

Atatürkorganize

İZMİR ATATÜRK ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ DERGİSİ



OCAK
2021

SAYI 182

DÜNYA BELİRSİZLİKLER İÇİNDE YÜRÜYOR



KEMAL
BAYSAK
SONSUZLUĞA
UĞURLANDI



PLASTİK
SEKTÖRÜNDE
45 YILLIK
GURUR



UĞURTAŞ:
YAPISAL
REFORMLARI
BEKLİYORUZ

DOĞRU HAMLELERİN PUSULASI

Sanayinin gelişiminde
kuruluşundan bugüne
doğru Bölgeyiz...



M.Kemal Atatürk Blv. No:42 35620 Çiğli/İzmir
T. (0232) 376 71 76 - F. (0232) 376 71 00
iaosb@iaosb.org.tr • www.iaosb.org.tr



İZMİR ATATÜRK
ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ

GİMAS

GİRGİN MAKİNA İMALAT MONTAJ & MÜHENDİSLİK SAN. TİC. A.Ş.

5 Şubat 1976 tarihinde çelik konstrüksiyon ve basınçlı kap imalatı yapma amaçlı kurulmuş olan GİMAS Girgin Makina İmalat Montaj ve Mühendislik San. Tic. A.Ş. bugün dünyadaki tüm lokasyonlara makine, maden, çimento, yenilenebilir enerji, termik ve nükleer sektörlerde yaptığı onlarca değişik parça ve nihai ürün ile ülkesine, bulunduğu bölgeye ve çalışanlarına sorumluluğunu en iyi şekilde yapan bir sanayi kuruluşu haline gelmiştir.

İlk olarak 4.000 m² alanda faaliyetlerini sürdürmeye başlayan firma, günümüze geldiğimizde ise: İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde beş bina ve Menemen'de ki bir bina olmak üzere toplamda; 28.000 m² kapalı ve toplam alanı 52.000 m² olan Fabrika, fabrika dışında 18.000 m² depolama alanı ile GİMAS imalatlarına devam etmektedir.

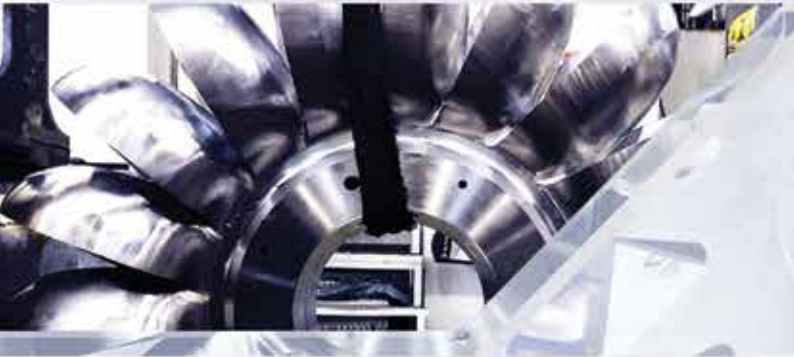


ÇİMENTO

Çimento endüstrisine ait Kırıcı, Apron Feeder, Fırın, Toz Toplama Üniteleri, Dik Değirmenler (Vertical Mills), Dinamik Seperatörler (Classifier), Filtreler gibi ekipmanları imalatında 40 yılı yakın bir deneyimi vardır.

ENERJİ

Rüzgar endüstrisinde jeneratör parçasına ait Rotor, Stator ve bağlantı kolları, hidro elektrik santrallerinde her bir tipe ait (Francis, Pelton, Kaplan) Emme borusu, Salyangoz, Jeneratör parçaları, Distribütör parçaları, Nozul, hareketli ve sabit kanatlar gibi her türlü parçaların imalatları ve montajları yapılmaktadır.



Çimento, Petrokimya, Enerji ve Maden Sektörlerine özgü üretilen parçaların zamanında, kaliteli ve rekabetçi fiyatlarla üretilmesini sağlamak Gimas Girgin Makina için ana stratejiyi oluşturmaktadır.



☎ 0 (232) 376 73 77 | ✉ info@gimas.gen.tr | 🌐 www.gimas.gen.tr

📍 Atatürk Organize San.Bölgesi, 10008. Sk. No:6 Çiğli / İzmir

2021'de de farklı olmaya, örnek olmaya devam edeceğiz

**Hilmi
UĞURTAŞ**

**İzmir Atatürk
Organize Sanayi
Bölgesi Yönetim
Kurulu Başkanı**



Değerli Sanayici Dostlarım,
2021 yılının ilk ayını bitirdik. “Yeni yıla girerken duygularımız nasıldı” diye bir soru sorulsa, sanırım aklımıza gelen ilk tanım “kafa karışıklığı” olacaktır. Bu cevabın nedeni ise belirsizliklerdir. Elimizdeki veriler bize geçmiş değeri veriyor. Geçmiş diye baktığımızda ise 2020 yılı bugüne kadar hiç tecrübe etmediğimiz bir pandemi ortamı içinde geçtiğinden, alınacak verilerin 2021 yılını doğru öngörmeye yeteceği hususu şüphelidir. Biz iş insanları olarak sürekli istikrarın öneminden söz eder, onu talep ederiz. Siyasi ve sosyal ortam, uluslararası ilişkiler, girdi maliyetleri, ürün fiyatları, döviz değerleri, faiz oranları gibi aklımıza gelen ekonomiyi etkileyen her şeyin fazla sapmalar olmadan belli bir ivme içinde yürümesini bekleriz. Bunun tek nedeni de iş hayatımızı yönlendirmek için almamız gereken kararların en doğrularını bulmaktır. Öngörülebilirlik arttıkça kararlarımızın kalitesi ve gerçekleşme şansı da artacaktır. Peki, bugün bu ortam var mıdır? Üzülerek ifade etmeliyim ki, yoktur.

Bu dönemde, belirsizliğin yarattığı sıkıntıları

ölçümlemek için IMF tarafından “Dünya Belirsizlik Endeksi” (WUI) çalışması açıklandı. Bu endeks, dünyadaki belirsizliğin sürekli artış eğiliminde olduğunu, Covid-19 salgınının belirsizliğe tavan yaptırdığını ancak 2020 sonu itibarıyla dünya gündemine giren aşılama çalışmalarının bu belirsizliği bir miktar azalttığını ortaya koydu. Bu durumda Türkiye sanayisi olarak da 2021 planlamalarımızı aşının ülkemize geldiği gerçeği ile şekillendirmeye çalışıyoruz. Ancak, bu gerçek beraberinde şu zorunluluğu da getirmektedir; aşılama çalışmaları en hızlı ve en doğru programlama ile gerçekleştirilmelidir. Gecikmeler, yanlış sınıflandırma ve dağıtımın verimsizliği gibi durumlar ortaya çıkar ise, bu ekonomimizin toparlanma sürecini geciktirecektir. Ayrıca, virüsün mutasyonlarına karşı da yakın takip ve hızlı önlem alma planlamaları yapılmalıdır. Bu salgın da tek başımıza değil. Aşılama ile salgının risklerini kim önce minimize ederse, o rekabet yarışına diğerlerinden erken başlayacaktır. Bu gerçeği gösteren bir yansıma ise, aşının dağıtıma girmesi ve sürecin verimli işletilmesi neticesinde 2021 yılında en güçlenecek para biriminin Euro olarak gösterilmesidir.

2021 yılı başında Türkiye ekonomisinin genel durumuna baktığımızda ise, 2019 yılına küçülme ile giren ekonomimiz, 2020 yılının ilk çeyreğinde toparlanmaya çalışırken küresel salgına tutuldu. 2021 yılına düşük büyüme, düşen GSYH ve kişi başına gelir, öngörülerin üstünde bir enflasyon, iki haneli rakamlarda çakılı kalan işsizlik, salgınla mücadele nedeniyle oluşan bütçe açığı, döviz fiyatlarında yaşanan hareketlerin getirdiği cari açık, şartların zorladığı yüksek faiz ve hem reel sektörün hem de kamunun sırtına binen yüksek borçlanma ile girdik. Ancak yaşam devam ediyor. Her şeye rağmen sanayicimizin üretim istediği ve çabası sürüyor. Alınan tedbirler neticesinde işsizliğin daha da artmamış olması, ülke CDS primimizin düşme eğilimine girmesi, TL'nin toparlanmaya başlaması, reel piyasanın belirlediği faiz oranlarına gelinmesi gibi hususları da olumlu değerlendirmek gerekir. 2021 yılı için bizlere ümit veren en önemli söylem ise hukukta, adalette, iş ve yatırım ortamında, ekonomide gerçekleştirileceği söylenen yapısal reformlardır.

2021 yılının ilk çeyreği için sanayi üretimini değerlendirdiğimizde ise pandemi öncesine dönüşün gerçekleştiğini ancak 2020'deki büyüme beklentimizin gerisinde kaldığımızı görüyoruz. Ayrıca, son üç ayda ciddi artışlar gördüğümüz maliyetlerin, kaçınılmaz olarak piyasaya yansımaları bekliyoruz. Bu durumda dünyada “en tutmayan hedef” olarak tanımlanabilecek olan TCMB'nin enflasyon hedeflerinin yine tutmayacağını söylemek kahinlik olmayacaktır.

