda eklenebilecek tek şey, birbirini tamamlayan, birbiri ile girdi-çıkışı alışverişinde bulunan sanayilerin bir araya getirilebilmesinin sağlayacağı yararın dikkate alınması gerektiğidir.

d/ Hizmetler

Bankacılık ile taşımacılığın ihracattaki yeri ve Iğdır'daki konumları birçok yerde vurgulandığından burada bir kez daha yinelenmeyecektir. Burada üzerinde durulacak olan, gerek Doğu Anadolu Bölgesi Eylem Planı'nda, gerek TRA2 Bölgesi Bölge Planı'nda yer verilmiş olan "alışveriş", bir başka deyimle "ticaret" olacaktır.

Değinen iki Plan'da da yer verilen, "Alışveriş turizminin güçlendirilmesi", "Iğdır Merkez'de alışveriş imkanlarının artırılması" ifadeleri "turizm" bağlamında ele alınmıştır. Oysa komşu ülkelerden gelinerek Iğdır'da "alışveriş" yapmanın turizmi geliştirmenin yanı sıra "döviz kazandırma" gibi bir başka -belki de daha önemli- bir işlevi daha bulunmaktadır.

"Döviz kazandırma" ise, bir açıdan "ihracat" olduğu gibi, ihracat ile karşılaştırıldığında "ihracat maliyeti" de, "ithalat maliyeti" de görece düşük bir faaliyet türüdür. Alıcı satıcının ayağına gelmekte, satıcı da araya çok sayıda aracı girmeden doğrudan alıcıya malını satabilmektedir.

Bu açıdan bakıldığında, diğer ülkelerde -ve Türkiye'nin bazı yerlerinde- olduğu gibi, kent merkezinde insan ve araç trafiğini artırmamak için kent dışında, alışverişe geleceklerin ulaşması kolay olan bir(kaç) yerde, ister günümüzün modası Alışveriş Merkezi, ister geçmişten gelen Kapalıçarşı ya da Pazar türü olsun, değişik yöresel ürünlerin, hatta markaların alışverişinin yapılabileceği mekanlar oluşturulması gerekmektedir.

Türkiye'de bu tür yapılanmaların çok başarılı örnekleri bulunmaktadır: İstanbul'da Laleli, "bavul ticareti"nin merkezi olmuş, 2015'in sonlarında Rusya Federasyonu ile gerilen ilişkiler ve Rusya Federasyonu'nun aldığı yaptırım kararlarının etkisi önce Laleli'de görülmüştür. İzmir'de, Alaçatı Pazarı başta olmak üzere yerel pazarlar Yunan Adaları'ndan çok sayıda kişiye yiyecekten giyeceğe kadar uzanan birçok olanağı sunmaktadır. Benzer örnekler yurt dışında da bulunmakta, örneğin birçok yerde, belirli günlerde, konaklama tesislerinden yerel pazarlara turlar bile düzenlenmektedir.

Konu	Iğdır Pazarı
Sorumlu kurum	Iğdır Ticaret ve Sanayi Odası ya da Iğdır Esnaf ve Sanatkarlar Odası
İlgili yerel kurumlar	Böyle bir Pazar'ın olmasını gerekli gören bütün kurumlar
İlgili merkezi kurumlar	Sorun yerel ölçekte çözülebilecek niteliktedir
Süre	2016 yılı içinde sonuçlandırılması

3/ Iğdır'ın yönelebileceği dış pazarlar

Iğdır'ın konumu, İran, Azerbaycan, özellikle de Nahçıvan Özerk Bölgesi'ni -ve sınır kapısı açıldığında Ermenistan'ı- "doğal" pazar yapmaktadır. Nitekim Iğdır'dan yapılan ihracat da genellikle bu pazarlara yönelmiştir; hatta Gürcistan üzerinden Ermenistan'a bile ihracat yapıldığı söylenmektedir. Ancak bu pazarların "edilgen" bir yaklaşımın -"doğal pazar" olma özellikleri- ötesinde "etkin" bir pazar arayışı sonucunda seçildiklerini söylemenin doğru olmadığı düşünülmektedir.

Bu konuyu biraz açmak yerinde olacaktır. Pazar(lar)ın belirlenmesi, bir "ihracat stratejisi"nin temel ögesi olmakla birlikte, bu konuda iki yaklaşım söz konusudur: Pazar(lar)ın belirlenmesinde "edilgen" ya da "etkin" olunması... Birincisinde, ticaret fuarları, reklamlar, rastlantısal karşılıklı ilişkiler vb iletişim kanallarında ortaya çıkan "ithalat" taleplerine yanıt olarak ihracat yapılmaktadır. İkincisinde ise, "bilinçli" bir arayış ve çaba söz konusudur: İhracat yapılabileceği düşünülen pazarlar belirlenmeli, belirlenen pazarların "ithalat yapıları" incelenmeli, ithalatın nerelerden yapıldığı, bir başka deyişle, olası rakiplerin kimler olduğu, rakiplerin ihraç ettikleri ürünlerin kalite, fiyat vb özellikleri irdelenmeli, değişik pazarları, burada ülkeler için "madde raporları" hazırlanmalı ve üreticilerin, ihracatçıların kullanımlarına açılmalıdır.

Bu konuda da, aynı "üretim deseni"nin belirlenmesinde olduğu gibi, aynı zaman diliminde bütün ülkelere yönelmek yerine, birkaç temel ülke üzerinde odaklanmak gerekmektedir. Genellikle coğrafi -ya da kültürel- olarak en yakın olan ülkelerden başlamak, oralarda kazanılan deneyimi, zaman içinde, başka ülkelere de yaymak uygun bir strateji olarak kabul edilmektedir.

