



YENİ İŞ Yeni Fırsatlar

Osman S. Arolat ►► Prof. Dr. A. Çelik Kurtoğlu



EFİL YAYINEVİ

YENİ İŞ YENİ FIRSATLAR

Genel Yayın Nu.: 150

ISBN: 978-605-4579-18-1

1. Basım, Temmuz 2012

EFLATUN Basım Dağıtım Yayıncılık Danışmanlık Yatırım ve Tic. Ltd. Şti.©2012
Efil©2012

Bu kitabın tüm hakları saklıdır.
Herhangi bir şekil ya da yöntemle çoğaltılamaz.

Sertifika Nu.: 12131

Sayfa ve Kapak Tasarımı: Türkan Sarı

Baskı ve Cilt: Ayrıntı Basım Yayın ve Matbaacılık Hizmetleri San. Tic. Ltd. Şti.

Tel: (+90) 312 394 55 90

Sertifika Nu.: 13987



EFİL YAYINEVİ

EFLATUN Basım Dağıtım Yayıncılık Dan. Yat. ve Tic. Ltd. Şti.

Reşit Galip Caddesi 25/4 GOP, Çankaya/Ankara, Türkiye

Tel : (+90) 312 442 52 10

GSM : (+90) 541 232 00 96

Faks : (+90) 312 442 52 12

www.efilyayinevi.com



İÇİNDEKİLER

OSMAN SAFFET AROLAT	v
A. ÇELİK KURTOĞLU	ix
GİRİŞ	xiii

AHMET HACIİNCE	1
EROL GÖKER	17
ÖMER GÖRENER	29
AYŞEN ZAMANPUR	41
PELİN ZAIMOĞLU	55
BEKİR BOYDAK	71

BURHAN KARAÇAM	87
HASAN ÜNAL.....	101
BURAK GÜRDAL	113
MAHMUT ARSLAN.....	131
SAİT KOÇ	143
BEHCET HOMURLU.....	161
ZEKERİYA TEMİZEL	175
MURAT YASA.....	193
TINAZ TİTİZ	207
CEM BOZKURT.....	221
MERİÇ ALBAY	237
MURAT BAŞOĞLU	255
NECDET BUZBAŞ	267
OSMAN KOCAMAN.....	279
OSMAN YILDIRIM.....	291
TURAN ÖZFURAT	305

YENİ ŞANS
FİRSATLAR



OSMAN
SAFFET
AROLAT

OSMAN SAFFET AROLAT

1942 yılında Ankara'da doğdu. İlk ve Orta Öğrenimini bu kentte tamamladıktan sonra yüksek öğrenimini İ. Ü. İktisat Fakültesi Gazetecilik Enstitüsü'nde yaptı.

1962 yılında amatör olarak Ankara'da Öncü Gazetesi'nde gazeteciliğe başladı. 1965 yılında profesyonel oldu. O günden bu yana gazetecilik mesleğini sürdürüyor.

ANT ve Yeni Ortam Dergileri, İSTA ve THA Ajansları, Milliyet, Sabah, Güneş ve Günaydın Gazeteleri'nde çalıştı. 1993'te girdiği Dünya Gazetesi'nde Genel Yayın Yönetmenliği görevini 15 yıl sürdürdükten sonra, Baş Yazar olarak bu gazetedeki görevine devam ediyor.

Son 15 yıl içinde farklı televizyon kanallarında, televizyon programları yaptı;

NTV'de (Prof. Dr. Kenan Mortan ile) 113 hafta süren "Kent ve Sanayi" ile "Dünya Gözüyle Anadolu" programlarında yönetici olarak yer aldı.

Prof. Çelik Kurdoğlu ile Bloomberg HT'de "Yeni İş Yeni Fırsatlar" programını ekrana getirdi. Bloomberg HT'de "Tecrübe Konuşuyor" isimli programını sürdürüyor.