Yurt içi ekonomi verilerini değerlendirirken asla göz ardı etmememiz gereken alan ise ulusal bir sorun olmaktan çıkmış küresel bir tehdit haline gelmiş olan borçlanmalardır. 2019'un ortalarından sonra küresel borç stoku 20 trilyon dolar artmıştır. Sözü edilen rakam 280 trilyon dolara yakın bir rakamdır. Bu rakam çok tedirgin edici bir rakamdır. Dünyanın toplam hasılasının neredeyse üç katıdır. Bu borçlanmanın detayına baktığımızda sadece az gelişmiş ya da gelişmekte olan ülkeleri görmemekteyiz. Gelişmiş ülkelerinde bu borç stoku içinden ciddi paylar aldığını tespit edebiliyoruz. Kamu borcunun GSYH'ya oranı Euro bölgesinde ve Çin'de yüzde 115, ABD'de ise yüzde 90 dolayındadır. Bazı ekonomistler dünyadaki bir sonraki finansal krizin ve kaosun nedeninin bu borçlar olacağını dile getirmektedirler. Türkiye ise birkaç yıl önce belirlediği bu oranı yüzde 30'un altında tutma hedefine ulaşamamış, 10 puana yakın bir artış olmuştur. Bu da Türkiye'yi borcun GSYH'ye oranı en fazla artan on ülke arasına sokmuştur. Seviye olarak düşük olmakla birlikte, artış hızı bizleri ihtiyatlı bir kamu yönetimine zorlamaktadır. Bu borçların çevrilebilmesi için kaynağa olan ihtiyacımız açıktır. Ve bu kaynağın önemli bir bölümünü dışarıdan sağlamak zorunda olduğumuzda bir gerçektir. Öyleyse, bu kaynağın nerelerden ve hangi şartlarda sağlanacağı hususunda çok ciddi, yanılma payı çok düşük olan öngörüler oluşturulmalı ve buna göre stratejik planlamalar yapılmalıdır. Uygulamalarda ise asla bu planmalardan taviz verilmemelidir.

Dış kaynak bulma noktasına geldiğimizde politik zeminde sağlanacak ulusal ve küresel risk unsurlarının minimize edilmesinin önemi daha da artmaktadır. Dünya'da, Türkiye olarak akışına müdahil olamadığımız ABD-Çin ilişkileri, Kuzey Kore gerginliği, Brexit sonrası İngiltere ve AB'nin geleceği, AB içinde gittikçe genişleyen çatlaklar gibi pek çok sorun alanı vardır.

Bizim açımızdan ise çevremizde Doğu Akdeniz meselesi, Azerbaycan-Ermenistan savaşı, Yunanistan ile yaşanan gerginlikler, Mısır-BAE-Suudi Arabistan eksenli yaşanan sorunlar, Suriye'de, Irak'ta, Libya'da içinde olduğumuz sıcak çatışmalar gibi jeopolitik riskler tazeliğini korumaktadır. Ancak bu dönemde AB ile ilişkiler konusunda ortaya konan olumlu söylemler ve Trump sonrası ABD ilişkilerinin sakinleşeceği beklentisi pozitif gelişmelerdir. Tüm bu olaylara

karşı cumhuriyetimizin kurucusu, Mustafa Kemal Atatürk tarafından çizilen "Yurtta Barış, Dünyada Barış" ilkesi içinde kalarak ancak ülkemizin hak ve menfaatlerinden de feragat göstermeyerek, sağduyulu ve sakin kalmayı başararak, akıllıca hareket etmeliyiz.

Değerli Dostlarım;

2020 yılı bir virüsün ne denli hızlı yayıldığını gösterdiği gibi, dijital teknolojiler ile yeniliklerin de ne denli hızlı yayıldığını gösteren bir yıl olmuştur. Bizlere aniden gelebilecek şoklar ve belirsizlikler arasında dahi strateji geliştirmenin önemi ve değerini göstermiştir. Eğer karşımıza çıkacak belirsizlikler karşısında alternatifli ve hızla değişen şartlara göre esneyebilen ancak temel hedeflerinden sapmayan politikalar üretebilirsek, kriz anlarının, fırsat anları olduğunu da görebiliriz. Bu fırsatları kullanabilmemiz için doğru ve faydalı verileri toplamalı, bu verileri sağlıklı ve objektif sınırlar içinde değerlendirmeli, ortaya çıkan sonuçları eylem planlarına dönüştürmeli, bu eylem planlarına sadık kalarak uygulamalı ve uygulama sonuçları değerlendirilerek bir sonraki adımları tespit edebilir hale gelmeliyiz. Bu sistemi uygulayabildiğimiz her alanda, kritik eşikleri geçerek, olmayı hayal ettiğimiz yerlerde olabiliriz.

2021 yılında, toplumumuzun her katmanındaki anlayış, bilgi ve becerileri geliştirmeye daha çok odaklanmalıyız. Bunu gerçekleştirdiğimiz takdirde her türlü salgına, krize karşı dayanma ve başa çıkma gücümüz artacaktır.

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi olarak ise, 2021 yılına başlarken sadece bölgemizin bugünkü ihtiyaçlarını değil, karşımıza çıkabilecek, öngörülmesi zor senaryoları da konuşuyoruz. İklim değişiklikleri dolayısı ile zaman ve miktar olarak normal sınırlarını aşan yağışlar, yağış düşmeyen ayların yaratabileceği su kısıtlamaları, bölgemizin ulaşım ve lojistik alternatiflerinin geliştirilmesi, elektrik-doğalgaz-su dağıtım şebekelerimizin geliştirilmesi ve revizesi, bazı hizmet ve çalışmalarımızın dijital ortama taşınması gibi pek çok konuda alternatif projeler üzerinde çalışıyoruz. Bunları gerçekleştirmek içinde, küresel salgın nedeni ile düşebilecek gelirlerimizi de öngörerek, gerçekçi yaklaşımlar oluşturmaya çalıştık. 2021 yılında da her zaman olduğu siz değerli katılımcılarımızın desteği ile İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi olarak faaliyetlerimiz, hizmetlerimiz ve duruşumuz ile farklı olmaya, örnek olmaya devam edeceğiz.

SAHİBİ
İAOSB Yönetim Kurulu Başkanı
Hilmi UĞURTAŞ
SORUMLU MÜDÜR
Hüseyin DOĞAN
YAYIN İCRA KOMİTESİ
Hilmi UĞURTAŞ - Enver OLGUNSOY
Nedim ATILLA - Hüseyin DOĞAN

Muhabirler
Meryem Fulya YAZICIOĞLU
Bestenigar PEKER
YÖNETİM YERİ
İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi
M. Kemal Atatürk Bulv. No:42 - 35620
Çiğli / İZMİR
Tel: (0232) 376 71 76 Fax: (0232) 376 71 00
E-mail: iaosb@iaosb.org.tr
Web: www.iaosb.org.tr

BASKI:
Hürriyet Matbaası
5501 Sokak No: 6 Kat: 1 Tuna Mah. Camdibi - İzmir
Telefon: (0232) 435 69 69
Faks: (0232) 462 31 62
www.hurriyetmatbaa.com
Atatürk Organize Haber, İAOSB'nin aylık yayın organıdır. Dergide yayınlanan yazılar kaynak gösterilerek alıntı yapılabilir. Yayınlanan yazılar aksi belirtilmedikçe İAOSB'nin resmi görüşünü yansıtmaz. İmzalı yazılarda belirtilen görüşler sadece yazarlarına aittir.



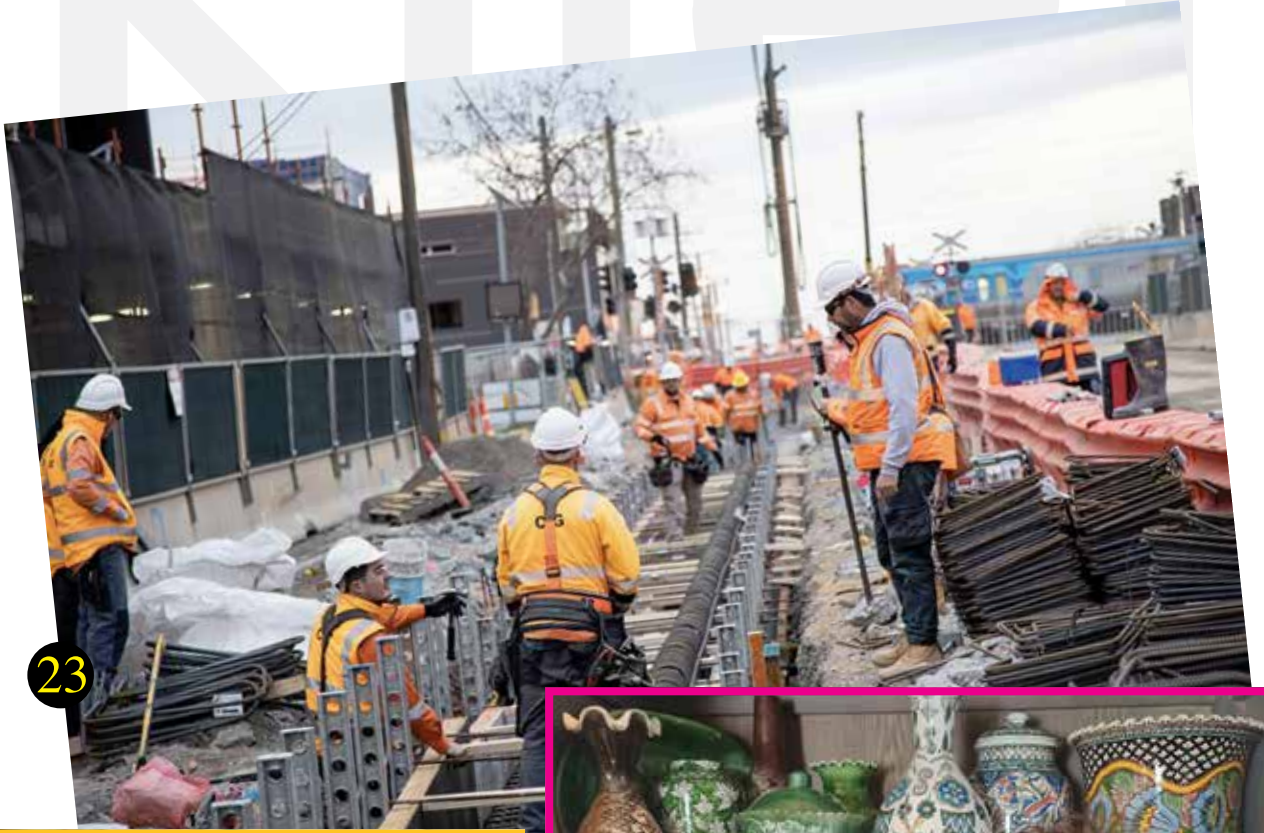
8 Kemal Baysak daima aklımızda ve gönlümüzde olacak



