

**Çorlu Ticaret ve Sanayi Odası ve KOSGEB Tekirdağ Müdürlüğü işbirliğiyle Odamızda gerçekleşen "Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi"ni tamamlayarak Armada Et Pazarı'nı faaliyete geçiren Rifat Görgel ile eğitim sayesinde almış olduğu destek ve sektör üzerine bir röportaj gerçekleştirdik.**



**Kısaca kendinizden bahseder misiniz ?**  
İsmim Rifat Görgel 1986 Tekirdağ merkez Süleymanpaşa doğumluyum. Tekirdağ Anadolu Lisesi'nde okudum. Daha sonra laborant veterinerliğini bitirip aynı zamanda kasap olarak çalışmaya başladım. Ondan sonraki süreçte kendimi geliştirerek önüme hedef koydum. Kendime ait iş yerim olsun istedim. Bu süreç ilerledikçe kendi iş yerimi açmak nasip oldu.

**Firmanız hakkında bilgi verir misiniz?**  
Firmamın ismi Armada Et Pazarı Rifat Görgel şahıs işletmesidir. Ailemle birlikte işletmekteyim.

**Çorlu ve bölgemizi sektörel açıdan değerlendirebilir misiniz?**

Hayvancılık olarak değilde Çorlu genelde sanayi bölgesi olarak faaliyet göstermekte olup sirkülasyonun hareketin sürekli devam ettiği bir bölgedir. Doğal olarak da insanlar burada yoğunlaştığı için temel gıda et üzerine olduğu zaman bu tarz şeylere daha çok talep oluyor ve sirkülasyon bu şekilde devam ediyor ve bu yüzden güzel bir yer Çorlu.

**Et fiyatlarının yükselmesi sizi etkiliyor mu?**

Et fiyatlarının yükselmesi, hayvan bakımının çiftçiliğinin yapılmamasından kaynaklandığı için tabii ki bizi etkiliyor. Fiyatlar artıyor zam yapman gerekiyor, kendini geriye çekiyorsun zam yapmayıta insanların tüketim alışkanlığını azaltmamak adına, iki arada bir derede kaldığımız zamanlarda oluyor.

**Hayvanlarızı kendiniz mi yetiştiriyorsunuz ?**

Tabiki kendi çiftliğimiz var. Gazioğlu köyünde. Yetmediği takdirde ise Tekirdağ'da tanıdık bildik kişilerden arkadaşlardan seçerek alıyoruz. Laborant veteriner teknikeri olduğum ve hayvanları seçerek aldığım için bize artı kalite olarak geri dönüş sağlıyor.

**Bölgesel olarak etlerin tadında farklılık var mıdır?**

Muhakkak vardır. Akdeniz veya Karadeniz bölgesinde yetişen büyükbaş yada küçükbaş hayvanın etinin tadı farklıdır. Beslenme ve iklim şartları, kendi



yetiştirdiği bölgenin havasından bile etin lezzeti farklı olabilir. Bizimde doğal olarak Trakya bölgesinin kendine has lezzeti vardır ve genelde de bu bölgede tercih edilen Trakyanın etidir. Örnek olarak Trakya kuzusu Trakya danası gibidir.

**KOSGEB'den destek aldınız. Bu desteği ve süreci bize anlatır mısınız?**

İşe başlamadan önce gerekli prosedürleri yerine getirdik. Kursuna gittik. Sertifikalarımızı aldık. Akabinde iş planımızı hazırlayıp KOSGEB danışmanımızla birlikte kademe kademe yol alarak işletmemizi açtık. Direk bir ödeme söz konusu değil. KOSGEB işletmeyi kurduktan sonra yandan sizi destekleyen bir kuruluşur.

KOSGEB bunun yanında sizi tamamlayıcı destek oluyor. Size nefes aldırıyor. Maliyeti yüksek iş yaptığımızda destekte aldığımızda tabii ki de faydası yüksek oluyor.

**İş yeri açmak isteyen girişimcilere tavsiyeleriniz nelerdir?**

Şu zor zamanlarda ticarete atılmak isteyen arkadaşlarıma bildikleri işi

yapmalarını tavsiye ediyorum. Bilmedikleri bir işe KOSGEB nasıl olsa destek veriyor deyip başlamaları son derece yanlış oluyor. Sonuç hüsrarla bitiyor ve kapatmaya kadar gidiyor.

**Son olarak söylemek istedikleriniz ?**

Şu andaki prosedürlere göre bir kasap kendi ürünlerini üretebilmesi için tarım bakanlığından, tarım il müdürlüklerinden, üretim izin belgesini alması gerekiyor. Bizde bu bağlamda tarım il müdürlüğümüzce Tarım Bakanlığı'ndan yerinde üretim izinlerimizi aldık. Gıda Mühendisi çalışmamızla birlikte burada kendi ürünlerimizi kendimiz katkısız ve doğal olarak yani günlük olarak çıkartıyoruz. Köfte çeşitleri olsun, et çeşitlerimiz olsun günlük olduğu için insanlara kaliteli hizmet vermek anlayışındayız. Kalite, hijyen, lezzet bunların üçünün bir arda mutlaka olması gerekiyor. Bizde bunlara itinayla dikkat ettiğimiz için kaliteli ürün çıkartıyoruz. Bu röportajı bizimle gerçekleştiren Çorlu Ticaret ve Sanayi Odasına teşekkür ediyoruz.