Gazetecilik ve edebiyat alanında ödül sahibi olan Arolat çeşitli sivil toplum kuruluşları tarafından "Yılın En iyi Ekonomi Yazarı" seçildi. "Türkiye'deki Gençlik Hareketleri" araştırmasıyla TRT Araştırma Ödülü sahibi olan Arolat çeşitli üniversitelerde eğitim verdi.

Son 15 yılda Anadolu'da 300'ün üzerinde konferans ve panelde konuşmacı ve yönetici olarak yer aldı.

Kısa dönemlerle Koleksiyon Mobilya, Dardanel-Önentaş Şirketleri'nde yönetim kurulu üyeliği yaptı. Dünya Şirketler Grubu'nda da yönetim kurulu üyeliği yapmaya devam ediyor.

Arolat'ın; "Yaşamımda Bir Gezinti", "Kültürlerin Kesiştiği Anadolu" (Prof. Metin Sözen, Prof. Dr. Ara Altun, Prof. Dr. Kenan Mortan ile birlikte), Yapı Kredi Bankası Yayınları'nın "KARS", "KONYA", "MARDİN", "GAZİANTEP" kent kitaplarının Ekonomi Bölümü (Prof. Dr. Kenan Mortan ile birlikte), "Sümerbank ve Garanti Bankası Tarihçeleri" (Dr. Murat Koraltürk ile birlikte) kitapları arasında yer alıyor.



YENİ ŞANS YENİ FİRSATLAR

A.ÇELİK
KURTOĞLU



Prof. Dr. A. ÇELİK KURTOĞLU

A. Çelik Kurtoglu 1965 yılında Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi'nden mezun oldu ve aynı kurumda akademik mesleğe girdi, Cambridge Üniversitesi, Yale Üniversitesi gibi kurumlarda lisansüstü ve doktora sonrası çalışmalar yaptı ve 1995 yılında İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi'nde İktisat Profesörü iken emekliye ayrıldı, daha sonra 1997-2006 döneminde Galatasaray Üniversitesi'nde ders verdi.

1987 yılında Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu'nun (DEİK), kuruluşunda görev alan A. Çelik Kurtoglu 1995 yılına kadar bu kurumun Direktörü olarak, 1992 yılından iti-



baren Karadeniz Ekonomik İşbirliği İş Konseyleri Genel Sekreteri, daha sonra 2008 yılına kadar DEİK Yönetim Kurulu ve İcra Kurulu üyesi olarak hizmet sundu.

A. Çelik Kurtoğlu 2001 yılında TMSF bünyesinde alınan “9 Banka Yönetim Kurulu Üyesi” olarak. 2002-2007 yılları arasında Tekfen Bank Yönetim Kurulu üyesi olarak görev yaptı, 2007-2008 döneminde TEMA Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı oldu.

A. Çelik Kurtoğlu halen Kurtoğlu Danışmanlık A.Ş. bünyesinde çalışmalarını sürdürmektedir.





GİRİŞ

“Nereye yatırım yapalım?” sorusu iş dünyasında pek çok kişiyi meşgul ediyor. 1980’li yıllarda başlayan serbest dış ticaret ve onun getirdiği rekabet, 1996 yılından itibaren AB ile ekonomik ilişkilerin Gümrük Birliği kurallarına göre gelişmesi, nihayet 2001 ekonomik krizinin ardından teşvik politikalarının eskisine göre daha disiplinli bir şekilde uygulanmaya başlaması ve nihayet ülkeler arası ekonomik ilişkilerin artık küreselleşme olgusu ışığında gelişmesi, yatırımcıları yeni ve rekabetçi bir ortamda karar almaya zorluyor. Alışlagelmiş, geleneksel yatırım karar modelleri yerini küresel fırsatlardan yararlanmaya imkan verecek yaklaşımlara bırakıyor.