- 8 Kemal Baysak daima aklımızda ve gönlümüzde olacak
- 10 Çıraftan, kalpleri fetheden duayen sanayiciye...
- 16 Kemal abi
- 18 Ekonomik göstergeler
- 22 2021 enflasyon beklentisi: % 9,4
- 23 2021 Yılı Yatırım Programı yayımlandı
- 24 Ekonomideki gelişmeler nasıl yorumlandı?
- 28 Sektörde 45 yıllık gurur: Esen Plastik



- 38 Borçlar Kanunu 76. madde uyarınca Geçici Ödeme Talebi
- 40 Pandeminin kahramanlarından: Eczacılar
- 44 WhatsApp'ı bırak, Palantir'e bak
- 48 İsteklerini uhdeye dönüştürmeyen şair: Engin Bel
- 53 Yaşam boyu girişimci: Gülten Taner
- 60 Anti aging ya da yaşlanmayı geciktirmek
- 64 Kuraklık kapımızda
- 67 Yeşil Mutabakat'a hazır mıyız?
- 68 Sınırsız ışıklı bir kent: Stockholm
- 72 Yeni Urla Mutfak'ından seçkiler
- 75 Basında İAOSB



23



53



40



48



64



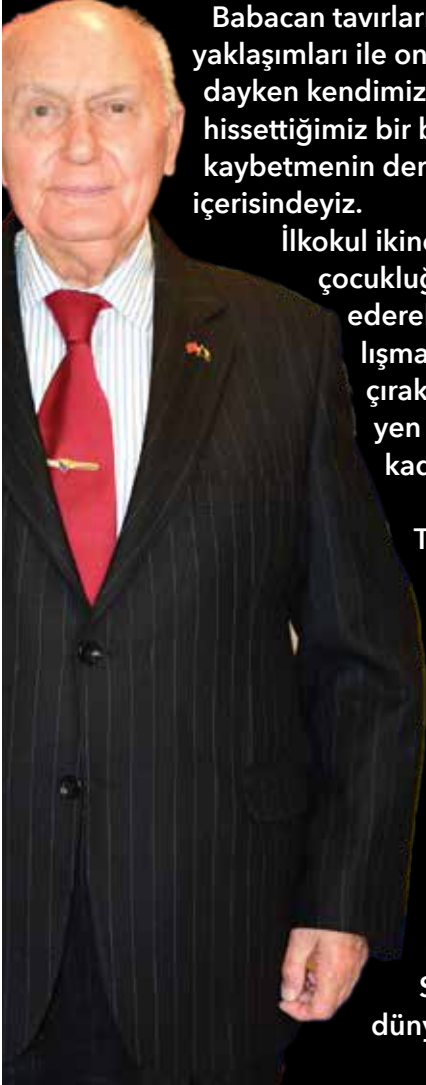
68

İAOSB Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş, Geçmiş Dönem İdare Komitesi Başkanı Baysak'ın ardından yazdı:

“Daima aklımızda ve gönlümüzde olacaksın”

Bu yazıyı bizim için çok değerli bir insan olan Sayın Kemal Baysak'ı: “Kemal Abimizi” sonsuzluğa uğurlamak için yazmaktan son derece üzgünüm...

O, mütevazı kişiliği içinde olağanüstü bir gayret ve çalışma ile örülen örnek bir hayat yaşadı...



Babacan tavırları ve insani yaklaşımları ile onun yanındayken kendimizi evladı gibi hissettiğimiz bir büyüğümüzü kaybetmenin derin üzüntüsü içerisindeyiz.

İlkokul ikinci sınıfta çocukluğunu terk ederek başlayan çalışma yaşamı, onu çiraklıktan duayen sanayiciliğe kadar taşıdı.

1954 yılı Temmuz ayında kurdukları işyeri, yıllar içinde Türkiye'ye mal olan bir marka haline geldi. Çalışmak, üretmek onun kanında vardı. Sahip olduğu dünya görüşü ve

vizyon Türkiye sanayisine bazı ilkleri kazandırmasının yolunu açtı.

Kemal Abimiz, iş hayatına karşı duyduğu bu büyük aşk kadar sosyal hayatına da büyük bir enerji aktarmayı başarabilen ender insanlardan biridir. Siyasi hayat, odalar, dernekler kısaca tüm sivil toplum hayatına elinden gelen azami katkıyı vermiştir. Bulunduğu yerlere değer katmış; çevresinde daima birleştirici, uzlaştırıcı, önder bir kişilik olmuştur. Bölgemizin de bugünlere gelmesinde hem İdare Komitesi Başkanı, Başkan Vekili ve Üyesi olarak, hem de bir sanayici ve duayen bir abimiz olarak değerli katkıları vardır. Ayrıca Bosna Hersek üzerinden verdiği olağanüstü insani mücadelesi onu Balkanlar'da bir abide haline getirmiştir. Kemal Abi gibi insanların kaybı yakınları ve sevenleri için olduğu kadar İzmir ve ülkemiz için de büyük bir kayıptır.

Ancak onun bize geride bıraktığı örnek tavır ve davranışlar, anılarımızda daima bizimle olacaktır.

Bizler onun gibi bir insanı tanıma, onunla bazı şeyleri paylaşma şansına eriştik. Bundan sonraki görevimiz de onun bu güzel özelliklerini ve başardıklarını anlatmak ve adını yaşatmak olacaktır.

Buradan bir kez daha Kemal Abimize Allaha rahmet, yakınlarına ve sevenlerine sabır ve başsağlığı diliyoruz.

Kemal Abi, seni tanıdığımız için çok mutluyuz, daima aklımızda ve gönlümüzde olacaksın. Işıklar içinde uyu...



Kemal Baysak'ı sonsuzluğa uğurladık



İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi (İAOSB) Geçmiş Dönem İdare Komitesi Başkanlarından Kemal Baysak, 8 Ocak 2021 günü 88 yaşında hayata veda etti. Duayen sanayici, Terbay Şirketler Grubu şirketleri kurucu ortağı ve onursal başkanı Baysak, İAOSB Atatürk Meydanı'nda 11 Ocak günü düzenlenen törenle son yolculuğuna uğurlandı.

Törende konuşan İAOSB Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş, Bölge'ye katkılarından dolayı minnettar oldukları Baysak'ın sanayici kimliği ve hayırseverliğiyle herkese örnek bir yapıya sahip olduğunu anlattı. Törende söz alan ortağı Cemal Tercan da Baysak'ı kaybetmenin derin üzüntüsü içerisinde olduklarını ifade ederek, yerinin doldurulamayacağını söyledi.



Çıraftan, kalpleri fetheden duayen sanayiciye...

Çocukluğunu ilkokul ikinci sınıfta bırakıp, mesai zili çalarak çırağılığa başlayan; ustabaşı olduğu atölyeyi 'ahde vefa' diyerek bırakıp daha az maaşla öğretmeninin yanında çalışan, atölyesinde iki çividen başka bir şey yokken, aldığı işi yapmak için yardım istediği 'öğretmeninden' 'hayır' cevabını alınca ayrıldığı iş yerinin sahibinden destek alan, o destekle bugün Türkiye sanayine adını yazdıran, duayen sanayici Ahmet Kemal Baysak'ın konuşuyuz bu ay.

Mütevazı kişiliği babacan tavrı ile bir araya gelince, yanındaki herkes önce evladı oluyor Baysak'ın. Bir baba gibi ekonomiyi de düşünüyor, ev içindeki sorunları da komşularla ilişkileri de... Bu nedenle olsa gerek, Türkiye sanayine ilkleri kazandıran duayen bir sanayici olmanın yanı sıra, Bosna Hersek Fahri Başkonsolosluğu görevini yürüten Baysak, 1994-1999 yılları arasında Karşıyaka Belediye Başkanlığı da yapar.

61 yıl önce ortağı Cemal Tercan ile birlikte

kurduğu, soyadlarının ilk hecelerinden oluşan Terbay markası ile makine, inşaat ve otomotiv sanayine yönelik üretimlere imza atan, aynı zamanda firmanın Yönetim Kurulu Başkanı olan Ahmet Kemal Baysak, masal tadında geçen sohbetine 1940'larla başlıyor...

Çocukluktan idealist

"Babam Abdullah Baysak, askerlikten sivil memurluğa geçmiş. Yemen cephesinde, Mekke ve Medine'de, Süveyş Kanalı'nda İngilizlerle savaşmış. Oradan Bağdat cephesine geçmiş. Savaşların ardından askerlikten ayrılıp





Meryem Fulya YAZICIOĞLU

Mütevazı kişiliği babacan tavrı ile bir araya gelince, yanındaki herkes önce evladı oluyor Baysak'ın. Bir baba gibi ekonomiyi de düşünüyor, ev içindeki sorunları da komşularla ilişkileri de...

maliye memuru olan babam, beni ve benden iki yaş küçük olan kardeşim Salih'i Bostanlı'da oturduğumuz için Bostanlı İlkokulu'na yazdırdı. Yalnızca üçüncü sınıfa kadar olan Bostanlı İlkokulu'nun ardından 4'üncü ve 5'inci sınıfa okumak için Karşıyaka'daki Cumhuriyet İlkokulu'na gittik. Bostanlı Camii'nin yanından kalkan atlı tramvaylarla Karşıyaka'ya gider, ders çıkışı evimize geri dönerdik."

İlkokul ikinci sınıfa kadar çocukluğunun hakkını verebilen Kemal Baysak'ın gözleri, sabahtan öğlene kadar arkadaşları ile Bostanlı'daki deniz, havuz ve sandal eğlencelerini anlatırken parlıyor. "O zaman Bostanlı'da denize giriyorduk, Bostanlı'nın her yanı bahçe... Karşıyaka Stadyumu'na giren yolun karşısında kadınlar banyosu, Bostanlı tarafında KSK Yönetim binasının olduğu yerin karşısında ise erkekler banyosu vardı. İkisi arasında 50 metre dediğimiz deniz içerisine L şeklinde çevrilmiş bir havuz vardı. Orada çok eğlenceli yarışlar yapılırdı."

Çalışmak kanında vardı ne de olsa, ne kadar çocuk olmanın verdiği 'oyun ve eğlence' fikri zihninde hüküm sürse de en nihayetinde memur ve idealist bir ailenin çocuğuydu. Paranın nasıl zor kazanıldığını bilmeli,

elinden gelen işlerle harçlığını çıkartarak hayata hazırlanmalıydı. Hazırlandı da...