Bu açıdan bakıldığında, İran, Azerbaycan, Nahçıvan'ın gerek coğrafi, gerek kültürel olarak Iğdır'a yakın olan ülkeler olduğu görülmektedir. Bu aşamada yapılması gereken, başka ülkelere açılma hırslarının bir süre gemenmesi, zaten yönelinmiş olan bu pazarlarda görülen başlıca sosyo-ekonomik -ve siyasal- eğilimler üzerinde derinleşilmesidir. Biraz açmak gerekirse, söz konusu pazarların çok yakından izlenmeleri, 2015 sonunda Azerbaycan'da yapılan devalüasyon örneği gibi Iğdır'ın ihracatını doğrudan etkileyebilecek dalgalanmaları önceden kestirebilecek, Iğdır çıkışlı ürünleri "ara malı" ya da "tüketim malı" olarak kullananların sosyo-ekonomik durumlarını belirleyebilecek, hatta gene son aylarda görüldüğü üzere, İran ile Türkiye arasındaki siyasal ilişkilerde meydana gelebilecek olumsuz değişmelere karşı öneriler geliştirebilecek yapıların oluşturulması gerekmektedir. Bu tür bir yapılanmanın olmaması durumunda, ihracat yapan her birimin kendi sınırlı olanaklarıyla edinebildiği bilgilerle hareket etmek zorunda kalarak beklenmeyen durumlar karşısında başının çaresine bakmak durumunda kalması kaçınılmaz olacaktır.

Böyle bir yapılanma, yukarıda önerilen İhracat Bilgi Merkezi bünyesinde oluşturulabileceği gibi, ihracat yapan ve yapmayı planlayan bütün birimlerin katılımıyla oluşturulabilecek Iğdır İhracat Kurumu tarafından da sağlanabilecektir. Burada önemli olan, hangi model seçilirse seçilsin, söz konusu olan "birincil" pazarları yakından izleyebilecek bilgi ve deneyim birikimine sahip, deyim yerindeyse, anılan pazarların "nabzını elinde tutabilecek" yabancı dil, ilişkiler ağı, bilgi kaynakları vb niteliklerle donanmış insan kaynaklarının istihdam edilebilmesidir.

Konu	Iğdır İhracat Kurumu'nun oluşturulması
Sorumlu kurum ⁷	Iğdır Ticaret ve Sanayi Odası
İlgili yerel kurumlar	Iğdır çıkışlı ihracatı kendine dert edinen bütün kurumlar
İlgili merkezi kurumlar	Sorun yerel ölçekte çözülebilecek niteliktedir
Süre	2016 yılı içinde sonuçlandırılması

⁷ Burada kullanılan "sorumlu kurum" nitelemesi, Iğdır İhracat Kurumu'nun kurulmasına önyak olacak, ilgili tarafları bir araya getirecek, bu konuda sorumluluk üstlenecek kurum anlamında kullanılmaktadır. Iğdır İhracat Kurumu'nun nasıl yapılanacağı bu süreç sonunda belirlenecektir.

GEÇİCİ SONUÇ

Burada varılan sonucun "geçici" olması, ihracatın sadece "arz" yönü üzerine yapılan çalışmaya dayanılarak ortaya çıkmış olmasındandır; "talep" yönü de irdelendiğinde, kullanılan "geçici" sözcüğü ortadan kalkacak olsa da, ihracat stratejisi açısından önemli olan, Iğdır'ın bu konudaki hedeflerinin çok açık biçimde belirlenmesi, bu doğrultuda gerekli düzenlemelerin yapılması, Kars-Iğdır-Nahçıvan demiryolu vb Iğdır'ın denetimi dışında olan konuların bir an önce çözülebilmesi için gerekli "baskı grupları"nın oluşturulması, belirlenen pazarlarda meydana gelebilecek her türlü değişikliğe göre sürekli "revize edilebilecek" nitelikte olmasıdır.

Son olarak bir hatırlatma yapmak da kaçınılmaz görünmektedir: Üretimden tüketime uzanan süreçteki aktörler arasında önemli "çıkar çatışmaları" söz konusudur.

* Üretici/imalatçı için önemli olan, ürettiği ürüne en yüksek fiyatı alabilmektir; bu koşul gerçekleştiğinde, alıcının yurt içinde (iç tüketim) ya da dışında (ihracat) olmasının hiç bir önemi yoktur.

* İster yurt içinde olsun, ister yurt dışında, tüketici için önemli olan da, tükettiği ürünün kalitesi ve ona bağlı olarak fiyatıdır; en iyi kaliteli ürünü en düşük fiyattan alabilmek ister.

* Aynı durum, üretilen ürünü bir başka ürünün üretiminde "girdi" olarak kullanan imalatçı için de geçerlidir. O nedenle de çıkarı bir noktada tüketicinin çıkarı ile kesişmektedir.

* Ancak imalatçı -ve ihracatçı- için önemli olan da, düşük maliyetle elde ettiği ürünleri en yüksek fiyattan satabilmektir.

* İhracatçı için önemli olan, ihraç edeceği malın en düşük maliyetle taşınmasıdır; söz konusu Iğdır kayısı gibi kısa sürede bozulabilir bir ürün olduğumda, "en hızlı taşıma" da önem kazanmaktadır. Bu nedenle de, malının karayolu, demiryolu ya da havayoluyla taşınması kararında belirleyici olan, örneğin Iğdır'daki TIR taşımacılığında olduğu gibi, maliyettir; taşıma hizmeti sunanların yazgıları değil...