Ekonomi dünyasında bunlar olurken ailelerin yeni nesil üyeleri şirketlerde yönetime katılıyor veya kendi işlerini kuruyorlar. Aile işletmeleri kurumsallaşma ihtiyacını hissetmeye başlıyor, bazı şirketlerde bu kendisini yeni yatırım alanlarını sorgulamaya itiyor. On yıllarca enflasyon ortamında karar almaya, yatırım yapmaya alışmış olan



iş adamları, artık istikrarlı ekonominin gerektirdiği özenle hareket etmek gerektiğini görüyorlar. Şirketlerin genellikle ailelerin üçüncü nesil üyeleri döneminde çöküş dönemine girdiği söylemine karşın, bu üçüncü neslin yeni fırsatları değerlendirmekte daha becerikli olabildiği, esas sorunun şirketlerin kurumsallaşmasında, değişen koşullara hızlı uyum yeteneğinde yattığı görülüyor.

Türkiye ekonomisi böyle bir ortamda büyümekte. Dünyada iş modeli değişmekte, yatırımcılar geleneksel değerlendirmelerle verilen kararların beklenen karları üretmediğini, başarılı girişimcilerin önemli fırsatları değerlendirdiklerini görmekteler. Eskiden geçerli olan “bil- diğin işten şaşma” ilkesinin yanında, sermayenin getirisini arttırmak ve böylece onu büyütmek için değer yaratmak gerektiği, bunun yolunun da fırsatları değerlendirmek için gerekli bilgiyi bulup kullanmanın önemli olduğu tezi güç kazanıyor.

Bu tespitten hareketle 23 Temmuz-31 Aralık 2010 ta- rihleri arasında Bloomberg HT televizyon kanalında “Yeni İş Yeni Fırsatlar” adlı bir program yaptık. Buna imkan ve- ren Bloomberg HT Genel Müdürü Prof. Dr. Kerem Alkin’e teşekkür ederiz. Her hafta Cuma günleri programımıza konuk olan “yeni işlerin-yeni fırsatların” yaratıcılarına ve bu çalışmamızı kitap haline getirmemize yardımcı olan EFİL YAYINEVİ Genel Yayın Yönetmeni Fethiye Çolak’a teşekkür ederiz. Programın sona erdiği 31 Aralık 2010 tarihinde, bu kitapta okuyacağınız sayıda ve değişik sek- törleri temsil eden girişimcilerle yapacağımız görüşmeler planlanmıştı, önümüzdeki dönemde bu planı uygulama imkanını elde edeceğimizi umuyoruz.

Altı ay süren programımızda değişik sektörleri temsil eden farklı yatırımcılarla bir araya geldik. Bunların ara- sında tarım, hayvancılık, su ürünleri, giyim ve sağlık, pe-



rakende ve dağıtım sektöründen önemli örnekler görme ve bunları izleyicilerle paylaşma imkanı oldu. Tüm yatırımcıların bugünün dünyasında değer yaratmadıkça varlıklarını sürdürmenin mümkün olmadığı noktasında mutabık olduklarını gördük. Sohbetlerimiz, şirketlerin değer zinciri üzerinde nasıl konuşlandıklarını, başarının, karlılığı etkilediğini gösteriyor. Bazı konuklarımız, et besiciliği yapan girişimcinin bu başarıyı faaliyetlerini, yatırımlarını lokantacılık faaliyetine taşıması, yani yetiştirdiği eti pişirip tüketiciye pazarlaması halinde sürdürüp sürdüremeyeceği, bu ilişkinin bir üstünlük mü, yoksa risk mi oluşturacağı sorusunu akla getirdi. Başarılı şirketler bunu, değer zinciri üzerinde üstünlüğe sahip oldukları aşamada yoğunlaşmalarına, o aşama itibarıyla karşılaştırmalı üstünlük sahibi olmalarına borçlular.