"Sabahtan balıktan dönen balıkçıların paragatlarını ellerdik. Uzun bir sicime yüzlerce oltanın misinalarla bağlandığı siste-

me paragat deniyordu. O sicimde belirli aralıklarda misinalarla bağlı oltalar vardı. Onlara "elleme" derler. Onun bir selesi vardı. Mantarlara iğneleri takardık, akşam balıkçılar denize çıkacağı zaman o iğneleri çıkartır, ucuna yem takardı.

Bir paragatı ellemeye 25 kuruş verirdiler. Harçlığımızı çıkarttıktan sonra günümüz yüzmekle

ve kayıklarda geçerdi. Bir de Bostanlı Deresi'nin orada (Ahırkuyu Deresi-Karşıyaka Devlet Hastanesi civarı) iki tekerlekli arabalar vardı. Devrilen tipteki bu arabalar, dereden kum alırlardı. O arabalara kürekle kum yükler, para karşılığı patlıcan, biber, domates ekili bahçeleri sulardık."



Çalışma hayatına ilk adım

İlkokul üçüncü sınıfa kadar yarı para kazanma, yarı eğlence dolu bu yılların ardından, Baysak için hayat bir basamak daha ciddileşir. 3'üncü sınıfın yaz tatilinde bir sanayicinin yanında çırak olarak işe başlayan Baysak, sanayiye adanan 73 yıllık yolculuğunu aktarmaya devam ediyor:

"İlkokul üçüncü sınıfın yazında babam beni, iki yıl sonra da kardeşimi, Mahmut Nabi Uzman adında bir sanayici arkadaşının yanına çırak olarak verdi. Orada çalışmak benim için büyük şanstı çünkü, çalıştığımız atölyede dökümhane de, torna-tesviye, çelik konstrüksiyon, demir işleri bölümü de vardı. Tüm bu bölümlerin her atölyede olması, özellikle o dönemde imkansızdı.

Burada metalin nasıl eridiğini, kalıplara nasıl döküldüğünü, yapılacak ürünün nasıl kalıplanacağını, torna-tesviyeyi, elektrik ve oksijen kaynağını, çelik konstrüksiyonun nasıl yapılacağını gördük. Orada mesleği öğrenmeye başladık, hoşumuza da gitti.

Zaten kardeşimle metal işlerine merakımız da vardı. Öyle ki elimize teneke makası, lehim, havya, nişadır, pürmüz, kalayı alıp, küçük

tenekeden sandallar yapıyorduk. Henüz 9-10 yaşlarındaydık. O sandalların içine her tarafı kapalı eliptik bir hazne yapıyorduk, ucuna da bir boru ekleyip, altına mum yakıyorduk. Su, o borudan hazneye giriyor, ısınınca genişlererek dışarı atılıyordu. O zaman da bizim sandal ileriye gidiyordu. Bunu küçük göletler ve su kaynaklarında yüzdürürdük, bizim yaşımızdaki arkadaşlar hayretle bakardı, 'nasıl yaptınız, nereden gördünüz' diye."

Zanaat aşkı Mithatpaşa'da yoğunlaştı

İçinde var olan zanaatkarlık, babasının yönlendirmesi ile yepyeni bir boyuta ulaşır. Babası Abdullah Bey'in o zamanki adıyla İzmir

Mithatpaşa Erkek Sanat Enstitüsü'ne kaydını yaptırdığı Ahmet Kemal Baysak, her sabah 06:45'te Bostanlı'dan çıkar, 07:45'te 3 bin öğrencinin aynı anda eğitim-öğretim gördüğü İzmir Mithatpaşa Erkek Sanat Enstitüsü'nde 'demircilik' bölümüne gider. Çıraklık döneminde

kalbinde yatan mesleği seçmiştir aslında. Torna-tesviye bölümüne başka bir ilgisi vardır var olmasına ama söz konusu bölüme 50 kişilik kontenjan, 150 başvuru vardır. Devamını

Baysak'ın keyifli aktarımıyla dinleyelim:

"Ben demircilik bölümünden mezun oldum. Bugün bölümün adını modernize ettiler, artık 'metal işleri' deniliyor. Arzuladığım torna-tesviye bölümüydü. Büyük

Baysak'ın metal işlerine merakı vardı. Mithatpaşa Erkek Sanat Enstitüsü'ne kaydı yapıldığında torna-tesviye bölümünde okumak istemesine rağmen kurada boş çekince demircilik bölümünde eğitim aldı.



talep vardı bu bölüme. 50 öğrenci alınacaktı, 150 kişi başvurmıştı. Kura çekiliyordu. Ben kurada boş çekince demircilik bölümünde eğitim almaya başladım. Mithatpaşa'da okurken çıraklığa devam ettim.

Üçüncü sınıfta kimya dersi yüzünden bir yıl kaldım. Bu süre zarfında Turyağ fabrikasında işe başlayarak ilk defa sosyal sigortalı oldum. 1 yıl sonra kimya dersini vererek 1951'de mezun oldum.

Turyağ'da pamukhanede çalışıyordum. Kimya dersini verip okuldan mezun olunca kendi iş yerimi açmak istedim ama hiç sermayem yoktu. İsfendiyar Anılmış'a ait, İzmir'in önde gelen demir atölyesinde çalıştım. İsfendiyar ustanın işleri azalınca, Hayri Türkeli'nin Gazi Bulvarı'ndaki atölyesinde işe başladım. Orada kısa sürede ustabaşı oldum. Hayri beyin esas mesleği ökçecilikti. Metal işleriyle ilgili bir atölyeleri de vardı. Burada traktörler için römork yapıyordu. Ben orada işe başlayınca, işi ilerleterek 4 tekerlekli römork üretmeye başladık."

Hayatın akışını değiştiren teklif

Bir gün, Ahmet Kemal Baysak'ın bu denli sevdiği ve sevildiği, iyi bir konumda iyi bir maaşla çalışmasını sürdürdüğü Hayri ustanın atölyesine birisi girer kapıdan içeri ve her şey değişir...

"Kapı açıldı, İzmir Mithatpaşa Erkek Sanat Enstitüsü'nden bir öğretmenim çalıştığım yere geldi. 'Atölye açtım, askere gidiyorum, kimsem yok, benim atölyemde çalışmanı, bana destek olmanı istiyorum' dedi. Çalıştığım yerden çok memnundum, konumum, ilişkilerim çok iyiydi. İkilemde kaldım, öğretmenim yeni işyeri açmış, makine-tezgahı yok denecek kadar azdı, ama ne olursa olsun, bunu benden isteyen, bizleri bugünlere ge-

Mithatpaşa'dan okul arkadaşı Cemal Tercan ile atölye açan Baysak'ın aldığı işi yapacak kadar ekipmanı yoktur. Eski ustası atölyesinin anahtarını uzatır, "Akşamdan sabaha sizindir" der. Bir dev böyle doğar...

tiren öğretmenlerimden biriydi. Birkaç gün düşündükten sonra kararımı verdim, Hayri beye, 'Hayri abi ben buradan çok memnunum. Ancak öğretmenim askere gideceği için açtığı atölyesinde beni çalışmaya davet etti. Belki buradan

aldığım haftalığı dahi alamayacağım orada' dedim ve 1 ay sonra ayrıldım. Ama bağımızı hiç koparmadık."

Öğretmeni askere gider, Ahmet Kemal Baysak bu süreçte canla başla 'ahde vefa' örneği sergileyerek var gücüyle çalışır. Çoğu zaman evine gitmek yerine geceleri yan dükkandaki marangozun talaşları üzerinde uyur, sabahın ilk ışıklarıyla geçer makinelerin başına. O dönemde okul arkadaşı Cemal Tercan, İstanbul'da gazetecilik bölümünü bitirerek İzmir'e döner. Bir yandan Motor-Makine-Tekniker Okulu'nda okurken, boş vakitlerinde Ahmet Kemal Baysak'ın yanında çalışarak geçirir.

İki arkadaş kendi atölyelerini açmayı kafalarına koyarlar. Askerden dönen öğretmenleri ile yollarını ayırarak Kahramanlar'da 12 metrekarelik bir dükkânı kiralarlar kiralamasına da dükkânlarında kıyafetlerini asacak iki çividen başka bir aletleri yoktur. İş hayatından tanıdıkları Şaban usta ve Salih usta, 'inşaatlarımızın demir işini siz yapın' der. Baysak ve Tercan kabul eder, lakin işi yapacak ekipmanları olmadığı için kara kara düşünmeye başlarlar. Derken bir zamanlar destek oldukları öğretmenleri gelir akıllarına. 'Geceleri atölyeni kullanabilir miyiz' derler, 'malzemelerimiz, harcadığımız elektrik karışır, bu iş olmaz' yanıtını alınca, soluğu ve-fakar Hayri Usta'nın yanında alırlar. Baysak'ın sözü bitmeden Hayri usta atölyenin anahtarlarını uzatır ve, 'Atölye, gece 7'den sabah 7'ye kadar sizindir' der.

İşte böyle başlar bir devin doğuşu...

1954'ten günümüze...

1954 senesi Temmuz ayının başında kurdukları işyerlerini bugün Türkiye'ye mal olmuş bir marka altında sürdürmeye devam eden Baysak, yaşadığı süreci aktarmaya devam ediyor:

"Kazandığımız parayla kendimize takım almaya başladık. Mevcut işe yenileri eklendi. Soma'da Mithatpaşa'dan arkadaşım olan Nihat Zengel'in vasıtasıyla, termik santral işini yapan Çetindağ İnşaat firmasına iş yapmaya başladık. İzmir'deki makine ve tezgahları taşıyamayacağımız için Soma'da da yeni bir atölye kurduk. 1,5 yıl içerisinde çalışan sayımız 26'ya ulaştı. Kahramanlar'da dere kenarındaki atölyeyi bırakıp Basmane civarında 3 yer kiraladık ve çalışmaya devam ettik. İzmir'de Rahmetli Melih Pekel ve Affan Karaca gibi iyi mimarların işini almaya başladık.