## TÜRKİYE, ÜRETTİĞİ ORGANİK ÜRÜNÜN YÜZDE 80'İNİ İHRAÇ EDİYOR

*Türkiye organik ürün üretiminde hızla güçleniyor, ancak tüketimde hala çok gerilerdeyiz. Dünyada 75 milyar dolar olan pazar, Türkiye'de 500 milyon dolar seviyesinde. Türkiye'de üretilen organik ürünlerin büyük bir kısmı ihraç edilirken, yüzde 2'lik kısmı online'da satışa sunuluyor.*

**T**ürkiye organik ürün üretiminde önemli bir yol kat etti ancak tüketimde hala gelişmiş ülkelerin çok gerisindeyiz. Öyle ki Türkiye'nin ürettiği organik ürünlerin yüzde 80'i ihraç ediliyor. Pazarda e-ticaret kaynaklı bir büyüme potansiyeli bulunduğu belirtiliyor.

Dünyada yaklaşık 75 milyar dolar olan organik ürün ticaretinin hacmi Türkiye'de 500 milyon dolar seviyesinde seyrediyor. Amerika 35 milyar dolar ile sektörde başı çekerken, ardından Almanya, Fransa ve Çin geliyor. Türkiye'de üretilen ürünlerin yaklaşık yüzde 80'i ihraç ediliyor. İç pazarda ürünlerin yüzde 60'ı perakende, yüzde 25'i fiziksel organik pazarlar, yüzde 2'lik kısmı ise internet satışıyla kullanıcılarla buluşuyor. Türkiye'de de teknoloji ve internet kullanımının yaygınlaşmasıyla birlikte e-ticaretin organik ürün sektörünü de etkileyeceğini öngören sektör temsilcileri, e-ticaret sektöründe gıdanın yerinin düşük olmasına rağmen gelişmeye ve büyümeye açık olduğunu kaydediyor.

Sertifikalı organik ürün satan e-ticaret sitesi Organik Tükkan, sadece gıda değil temizlik, kozmetik, tekstil gibi ürünler de satıyor. Organik ürün sektörünü büyütme istediklerini belirten Organik



Tükkan Kurucu Ortağı İshak Demir, "125 marka bulunan platformumuzda 2 bin 500'ün üzerinde ürün yer alıyor" dedi.

Katma değeri yüksek olan işlenmiş nihai ürünleri ihraç ederek, uluslararası piyasada markalaşmak istediklerini söyleyen Demir şöyle devam etti: "Organik ürünlere eğilimde sağlık problemlerinin artması ve kuşak değişimi rol oynuyor. Organik Tarım Araştırma Enstitüsü'nün (FiBL) raporuna göre, dünyada 2.4 milyon organik ürün üreticisi var. Sırasıyla Hindistan, Etiyopya, Meksika en fazla üreticiye sahipken, Türkiye ise yaklaşık

70 bin üretici ile dünyada ilk 10'a giriyor."

**Türkiye'de organik ticareti 500 milyon dolar seviyesinde**

Dünyada yaklaşık 75 milyar dolar olan organik ürün ticaretinin hacminin Türkiye'de 500 milyon dolar seviyesinde seyrettiğini belirten Demir, "Bu ürünlerin yaklaşık yüzde 80'i yurt dışına ihraç ediliyor ve dolayısıyla iç piyasadaki ticaret hacmi çok sınırlı kalıyor" ifadelerini kullandı. Demir, iç piyasa satışının yüzde 60'ını perakende, yüzde 25'ini fiziksel organik pazarlar ve yüzde 2'sini de internet satışının oluşturduğunu söyledi.

**Organik ürünlere talep artıyor**

Aralık 2012'de faaliyetlerine başlayan Tazemasa sitesi de satılan ürünlerin nerede üretildiğini ön plana çıkarıyor. Platformda organik ürünler, taze ve doğal ürünlerin bir arada yer aldığını söyleyen Tazemasa.com kurucusu Fahir Özcan, "Organik ürünlere erişimde ciddi bir sıkıntı var. Çünkü, büyük marketlerde küçük reyonlarda ya da belirli yerlerde satışa sunuluyor" diyor. Her yıl iki kat büyüdüklerini belirten Özcan, "Inventures firması ile stratejik ortaklık yaparak, özellikle dijital pazarlama konusunda önemli çalışmalar yaptık. Ortaklığımız başarı ile devam ediyor" diye konuştu. Sitelerinde satışa olan 2 binden fazla ürün bulunduğunu söyleyen Özcan, son dönemde organik ürünlere talebin arttığını ifade etti.

**Amazon, sektörü pozitif yönde etkileyecek**

Organik ürün alanında 'Fresh' isminde bir organizasyonu bulunan Amazon, burada sadece taze ürün satışı gerçekleştiriyor. Sektör temsilcileri, Amazon'un organik devi 'Whole Foods'u 13.7 milyar dolara satın almasıyla başlayan sürecin dünyada organik ürünlerin internet satışını pozitif yönde etkileyeceğini öngörüyor.

(Kaynak:Dünya Gazetesi)