Perakende tüketim malları pazarlayan konuğumuzun başarısını tedarik aşamasındaki deneyim birikimine ve lojistik faaliyetine verdiği öneme borçlu olduğunu gördük. Badem üretimi alanında yatırım örgütleyen genç iş adamlarımızın avantajlarının ise projenin kurgulanması aşamasında kendilerine neyi, nasıl, nerede üretmeleri gerektiği sorusunu sormalarında yattığı görülüyor. Hatta bu girişimciler konuyu bilmiyor olmalarını bir üstünlüğe çeviriyorlar, çünkü eski, geleneksel bilgi yerine, küresel rekabet ortamında kendilerini başarıya götürebilecek bilgiye itibar ediyorlar.

Seçilen yatırım alanı kadar ve hatta ondan da önemli olan “işin nasıl modellendiği”. Yani ne nerede, kim tarafından, kimin için, nasıl üretilecek, finansman nasıl yapılacak, bütün bu sorulara verilecek yanıtlar nasıl olup da sürdürülebilir bir nitelik kazanacak? Kitapları birçok işadaminin masasından eksik olmayan Peter F. Drucker bunları olmazsa olmaz sorular olarak ortaya koymuştur.

Küresel ekonominin ulaştığı girift yapıda bunlar birbirini etkileyen yanıtlar üreten sorulardır. Bu nedenle yeni işlerin kurgulanmasında, yeni fırsatların değerlendirilmesinde bu etkileşimleri düzenleyen sözleşme sistemi ve bunun arkasında yer alan hukuk düzeni önem kazanmaktadır. Nitekim Silk and Cashmere şirketinin sahibi olan konduğumuz Çin'deki deneyimlerinin içinden geçtiği devreleri anlatırken, yatırımcı oldukları dönemden, fason çalışmaya geçtikleri döneme evrilme sürecinde, Çin'e özgü sözleşme sistemini anlatmıştır. Keza Uyum Marketler Zinciri Genel Müdürü aslında biri lojistik faaliyet olan girişimlerinin ağırlıkla sözleşmelere ve denetime dayalı olduğunu vurgulamıştır.

Bilanço büyüklüğü elbette önemli, ama daha önemli olan şirketin yarattığı faaliyet karı. Yeterli verimlilik şartlarını sağlayamayan şirketlerin rekabet gücü elde etmesi, bu gücü sürdürmesi mümkün değil. Süt besiciliğinde finansmandan daha önemli olan etken, hayvan başına verimin yükseltilmesi ve bunda hayvanların en yakın şekilde izlenmesi şart. Bu başarının elde edilmesinde girişimcinin aynı zamanda üniversite eğitimini bu konuda edinmiş olması, göz ardı edilmemesi gereken bir husus. Konduğumuz bu nitelikteki kişinin aile ferdi olduğunu vurguladı, badem üretimi konusunda yatırım yapan konduğumuz ise gerekli olan bilgiyi en iyi kaynaktan edindiklerini ifade etti. Önemli olan değer zinciri üzerinde işletmeye sürdürebilir rekabet gücü kazandıracak olan faktörleri doğru tespit etmek ve bir araya getirmek.

Yatırımcının tüm üretim sürecinin sahibi olması, bu süreci mülkiyet üzerinden kontrolü altında tutması artık geçerli olan model değil. Silk and Cashmere şirketinin Çin'de başlattığı imalat faaliyetini daha sonra Çin'li üreticilerle fason ilişki kurarak yürütmesi bunun çarpıcı bir