Demir-çelik konstrüksiyondan sonra makine imalatı işine girdik, torna işleri için torna aldık. Kapılar'da 3 yerdeyken Kahramanlar'da 160 metrekairelik bir yer daha aldık. 1965 yılına geldiğimizde 1. Sanayi Sitesi'nde yer yaptık. İşlerimiz arttı. Bu çalışmalarımız sürerken, Alp Türksoy adında bir yüksek mimarla tanıştık. Türksoy, bize Tünteks diye bir fabrikanın işini verdi. Çalışmamızı beğendi. Fabrika binalarının işlerini verdi. Biz bu işlerin ardından inşaat işine de girdik. İnşaat makineleri imalatına da başladık. Bugün kepçeli, kepçesiz betonyer,

vibratör, beton masterları üretiyoruz. Çelik konstrüksiyon işimiz devam ediyor.

1970'lerin başına geldiğimizde sanayi sitesine toplam 1345 metrekairelik bir yerde

çalışmaya başladık. Daha sonra Bornova'da Ankara yolu üzerinde 2 bin 700 metrekairelik bir yer aldık. Onu büyüttük, derken 103 bin metrekairelik bir yerimiz oldu orada. 1971'de bugün hala çalışmaya devam eden fabrikamızı inşa ettik. Söke'de Söktaş Fabrikası'nın işini yaptık. İlkokul, ortaokul, lise inşaatları yaptık. Makine imalat sanayi ve otomotiv ve iş makineleri sanayine parça üretimine girdik. Traktör fabrikaların traktörlerine parça üretimi imalatına girdik. Gövde ile ilgili, şase aksamaları gibi unsurları içeren üretimler yapıyoruz. Diğer yandan inşaat işlerimiz devam ediyor. İnşaat firmamızın merkezi İAOSB'de bulunuyor."

İş hayatı yolculuğu ikinci kuşakla sürüyor

Duayen sanayici, su gibi akıp giden sohbetin ardından geldikleri noktayı şöyle özetliyor:

"Bugün makine ve parça üretiminde 300 arkadaşımızla birlikte çalışıyoruz. İnşaat firmamızda idari ve teknik bölümlerden oluşan çekirdek kadromuz ise 30 kişiden oluşuyor. Ancak inşaat firmamız aldığı işlerde taşeron firmalarla işbirliği yapıyor. Şu anda; Adana'da Sönmez Holding'e çimento fabrikası inşa ediyoruz. İskenderun Demir-Çelik Fabrikası'nın filtrelerini yeniliyoruz. Kars Çimento Fabrikası'na iş yapıyoruz, Eskişehir'de termik santralin inşaatlarını yapıyoruz, Konya'da şeker fabrikasının işini yürütüyoruz. O iş yerlerinde çalışanları da dikkate alırsak rakam değişkenlik gösterebilir elbette, ortalama 1500-2000 kişi ile çalışıyoruz.

Makine imalat sanayi ve çelik konstrüksiyonda üretimimizin yüzde 80'ini ihraç ediyoruz. Dünyanın önde gelen 8 firmasına üretim yapıyoruz. Eniştemiz Cemal Tercan ile başladığımız iş hayatımızdaki yolcuğumuz şimdi evlatlarımızla devam ediyor. Bugün işlerimizi ikinci kuşak sanayici evlatlarımız başarıyla sürdürüyor. Sanayi yolculuğunun daha başındayız, önümüzde aşmamız gereken daha çok uzun yol var."

(2015 yılında İAOSB Haber Dergisi'nde yayınlanan röportajdır.)



ENDÜSTRİYEL RADYANT ISITMA

**%50'ye VARAN
TASARRUF!**



MERKEZ FABRIKA

+90 850 532 91 53 - 0 212 423 30 44

info@daygas.com.tr

Koza Mah. 1641 Sok.
NO: 6-8 Esenyurt / İSTANBUL



GLOBAL MÜHENDİSLİK
DOĞALGAZ ISITMA VE SOĞUTMA SİSTEMLERİ

EGE BÖLGE BAYİİ

+90 507 472 30 00 - 0 232 999 22 25

info@izmirradyant.com

Mansurluoğlu Mah. 262 Sk. No:6/B
Özkanlar BAYRAKLI/İZMİR



Enver
OLGUNSOY

KEMAL ABİ

3 vasıta ile okula mı gidilir? Giden genç o okulu sever mi? Yanıt, Baysak'tan geliyor; 3 vasıta ile gitmek, ilkokuldan sonra bir öğrenci için nasıl olabilir? "O okulu sevmesi, hocalarını sevmesi, yaptığı işten keyif alması lazım. Demek ki biz o okulumuzu sevmişiz. Bizi 3 vasıta ile gitmek, 3 vasıta ile gelmek hiç sıkmamış. Hocalarımız iyiydi. Okulumuz heybetiyle etkileyiciydi.

Ben Kemal "abimi" Ege Bölgesi Sanayi Odası'na (EBSO) Meclis Üyesi olduğum zaman ilk kez tanıdım. Ama asıl

daha yakından tanımam, hafızasına ve insanlığına hayran olmam, kendisi ve Cemal Tercan beyefendi ile birlikte yaptığım efsanevi söyleşi sırasında gerçekleşti. İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgemizin sponsorluğunda yayımlanan "Mithatpaşalılar" sözlü tarih kitabı çalışmalarım sırasında oldu bu söyleşi. Yaklaşık 3 saat süren bu söyleşide, Mithatpaşa Sanat Okulu'ndaki eğitimleri sırasında olan olayları, yaşanmışlıkları anlatırken 1940'lı yıllardaki olayları gün, ay, yıl hatta saat olarak ifade etmeleri, hafızalarına hayran olmamı sağladı. Öyle ki, biri bırakıyor diğeri alıyordu sözü, adeta birbirlerini tamamlıyorlardı. "İnsanlığını" dersiniz ona hayran olmam da İAOSB'de fabrikasındaki "Bosna Müzesi"ni gezerken söyledikleri ve bir Balkanlar seyahatim sırasında gördüklerim, varını yoğunu insanlara adamasına şahit olmam sonucudur. Kendini bir davaya bu kadar adayan insan zor bulunur.

Tabii ki Karşıyaka sevdası da efsanevidir Sn. Baysak'ın. Ne mutlu ki böylesi sevdiği bir ilçeye Belediye Başkanlığı da yapmıştır. Bu öyle her kula nasip olmaz. Karşıyaka'da geçen çocukluk ve gençlik yıllarını, o zamanlar Deniz Bostanlısı denilen Bostanlı'yı anlatırken, o günleri tekrar yaşıyormuş gibi olur, gözleri parlar. Bir bölümün bataklık olduğunu söylediği Bostanlı'dan söz eder. Bostanlı-Karşıyaka atlı tramvayını, hatta harçlığını harcamak için o tramvayın arkasından

koşmasını ve ancak 3 vasıta ile değiştirerek Mithatpaşa'ya, okuluna varabilmesini çocuksu bir sevinçle anlatıverir hemen.

Şimdinin gençleri için ne kadar zor değil mi? 3 vasıta ile okula mı gidilir? Giden genç o okulu sever mi? Peki sevmediğiniz işte başarı gelir mi? Yanıt, Baysak'tan geliyor; 3 vasıta ile gitmek, ilkokuldan sonra bir öğrenci için nasıl olabilir? "O okulu sevmesi, hocalarını sevmesi, yaptığı işten keyif alması lazım. Demek ki biz o okulumuzu sevmişiz. Bizi 3 vasıta ile gitmek, 3 vasıta ile gelmek hiç sıkmamış. Hocalarımız iyiydi. Okulumuz heybetiyle etkileyiciydi. Okulu karşıma aldığımda sağ tarafta demirhane, sol tarafta torna tesviye, döküm atölyesi vardı. Orta binada dersaneler vardı. Karşı tarafta şimdi park olan bölüm ise okulun bahçesiydi. Yanında da Motor Atölyesi vardı. Rıhtım duvarı vardı. Denizin dalgaları o duvara çarpardı. Hamidiye Camii de okulun bahçesindeydi."

Baysak'ın devam ettiği yıllarda okul mevcudu 2 bin 500'e dayanmıştı. Bir yıl sonra okul mevcudu 3 bin olup da dersaneler yetersiz kalınca birinci sınıflar teorik dersleri Işık Lisesi'nde almaya başladı. Baysak'ın döneminde Bergama, Ödemiş gibi sanat enstitüsü olmayan yerlerden gelen öğrenciler yatılı okurken, 1951-52'de Yenişehir Motor Meslek Lisesi'nin açılması ile Mithatpaşa'da aynı bölümdeki öğrenciler de oraya gönderildi. Böylece öğrenciler biraz da olsa rahatladı. Genç Baysak, okul yıllarında 3 yaz üst üste gittiği çıraklığın faydasını görür. Hatta öyle ki atölye öğretmenleri ondan "4'üncü sınıf öğrencisinin pratik ve görgü bilgisine sahipsindir" diye övgüyle



bahseder.

Bu sevgidir ki Kemal abim, tam bir mesleki ve teknik eğitim tutkunu idi ben tanıdığımda. Hatta o yıllarda EBSO Teknik Eğitim Komitesi'nde birlikte çalışma fırsatı buldum bu büyük insanla. Kendi sözcükleri ile ülkenin mesleki teknik eğitimini nasıl değerlendirdiğini de sunmak isterim. Bu günün tartışma konusudur. "Meslek liseleri ihmal mi ediliyor?" diye. Ben şu an bu durumu gerilik olarak kabul etmiyorum. Avrupa'da da bir okulda, günün çağdaş modern makinelerini alamazsınız. Bir lazer kesim 900 bin - 1 milyon lira, alamazsınız. Okulda temel bilgileri verirsiniz. Çağın ve günün gereği kullanılan makine ve tezgahlar piyasadaki işyerlerinde, fabrikalarda, atölyelerde vardır. Öğrenciler de gelir burada pratik yapar. Devlet de bunu gördüğü için dual sisteme geçti. Nedir dual sistem? İki gün okulda teori okuyorlar, 3 gün okulda pratik yapıyorlar. Ünlü tezgahlarda temel bilgileri, teoriyi veriyorsunuz. Pratiği de iş hayatında yapılan çalışmalarda veriyorsunuz. Öğrenci iş hayatını tanıma, öğrenme fırsatı buluyor. Okul yıllarında güreş takımında sivrilen Kemal Baysak, yeri geldiğinde beden eğitimi hocasının talimatıyla atletizm takımında da koşucu oldu. Mithatpaşa Erkek Sanat Enstitüsü, Bornova Ziraat Lisesi, Ticaret,

Atatürk, Namık Kemal, Karşıyaka olmak üzere 6 liseden 8'er kişi olmak üzere 48 atletin koştuğu bir yarışta güreşçi Baysak, 6'ncı olmayı başardı. Sözü yine Kemal abime bırakarak, okul yıllarını, anlata anlata bitiremediği Mithatpaşa'sını kendi dilinden dinleyelim diyorum: "Hem spor vardı, hem iyi meslek öğretiyorlardı. Hocalarımız arkadaş gibiydi. Bazı derslere hazırlıklı olmuyorduk. Hoca 'sözlü yapacağım, yazılı yapacağım' derdi. Benim sınıf arkadaşım Cemal Tercan'ın matematiği çok iyiydi. Türkçe ve edebiyat da öyleydi. Duvar gazetesi çıkartırdı. Hocalarımız yazılı veya sözlü yapacağı zaman hemen Cemal'den yardım isterdik. 'Aman Cemal'ciğim, dersi kaynatabildiğin kadar kaynat' derdik. Hoca edebiyatçıysa, Cemal bir şiir konusunda söyleşi açardı. Yeter ki ders kaynasın. Hoca da 10 kişiyi sözlüye kaldıracığına, 2 bileni kaldırsın diye düşünürdük. Cemal Tercan, Mithatpaşa'nın kontrolünü elinde tutan ender bir kişiydi. Mezuniyetle beraber İzmir'de motor tekniker okulunun kurulması, yedek subaylık hakkı, erkek sanat enstitüsünün kurulması, yeni eğitim kanunlarının çıkarılması Tercan'ın işiydi."

İşte böyle "adam gibi adam" birini kaybettik. Asla unutulmaz "Kemal abi" ve yaptıkları.

İşıklar içinde uyusun sonsuza kadar...

Merkez Bankası faizi sabit tuttu

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) politika faizini değiştirmede. Para Politikası Kurulu'nun (PPK) yılın ilk faiz kararı için yaptığı toplantıda, bir hafta vadeli repo ihale faiz oranı olan politika faizi yüzde 17'de sabit tutuldu. Kasım ayında yapılan toplantıda politika faizi 4,75 puanlık artışla yüzde 15'e yükseltilmişti. Aralık ayında yapılan yılın son toplantısında ise politika faizi 2 baz puan artırılarak yüzde 17 olmuştu. Karara ilişkin olarak yapılan açıklamada, iktisadi faaliyetin güçlü bir seyir izlediği belirtildi.



S&P Türkiye'nin notunu teyit etti

Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu S&P Global Ratings, Türkiye'nin yabancı para cinsinden uzun vadeli kredi notunu yatırım yapılabilir seviyenin dört kademe altında "B+" olarak teyit etti. Yerel para birimi cinsinden kredi notunun ise "BB-" olarak teyit edildiği bildirildi. Ayrıca kurum, not görünümünü değiştirmeyerek "durağan"da bırakırken, yeni tip koronavirüs (Kovid-19) salgınına rağmen Türkiye ekonomisinin 2020'de kredi teşvikinin etkisiyle yüzde 0,9 büyüdüğü tahmin edildiği belirtildi.



Sanayi üretiminde kapasite kullanımı düştü

İmalat sanayinde kapasite kullanım oranı, Ocak ayında yüzde 75,4'e geriledi. Bir önceki ayda bu oran yüzde 75,6 seviyesindeydi. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın Ocak ayında imalat sanayinde faaliyet gösteren 1717 işyeri tarafından yanıtlanan İktisadi Yönelim Anketi verileri toplulaştırılarak değerlendirildi. Mevsimsel etkilerden arındırılmış kapasite kullanım oranı (KKO-MA) bir önceki aya göre 0,2 puan artarak yüzde 75,6 seviyesinde gerçekleşti. Kapasite kullanımı; yatırım mallarında yüzde 74,6, ara mallarda yüzde 77,8, tüketim mallarında yüzde 71,1 oldu.



İmalat PMI Aralık'ta 50,8 puana geriledi

Türkiye'de imalat sanayi PMI endeksi, 2020 yılı Aralık ayında 50,8'e geriledi. Veri, bir önceki ay 51,4 düzeyindeydi. PMI, salgın kaynaklı daralmanın ardından Haziran'da başlayan toparlanma döneminin en düşük düzeyinde gerçekleşti. İmalat sanayinin kaydettiği performansı sergilemek amacıyla İstanbul Sanayi Odası'nın hazırladığı Türkiye İmalat Satın Alma Yöneticileri Endeksi (PMI) faaliyet koşullarındaki iyileşmenin sürdüğüne işaret etse de, salgına karşı yapılan kısıtlamalar üretim ve yeni siparişlerde yavaşlamalara yol açtı.



Yatırımlar için çerçeve yeniden çizilecek

Özel sektör yatırımlarında izin ve rapor süreçlerinin merkezileştirilmesi, tek durak ofis haline getirilmesi ve kamu-yatırımcı uzlaşmazlıklarının ombudsmanlıkla çözülmesini içeren bir "Yatırım Kanunu" hazırlanması tekrar gündemde. Sadece sanayi değil, hizmet ve altyapı sektöründeki yatırımları da kapsamı öngörülen düzenlemede, mevcut yatırım mevzuatındaki hükümlerin büyük kısmı korunmakla birlikte yerel yönetimlerin yatırımla ilgili görev ve yetkileri net olarak tanımlanacak ve usul haline getirilerek bu alan dışında müdahale engellenecek.



Net doğrudan yatırım girişi ilk kez eksiye

Türkiye'ye son yıllarda yabancı doğrudan sermaye girişleri azalırken, 2020'de bir ilk gerçekleşti ve gayrimenkul hariç net doğrudan yatırım girişi tarihte ilk kez eksi



seviyeye geriledi. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) verilerine göre, 2020'nin Ocak-Kasım döneminde gayrimenkul

hariç net doğrudan sermaye girişi eksi 424 milyon dolar oldu. Daha doğru bir ifadeyle, 2020'nin ilk 11 ayında gayrimenkul hariç Türkiye'den 424 milyon dolarlık net doğrudan yatırım çıkışı yaşandı. 1984 yılından bu yana böyle bir durum görülmedi.

3 yılda 193,5 milyarlık kredi yapılandırması

Türkiye Bankalar Birliği'ne üye bankalar, Finansal Yeniden Yapılandırma Çerçeve Anlaşması kapsamında 2020 yılı Kasım ayında 4,3 milyar liralık krediyi yapılandırdı. Çerçeve Anlaşmaları'nı imzalayan alakalı kuruluşlar tarafından iletilen verilere göre, Türkiye Bankalar Birliği'ne üye bankaların Eylül 2020 dönemi bilanço verileri, yeniden yapılandırılan ya da yeni bir itfa planına bağlanan kredilerin toplam tutarının 193,5 milyar lira olduğunu gösterdi. Bu rakama bankaların kendi inisiyatifleriyle yapılandırdıkları krediler dahil değil.



30 alışveriş merkezi bankalara geçiyor

Sayıları 440'a, kiralanabilir alanı ise 13,1 milyon metrekareye yaklaşan alışveriş merkezleri (AVM), bankalara devir tehlikesi ile karşı karşıya. Bünyelerinde bulunan markalara kira desteği



kapsamında 6,5 milyar TL'lik destek veren AVM'ler, artan kurun da etkisi ile borçlarını

ödeyemez duruma geldi. 15 milyar dolarlık borç bulunan sektörde 30'a yakın AVM'nin bankalara devir riski ile karşı karşıya olduğu belirtildi. 1 milyona yaklaşan istihdam sağlayan sektörün ayakta kalabilmesi için borçlarında 1 yıl faizsiz öteleme ve TL'ye dönüş desteği istendi.

Emtia 2021'e yükseliş modunda girdi

Emtia piyasaları Mart ve Nisan ayında tetiklenen düşüşlere rağmen 2020'yi yükselişlerle kapattı. Değerli metaller için 'gösterişli' geçen 2020'nin ikinci yarısında enerji fiyatları U dönüşü yaptı, tarımsal emtia uçuşa geçti ve endüstriyel metallerin hemen hepsinde sıçrama gerçekleşti. Virüsle mücadele için aşılarda yaygınlaştırılması ve trilyonlarca dolarlık mali desteğin 2021'de de yatırım ve harcamaları artırması bekleniyor. Hükümet ve merkez bankalarının sağladığı yüksek likidite ve teşviklerle yükselişler boğa piyasasına dönüşebilir.



Küresel gıda fiyatları son 3 yılın zirvesinde

FAO Gıda Fiyat Endeksi, 2020 yılı Aralık ayında üst üste 7'nci ayda da artışını sürdürerek 107,5 puan ile Kasım ayına göre yüzde 2,2 oranında yükseldi. Yaygın olarak ticareti yapılan gıda emtialarının uluslararası fiyatlarındaki aylık değişiklikleri yansıtan endeks, 2020 yılı süresince ortalama 97,9 puan seviyesinde seyretti. 2019'a göre yüzde 3,1 daha yüksek orandaki bu ortalama, son 3 yılın da en yüksek seviyesi olarak kayıtlara geçti. Diğer taraftan aynı rakam 2011'deki tarihi zirvenin ise hala yüzde 25 altında.



Tarım ve gıda ihracatında düşüş

Türkiye İstatistik Kurumu tarafından açıklanan Dış Ticaret Verileri baz alınarak Agrimetre tarafından hazırlanan TGDF Dijital Veri Paneli'ne göre 2020 yılının 11 ayında tarım, gıda ve içecek sektörü 18,6 milyar dolar ihracat, 14,3 milyar dolar ithalat gerçekleştirdi. Kasım ayında ihracattaki düşüş dikkat çekti. Aylık bazda bakıldığında Kasım ayında ithalat bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 9,4 artışla 1,4 milyar dolara yükseldi, aylık ihracat ise yüzde 3,8 düşerek 1,9 milyar dolara geriledi.