örneğini oluşturuyor. Samsun’da başlatılan tıbbi ampul imalatının tıp sektöründen gelen yerel güçlü markanın, adeta bir yatırım mühendisliği ile birleşerek başarılı bir girişime dönüştüğünü görüyoruz. Sermaye artık kısıtlatıcı faktör değil, önemli olan talep yaratmak veya karşılanmayan talebi tesbit etmek. Kaşmir öykümüz bunun güzel biri örneği. Talep yani neyin üretileceği belirlendikten sonra bunun nasıl üretileceği sorusu ortaya çıkıyor ve konu boş bir beyaz kâğıt üzerinde ele alınınca sermayedarlara, projeyi tasarlayanlara, kurgulayanlara, çalışanlara sürdürülebilir nema yaratan bir fırsat haline dönüşüyor. Zekeriya Temizel’in öyküsünün başlangıcında yer alan “Sakarya’nın çürümüş soğanları”, yatırımcıyı çağdaş teknolojinin tarımsal ürünlerinin muhafaza edilmesine imkân veren sonuçlarına götürüyor. Z. Temizel’i bugün uğraştığı çekirdekten yağ üretme işine yönlendiren sürecin, bu deneyimden etkilendiğini söylemek yanlış olmaz.

Programa devam etmemiz halinde hizmet sektöründen, elektronik imalat sanayinden örnekleri de gündeme getirecektik. Fırsatlar sadece üretimde değil, aynı zamanda iş konusunun tamamının karlı bir şekilde kurgulanmasında yatmaktadır. Örneğin günümüzde gıda sektöründe başarılı olan iş yerleri, lokantalar bu başarılarını nemalandırmak ve böylece sürdürülebilir hale getirmek için “zincir”ler oluşturmaktadır.

Kitapta yer alan görüşmelere baktığımızda konuların ağırlıkla tarım ve gıda sektörüne odaklandığını görüyoruz. Görülmektedir ki tarım ve gıda sanayi ülkemizde uzun yıllar ihmal edilmiş, geliştirilmemiştir. Bunun sonucu olarak önemli bir tüketici kitlesinin her gün değişen, gelişen tüketim talebinin karşılanması talebi yatırımcılar için fırsat yaratmaktadır. Örneğin şarabın doğduğu yer olan Anadolu bu küresel ürüne kapılarını yeniden açmaktadır.



Bağcılık, şarapçılık alanındaki yatırımlar hızla artmakta, Türk şarapları markalaşmaya doğru ilerlemektedir. Evvelce ailenin bağı olduğu için üzümün değerlendirilmesi düşünülürken, artık bu ürün katma değere imkan veren bir fırsat olarak karşımıza çıkmaktadır. Önemli olan tespit, tarım kesiminin, hayvancılık sektörünün artık geleneksel yaklaşımlarla değil, en ileri teknolojinin kullanıldığı sektörlerin imkanları kullanılarak değerlendirilmesidir.

Arolat ve Kurtoğlu, biz bu programı yapmaktan keyif aldık, birçok bilmediğimizi öğrendik, göz ardı ettiklerimizi bir daha algıladık. Bu sohbetlerin kolay okunacak üslubuyla programları izleme fırsatı bulamamış olan daha geniş bir kitleye ulaşmasının yararlı olacağını düşündük. Umarız okuyanlar bu sohbetlerde biraz kendilerini bulurlar, biraz sormak istedikleri soruların başkalarını da meşgul ettiğini görürler ve belki de bu sohbetler yeni soruları teşvik eder.

Bu program için bizi davet eden Bloomberg HT yöneticisi Prof. Dr. Kerem Alkin'e teşekkür ederiz. Bu çalışmayı gerçekleştirmemize bize önemli yardımları oldu. Ve sonuçta keyifle yaptığımız, şimdi de kitap haline getirdiğimiz faydalı bir çalışmaya imza atma fırsatımız oldu.

Kurtoğlu-Arolat

YENİ ŞANS YENİ FİRSATLAR



AHMET
HACIİNCE

AHMET HACİİNCE

30 Temmuz 1975 yılında Alanya'da doğdu. İlkokula başlamadan sarı çizmeleriyle babasının yanında, çiftlikte ve kasap dükkanında çalışmaya başladı. Öğrenimi boyunca bu çalışmayı sürdürdü.



Aile şirketi olan AL-ET bu gün üç hayvan çiftliği ve Alanya Entegre Tesisleri ile Türkiye'nin en önemli besicilik firmalarından biridir. Ahmet Hacıncı AL-ET'in Genel Müdürlüğünü yürütmektedir.