Romanya'dan ticarete vergi darbesi

Romanya'nın yaptığı yeni vergi düzenlemesine göre, 1 Ocak 2021 tarihinden itibaren Avrupa Konseyi tarafından ilan edilen 1 ve 2 sayılı listelerde yer alan ülkelerden gelen bütün faturalar, vergi hesabında gider olarak kabul edilmeyecek. Türkiye 2 sayılı listede yer aldığı için bu düzenleme sonucunda, Türkiye'deki şirketlerden Romanya'ya düzenlenen faturalar, Romanya'a vergi hesabında maliyet ya da gider olarak dikkate alınmayacak. Avrupa Komisyonu'nun yeni listeyi Şubat ayında yayınlaması, Türkiye ile ilgili düzeltme yapması bekleniyor.



Hazır giyim ihracatı 19 milyar doları aşacak

Türkiye'nin küresel şoklara, üretim kapasitesi ve uyum yeteneğiyle en hazır sektörlerinin başında gelen hazır giyim, pandemiye rağmen 2020'yi başarıyla kapattı. 2020'yi az hasarla atlatarak yılı 17 milyar 143 milyon dolarlık ihracatla kapatan hazır giyim sektörü, 2021'de hedef büyüttü.



İHKİB Başkanı Mustafa Gültepe, "Pazardaki canlanma rekabetçi döviz kuruyla birlikte ikinci çeyrekte başlar, maske ve medikal kıyafetlerdeki hibe şartı da kaldırılırsa 19 milyar doların üzerine çıkar, yıllık ihracat rekorumuzu kırabiliriz" dedi.

IMF Türkiye'de bu yıl % 6 büyüme bekliyor

Uluslararası Para Fonu (IMF), Türkiye ekonomisinin 2022'den itibaren yüzde 3,5 büyüme trendine geçmeden önce bu yıl yüzde 6 oranında büyümesinin öngörül-

düğünü açıkladı. Covid 19 salgınının diğer ülkelerde olduğu gibi Türkiye'de de sağlık ve ekonomiyi etkilediğini aktaran IMF,



büyüme tahminini yüzde 6'ya revize etmesinin nedenlerinin aşılamanın başlaması, Türkiye'nin ticari ortaklarının ekonomik büyümelerinde yaşanan toparlanma ve 2020'nin sonundaki olumlu momentumun devam etmesi olduğunu duyurdu.

Avrupa, ikinci yarıda hızlanacak

Euro Bölgesi ekonomisinde umutlar ikinci yarıya kaldı. Avrupa'da karantinalar işletmeleri son derece olumsuz etkilerken, Türkiye'nin en önemli ihracat pazarlarının bulunduğu Euro Bölgesi ekonomi-

sinin aşı gelişmeleri ve alınan tedbirlerin etkili olacağı umutlarıyla 2021 yılının ikinci yarısında



büyüyeceği bekleniyor. Avrupa Komisyonu, 2020 yılını daralmayla kapatan Euro bölgesi için ekonomik büyüme tahminini yüzde 6,1'den yüzde 4'e çekerken, bölgenin salgın öncesi döneme dönüşünün 2 yılı bulacağı öngörülüyor.

ABD ekonomisi 2021'de yüzde 5,9 büyüyecek

Morgan Stanley, ABD ekonomisinin piyasa beklentilerinin üzerinde büyüyeceğini tahmin ediyor. Piyasanın beklentisinin ABD ekonomisinin 2021'de yüzde 3,9

büyüyeceği yönünde olduğu işaret eden Morgan Stanley ekonomistleri, kendi beklentilerinin yüzde 5,9 olduğuna



işaret ettiler. Hanehalkının tasarruflarında 1,4 trilyon dolar artış olduğuna dikkat çeken ekonomistler, ekonominin tamamen açılması ile birlikte bu tasarrufların talebi artırarak keskin büyümeyi beraberlerinde getireceklerini savundular.

Merkez'in, 2021 enflasyon beklentisi: % 9,4

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) Başkanı Naci Ağbal, 2021 yılının ilk Enflasyon Raporu'nu açıkladı. Bir önceki raporda yüzde 9,4 olarak öngörülen 2021 yıl sonu enflasyon beklentisinde bir değişikliğe gidilmedi. 2020 yılı Ekim ayında açıklanan rapordaki hedefler korundu ve 2021 yıl sonu için yüzde 9,4, 2022 yıl sonu için yüzde 7 ve 2023 yıl sonunda yüzde 5 bilgisi verildi.

TCMB Başkanı Ağbal, para politikasında sıkı duruşun uzun süre süreceğini vurgularken 2021 yılında enflasyonun önce kontrol altına alınması sonra fiyat istikrarı eğilimine evrilmesi için sıkı para politikasını devam edilmesi gerektiğine dikkat çekti. Hükümetle mutabakat temelinde enflasyon hedefinin yüzde 5 belirlendiğine ve bu hedefin çok uzağında kalındığına işaret eden Ağbal, politika faizinde indirimini konuşmak için çok erken olduğunu söyledi. Ağbal, hukuk ve ekonomi alanında hükümet tarafından atılacak reform adımlarının beklenti kanalıyla dezenflasyonist sürece önemli bir destek sağlayacağını da vurguladı.

Döviz kuru ve emtia fiyatları

Çıktı açığının enflasyonist baskıları etkilediğini, döviz kurundaki etkinin de 2020 ikinci yarısında oldukça güçlendiğini söyleyen Ağbal, uluslararası emtia fiyatlarının artış eğilimine girdiğini ve beklentilerdeki yüksek seviyelerin de fiyatlama davranışı ile enflasyon görünümüne risk oluşturmaya devam ettiğini ifade etti. Bu koşullar ışığında ham petrol fiyatlarını 2021 için 54,4 dolar, 2022 için 52,1 dolar olarak

güncellediklerini ve ithalat fiyatları varsayımını da yukarı yönlü arttırdıklarını dile getiren Ağbal, işlenmemiş gıda döviz kuru gelişmelerini dikkate alarak gıda enflasyonu varsayımını 1 puan artışla yüzde 11,5'e revize ettiklerini belirtti.

Ağbal, enflasyonun 2021 sonunda 9,4 olarak gerçekleşeceğini, 2022 yılsonunda yüzde 7, 2023 sonunda ise 5 seviyesine gerileyeceğini tahmin ettiklerini vurguladı. Ekim raporundaki beklentilerini koruduklarını ancak yukarı yönlü risklerin farkında olduklarını söyleyerek, "Güçlü para politikası duruşumuzu devam ettirmek zorundayız. TL cinsinden ithalat fiyatlarına bağlı güncelleme enflasyon tahminini 0,4 puan düşürürken birim işgünü maliyeti asgari ücret artışına bağlı 1 puan yükseltici etki yaptı. Gıda fiyatlarında öngörülen yüksek seyir tahmini 0,2 puan yükseltirken, yönetilen yönlendirilen fiyatlar bütün ürünlerinde vergi ayarlaması etkiyle tahmini 0,3 puan aşağı çekti. Sıkı parasal duruşun devamıyla enflasyon beklentilerinde öngörülen iyileşmenin 0,5 puan düşürücü yönde katkıda bulunacağını değerlendiriyoruz"

dedi. Naci Ağbal, fiyat istikrarı ve enflasyon hedeflemesinde başarıya ulaşmada toplumun tüm katmanlarının ve ekonomideki tüm aktörlerin sahiplenmesi ve inanmasının ön koşul olduğunu belirterek, "Türkiye'de enflasyon hedeflemesi rejimine dayalı para politikası rejimi uyguluyoruz. Bunu ne tek başına Merkez Bankası sağlayabilir ne de herhangi bir paydaş sağlayabilir.

Hedefin üzerinde herkesin inanması ve kararlılık ve eylemlerin arka arkaya gelmesi gerekiyor." ifadelerini kullandı.





2021 Yılı Yatırım Programı yayımlandı

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın imzasını taşıyan Yatırım Programı'nda yer alan 3 bin 91 projeye 138,3 milyar lira ödenek tahsis edildi.

2021 Yılı Yatırım Programının Kabulü ve Uygulanmasına Dair Cumhurbaşkanı Kararı, Resmi Gazete'nin 15 Ocak 2021 tarihli mükerrer sayısında yayımlandı. Programda, merkezi yönetim bütçesi kapsamındaki kuruluşlar, KİT, özelleştirme kapsamındaki kuruluşlar, döner sermayeli kuruluşlar ve sosyal güvenlik kuruluşlarının projeleri yer aldı. Mahalli idarelerin ise yalnızca dış kredi ile finanse edilen projelerine programda yer verildi.

2021 Yılı Yatırım Programı hazırlıklarında 11. Kalkınma Planında yer alan temel politikalar, 2021-2023 dönemi Orta Vadeli Program ve Mali Plan'da yer alan politika ve öncelikler ile bütçe büyüklüklerinin dikkate alındığı görüldü.

Proje bazında ödenek teklif ve tahsislerinde, devam eden projelerden en kısa sürede tamamlanabilecek projelere, yeni projelerde azami oranda seçici olunarak, ekonomik ve sosyal katkısı en yüksek ve acil hizmet ihtiyacını karşılayabilecek yatırımlara öncelik verildi.

Projelere 138,3 milyar lira ödenek

2021 yılında kamu kurumları tarafından yürütülen 3 bin 91 projeye 138,3 milyar lira ödenek tahsis edildi. Bu yatırımın yüzde 67,5'inin Merkezi Yönetim Bütçesi kapsamındaki kuruluşlar, yüzde 31,5'inin KİT ve özelleştirme kapsamındaki kuruluşlar, yüzde 0,9'unun döner sermayeli kuruluşlar ve sosyal güvenlik kuruluşları tarafından gerçekleştirilmesi programlandı.