Mezbahanın tarihçesini içeren "Sunak'tan Entegre Tesislerine-Mezbaha" isimli kitabı yayınlanmıştır.

Evli ve bir çocuk babasıdır.



AROLAT: Prof. Çelik Kurtoğlu ile beraber Yeni İşler Yeni Fırsatlar programına başlıyoruz. Sayın Kurtoğlu isterseniz burada neyi amaçlıyoruz onu siz ortaya koyun.

KURTOĞLU: Teşekkür ederim Osman Bey. Bir süredir gözlediğimiz bir şey var, ülkede insanlar nereye yatırım yapayım sorusunu soruyor, nereye yatırım yapalım, ne tip işlere girelim sorusu gündeme geliyor. Türkiye’de aşağı yukarı bu tip soruların sorulmaya başlanmasının, ya da özel sektörün kendi girişimiyle işler yapmasının üzerinden 1950’li yılları bunun başlangıcı sayarsak, neredeyse 60 yıl geçti. 1960’lı yıllarda Devlet Planlama Teşkilatı teşvik mekanizmalarıyla girişimcilere yol gösteriyor, onları destekliyordu. Bugün böyle bir mekanizma yok. Birçok ülkede teşvik mekanizmaları, sanayi politikaları uygulanmakta, ama yatırımcılar kendileri karar vermek zorundalar.

Biz bu programı hazırlarken şöyle düşündük; yatırımcılar arayış içinde, birçok ülkede olduğu gibi Türkiye’de de piyasa mekanizmalarının, fiyatların yatırımcılara ihtiyaç duydukları işaretleri verdiğini söylemek mümkün değil. Buna karşılık yatırımcılar hem yurt içinde, hem dış piyasalarda yoğun bir rekabet ortamında ayakta kalmaya, başarılı olmaya gayret ediyorlar.

Herkes yatırım yapıyor. Gazetelerde okuyoruz, yepyeni konular karşımıza çıkıyor. Bu programda girişimciler yatırım kararı verirken kendilerine hangi soruları soruyorlar, bu kararları hangi ölçülere bakarak veriyorlar, bunları konuşacağız. Yeni arayışlar, yeni işler derken yatırımcı kendi kendisine hangi soruları sormalı? Teşvik gerekli mi, hangi tür teşvik, neden gerekli?

Bütçe kavramı konuşacağımız, sorgulayacağımız konular bakımından ne kadar anlamlı, önemli? Sadece parasal bütçeden mi söz etmeliyiz, bu yeterli olabilir mi,



zaman bütçesi ne kadar önemli? Yatırımcı için paranın zaman maliyeti önem taşıyor mu? Yatırımcı çeşitli maliyetlerle ilgili olarak nasıl bir yargılama yapıyor ülkemizde? Geçenlerde bir dostumla konuşuyordum. Bir aile işimiz var dedi, iş para kazanmadığı zaman bir dönüm toprak satıyor onu işin sermayesine koyuyorduk, böylece denge-liyorduk. İşletmelerde bütçe, nakit akışı kavramının yer-leştirilmesinin, neredeyse kaygı mertebesinde girişimcinin zihninde yer etmesinin gerekliliğine inanıyoruz.

İşin hukuki yapısı bir başka konu; ortaklık sözleşmesinin, tedarikçi, bayi sözleşmelerine kadar pek çok sözleş-me girişimcinin gündemine gelecek. Bunları nasıl düzen-lemeli, nasıl yönetmeli?

Bu düşüncelerle yola çıktık ve bugün ilk konuğumuzla, son dönemlerde yoğunlaşarak gündemimize giren çok sı-cak bir konuyu ele alacağız. Yıllardır insanımızın protein eksikliği olduğundan söz edilir. Konu bu kez biraz popüler bir şekilde et fiyatlarının yükselmesiyle gündeme geldi.

Fiyat piyasada oluşuyor. Bunun üzerine, yani piyasalar nasıl oluşuyor, iyi çalışıyor mu soruları üzerinde daha fazla odaklaşmamız lazım.

Et sektörü hayvancılığın bir dalı. Türkiye’de bir süredir aşağı yukarı 10-15 yıldır süt ağırlıklı olarak bu sektöre yatırımcı olarak girenler var. Bunun bir sütüne bakalım, etine bakalım, buradan bir girelim dedik. Ondan sonra niyetimiz izleyen haftalarda et konusunu işlemek ve belki üç program sonunda izleyicinin zihninde bir dosya oluş-turmak ve kendisine doğru sorular, bize göre doğru soru-ları sormasına bir zemin de hazırlamak.

Bir de isterseniz niye siz ve ben? Ondan da söz edelim.

Niye siz ve ben? Türkiye kazan, DÜNYA Gazetesi kep-çe, gitmediğiniz yer yok, konuşmadığınız iş adamı yok.

Hepsinin sorunlarını DÜNYA Gazetesi'nde görmemiz mümkün. Bire bir kim ne yapıyor, hangi ilde, hangi ilçe-de kimin ne yaptığını gözlüyorsunuz, inanılmaz bir veri tabanınız var.

Niye ben; ben akademik olarak iktisatçıyım ve aşağı yukarı 20 yıldır strateji konularıyla uğraşıyorum. İş modeli konularıyla uğraşıyorum. Bunlarla ilgileniyorum. Aşağı yukarı 10 kusur yıldır da şirketlere daha profesyonel planda danışmanlık hizmet vermeye çalışıyoruz.

Yeni İş Fırsatları programının birincisini 23 Temmuz 2010 günü Ahmet Hacıince ile birlikte yapıyoruz. Kendisini ilk konuğumuz olarak davet etmemizin nedeni, temel gıda maddelerinden biri olan et arzında ülkemizde sıkıntı hissedilmekte oluşu ve et fiyatlarının yükselmesi. Ahmet Hacıince nesiller boyu besicilik konusunda yatırım yapan bir ailenin üyesi. Kendisi bu geleneği sürdürürerek ve bu kez et besiciliğini ön plana çıkartarak yatırım yapıyor.

AROLAT: Söze başlarken yani niye et sektörü, ona bakalım. 1980'lere kadar Türkiye'de et ihtiyacı ağırlıklı olarak Van Gölü'nün kuzeyindeki göçerlerin 3 milyonluk büyükbaşı ve Van Gölü'nün güneyindeki göçerlerin 3 milyonluk küçükbaş hayvanıyla sürdürülen hayvancılık faaliyetiyle karşılanıyordu. Bölgede terörün artmasıyla beraber bu arzda ciddi bir azalma söz konusu oldu, o günden bu yana Türkiye'nin canlı hayvan stoku düşmeye başladı. 1989'da 43 milyon koyun, 11 milyon keçi, 12 milyon sığırimızla 67 milyonluk bir hayvan varlığımız varken bu rakam 2009'da yılında 21 milyon koyun, 5 milyon keçi ve 10 milyonluk sığır varlığı ile 37 milyona, aşağı yukarı yarısına düşmüş durumda. Bunu izleyen dönemde yalnız belli gelişmiş çiftliklerle hayvancılığımızı sürdürmeye, geliştirmeye çalışıyoruz, ama o göçer modelin dışında bu yapı, bir sonuç getiriyor.



KURTOĞLU: Hayvan istatistiklerinden söz ederken şunu da unutmayalım. Nüfusumuz arttı ve et tüketen yaş aralığı büyüdü, yani 12, 13 yaşını geçen ve daha çok protein ihtiyacında olan insan nüfusu arttı, insanımız zenginleşti, et tüketimi arttı. Bu iki etkenin sonucu fiyatlarda ciddi bir yükselme oldu. Hergün bu konuyu duyar, okur olduk. Hükümet seçmenin baskısını da hissederek et arzını yükseltmenin yollarını araştırıyor.

AROLAT: Bu tespitlerden yola çıkarak bugün programa başlarken, hayvancılık alanında üç kuşaktır yatırım yapan Hacıince ailesinden bir dostumuzu davet ettik, bu dostumuz, Ahmet Hacıince. Kendisi “angus” türü olarak bilinen ırkı Türkiye’ye getiren gruplardan birisini oluşturuyor. Angus çok konuşulan bir konu, önce Ahmet’e dönelim, Ahmet’ten bu angusları nereden buldun, bu ırkı getirmek nereden aklınıza geldi, onu bir öğrenelim.

HACIİNCE: Çok teşekkür ederim. Şimdi öncelikle konuya girdiğimizde soralım, neden et ihtiyacı, tüketimi arttı, et üretimi azaldı. Bir kere biz hiç etçil hayvan beslememişiz, hep sütçül hayvan beslemişiz. Ben angusu nereden buldum? Bir kere angus tamamen etçil bir hayvan. Etçil hayvan üretimi bugüne kadar Türkiye’de işlenmemiş bir konuydu. Daha önce gelmiş, üretim esasında başarısız olduğu için kaldırılmış, angusu devlet getirmiş yıllar önce, belki 20 sene evvel getirmiş, fakat proje başarısız diye kaldırılmış, rafa kaldırılmış.

— Niye başarısız olmuş?

HACIİNCE: Çünkü angus tamamen etçil bir hayvan, bir tek buzağısından başka bir geliri yok. Bir sene bir buzağı için bir hayvanı besliyorsunuz. Sütü de ancak hayvanın buzağısına yetiyor.

— Yani sütçül hayvan her gün gelir sağlıyor.

HACİİNCE: Kesinlikle,

— Hoş bir benzetmeyle, etçil hayvan hisse senedi gibi, yılda bir kere bir temettü veriyor.

HACİİNCE: Kesinlikle, bir aile sütçül hayvan beslediği zaman her gün süttten bir geliri var. Ama angusta böyle bir şey yok. Dolayısıyla angus mera hayvanı.

— O zaman bir nakit akışı konusuna geliyoruz burada.

HACİİNCE: Kesinlikle doğru söylüyorsunuz hocam, fakat angusun da rantabl olmasının tek sebebi mera, Türkiye’de Mera Kanunu biraz zayıf biliyorsunuz. Meracılık biraz sıkıntılı olduğu için bugüne kadar başarısız olmuş. Bizim ailemiz 50 yıldır bu işi yapıyor. Konya’da büyük bir meramız vardı.

— Yani etçil hayvan üretimi için ülkede bir eksik var, mera, ama o da Hacıince ailesinde var.

HACİİNCE: Tamamen doğru. Bunun üzerine ben de araştırdım, et cinsi olarak ne yapılabilir diye. Şimdi hayvan dağda kendi doğal şartlarında beslenerek et yapıyor, maliyetleri asgaride; Avrupa’da et niye düşük fiyatta satılıyor derken, bunları araştırmak lazım. Fakat bizim ülkemizde hep süt cinsi hayvan beslemişiz bugüne kadar, aynı yemi yiyor ama aynı eti yapmıyor. Aynı kaliteyi de yapmıyor. Bu sıkıntıları düşünerek ben angusu araştırdım. 2000 yılından beri de araştırıyordum. Neticede hayvanları Avustralya’dan getirmeye karar verdim, bunun nedeni Avustralya’nın hastalıklardan arındırılmış, sertifika yönünden çok güçlü bir ülke olması. Projeyi şöyle izah edeyim size, birincisi sertifikalı bir ürün bu, şu anda getirdiğimiz hayvanlarda beş jenerasyon geriden hayvanın izlenebilirliğini yapabiliyoruz.