2021 Yılı Yatırım Programı kapsamındaki yatırım ödeneğinden en yüksek payı yüzde 30,7 ile ulaştırma-haberleşme sektörü yatırımları aldı. Eğitim yatırımlarının payı yüzde 14,3, enerji yatırımlarının yüzde 12,2, madencilik yatırımlarının yüzde 10,4, tarım yatırımlarının yüzde 8,7 ve sağlık yatırımlarının yüzde 7,5 oldu. İmalat, turizm, konut, içme suyu ve kanalizasyon, teknolojik araştırma, çevre gibi diğer sektörlerin toplam payı ise yüzde 16,2 oldu.

Merkezi Yönetim Bütçesi kapsamındaki kuruluşlardan en fazla yatırım ödeneği tahsis edilen kuruluşlar 15,1 milyar lira ile Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, 13,5 milyar lira ile Devlet Su İşleri Genel Müdürlüğü, 13,1 milyar lira ile Karayolları Genel Müdürlüğü, 11 milyar lira ile Milli Eğitim Bakanlığı oldu.

Ekonomideki gelişmeler nasıl yorumlandı?

Türkiye ekonomisinin 2021 yılında tekrar büyüme trendine gireceğini belirten uzmanlar, Covid-19 salgınına karşı geliştirilen aşının normale dönüşteki etkisine dikkat çekerken, yapısal reformların gerçekleştirilmesine işaret etti.



2021 nasıl olur?

Güven Sak

Dünya Bankası Başkanı David Malpass, Eurasia'dan Ian Bremmer'e Covid-19 aşısının yaygın dağıtımının "2021 yılının ikinci yarısına, hatta 2022 yılına sarkabileceğini" anlatıyordu. Aklında özellikle aşı üretiminin yetersizliği ve gelişmekte olan ülkelerin aşıya erişim sorunları vardı. Bu çerçevede, 2021 yılının ekonomi açısından bakıldığında, 2020 yılına benzerliğini mi beklemek gerekiyor? Evet ve de hayır.

Aşı üretim ve dağıtım sorunları, 2021 yılı ekonomik performansını belirleyecek. Kısa cevabı en başta hemen vereyim. Evet. Covid-19 virüsü, geldiği gibi birden gitmeyecek 2021 yılında. Öyle görünüyor. Ama aynı zamanda, hayır. Artık

onu tanıyoruz, ortada 2020 yılı başında olduğu gibi bir sürpriz yok. Ancak Malpass'ın altını çizdiği husus önemli. Aşı, bütün ülkelerde herkese aynı anda yapıl(a)mayacak. Aşılama süreci, aşamalarla devam edecek. Gezegenimizde yaşayan herkese yetecek kadar aşı henüz üretilmiyor. Bu ilk nokta. İkincisi, gelişmiş ülkeler verdikleri siparişlerle, mevcut kapasitenin üretebileceği aşıları kontrol altına almış gibi duruyorlar. İktisat politikası işlerin hep iyiye gideceği varsayımı üzerine bina edilemez ama....

Peki, bu durumda, 2021'de yine eve kapanma hadiseleri yaşama ihtimalimiz olur mu? Evet. 2021 yine sosyal mesafeyi koruyarak, içinde çalıştığımız mekânları yeniden düzenleyerek geçirmemiz gereken bir yıl olabilir mi? Sanki kuvvetle muhtemel. İhracat ve tedarik zincirlerinde yine problem yaşanabilir miyiz? Evet.

Geleyim asıl meseleye... 2021'de sosyal mesafeyi yine de korumak ve de maske takmak zorunda olsak bile, buradan çıkacak negatif iktisadi etki 2020'nin başlarındaki kadar kötü olmayabilir doğrusu. Unutmayalım ki, bir süreden beri, her şeye rağmen, virüsle birlikte yaşamaya intibak ediyoruz.

1980, Türkiye ve dünya ekonomilerinin daha fazla "serbest piyasa sisteme" evrilmeye başladığı yıldır. İthalat serbestleşince, ülkeye sadece sanayi malları değil yabancı menşeli tarım ürünleri de girmeye başladı. İthal muz seyyarlarda bile satılmaya başlanınca, halkı "Bu iş böyle giderse ileride aç kalırız" korkusu aldı. Çünkü "Türkiye, tarımda kendine yeterli 7 ülkeden biridir" diyor ve kendimizi güvende hissediyorduk.

Tarım ekonomisi, hem tüketiciyi hem de üreticiyi ilgilendirir. İktisadi olduğu kadar sosyal bir konudur. Köyden kente göçü zorlar. Birinci olarak şunu söyleyeyim: "Türkiye bir tarım ülkesidir" cümlesi yanlıştır. Çünkü tarım ülkesi-sanayi ülkesi diye bir ayırım yoktur.



Tarımda kendi kendine yeterlilik

Ege Cansen

Sanayide ileri ülkelerin hepsi tarımda da ileridir. Tohum ve tür ıslahı, toprak ıslahı, gübre üretimi ve gübreleme, sulama sistemleri, yem üretimi, hastalıklarla ve zararlılarla mücadele, ekme, biçme, toplama ve paketlemede mekanizasyon süreçleriyle ele alındığında tarım tam bir endüstridir. İkinci olarak; "Tarımda kendi kendine yeterli olmak" diye bir hedef olmaz. Amaç, ekonomide kendine yeterli olmaktır. Bunun da adı "cari açısız büyüme"dir. Üçüncü olarak da söyleyeceğim şudur:

Tarım, belediyelerin işi değildir. Hem üretici hem de tüketici mağdur. "Parayı araçlar kazanıyor" zırvalaması da son bulmalıdır.

Son söz: Saman değil, dış borç ithal etmek ayıptır.

Risk priminin 300 seviyesinin üzerinde olması, Türkiye ekonomisinin kırılganlığının yüksekliği anlamı taşıyor. Şu anda 5 yıllık kredi risk primimiz 305 seviyesinde... Son 1 yıla bakıyoruz; 2019 Ocak ayında CDS 235 iken, 2020'de salgının da etkisiyle 643'e dek yükselmisti. 30 ülke içinde en yüksek CDS bize ait. Risk primi, çıktığı gibi inebilir de... Dış ve iç faktörler bu iniş çıkışta etken... Salgın, beklenmedik gelişmelere hazırlıklı olmak, küresel ekonominin genel seyri, CDS puanlarını yönetenlerdir. Enflasyon, büyüme, TL'nin değeri, yatırım iklimi, makroekonomik verilerdeki istikrar, reform ve benzeri parametrelerin tümü, bizim yönete-



Risk primimiz CDS nasıl düşecek?

Şeref Oğuz

bileceğimiz alanlardır.

Başlıktaki soruya gelelim; risk primimiz CDS nasıl düşecek? Çok basit; nasıl tırmandırdıysak tersini yaparak... Dün, bugünün sebebidir. Bugün ekonominin normalleşirse CDS'lerin de oda sıcaklığına iniverir. CDS düşerse ne olur? Türkiye'ye sermaye girişi hızlanır. Döviz kurları düşer, faizler gerilemeye başlar. Yatırım yapmayı düşünenlerin sayısı artar. Doğrudan yatırıma yönelim fazlaşır. Peki, nasıl düşer? Kurumların bağımsızlığı vurgusunun ön planda olması, her alanda sürdürülebilirlik,

sıkı para politikası, reformların hayata geçirilmesi, enflasyonda kalıcı düşük seyir için mücadele.

Yılsonları ve başları tahminlerin havada uçuştugu dönemlerdir. Adettendir; bu zamanlarda kuruluşlar gelen yıla ilişkin projeksiyonlarını açıklarlar. Özellikle geçmiş birkaç yıldaki tahminlerin büyük ölçüde tutmadığını hatırlatarak, dünyanın önde gelen finans kuruluşlarının tahminlerinden hareketle 2021 görünümüne bakalım:

Büyümeye geri dönüş

2021 küresel toparlanmanın yılı olacak. IMF'ye göre 2020'deki yüzde 4,4'lük daralmanın ardından küresel ekonomi 2021'de yüzde 5,2 büyüyecek. Dünyanın önde gelen kuruluşlarının tahminlerine göre ise 2020'de yüzde 3,9 dolayında daralan küresel ekonomi 2021'de yüzde 5,2 dolayında büyüyecek. Hatta UBS, Goldman Sachs ve Morgan Stanley gibi küresel büyümeyi yüzde 6'nın üzerinde öngörenler bile var. Ama her şeyin başı aşı. Eğer aşı gecikir ya da işe yaramazsa tüm bu iyimser projeksiyonları çöpe atın.

Dolar mı, Euro mu?

Tabii ki Euro. Bu konuda da neredeyse görüş birliği var. Euro'nun zaten başlamış olan tırmanışının arkasında Avrupa ekonomisinin performansı değil ABD'nin dinamikleri ve küresel toparlanmanın gücü olacak. ABD'de faizlerin en az 2 yıl daha mevcut seviyelerinde, yani sıfıra yakın seyretmesi bekleniyor. Euro aşının dağıtım girmesinden yararlanacak para birimi olarak görülüyor. Euro/dolar paritesinin yıl içinde 1,25'in üzerini göreceği artık görülüyor ama acaba 1,30'un üzerine çıkar mı? Neden olmasın. AB'nin lokomotifleri olan ülkeler ihracat ekonomileridir. Toparlanma ile ticaretin artması onlara yarayacaktır. Bu arada dünyada faiz ve getirilerin düşük seyretmesi nedeniyle temel göstergeleri iyi olan gelişmekte olan piyasa paraları da güçleneceklerdir. Covid-19 krizinden güvenli



2021 ekonomilerde toparlanmanın yılı olacak

Servet Yıldırım

liman olarak görülen başta ABD olmak üzere tüm gelişmiş ekonomilere park eden paralar kısmen tekrar daha yüksek getirilerin sunulduğu gelişmekte olan piyasalara kayabilir.

Parayı nereye yatırmalı?

Hisse senetlerine dair öngörüler genelde pozitif. Son dönemdeki sert artışlardan sonra hisse senetlerine benim gibi ihtiyatlı yaklaşanlar bile pandeminin sonunun geldiğinin ilanı ile yeni bir alım dalgasının başlayacağını düşünüyorlar. Küresel ekonomideki güçlü toparlanma ve faizlerin düşük

seyretmesi hisse senetlerini tahvillere göre daha iyi yatırım alternatifi olarak öne çıkarıyor.

Faizler birçok ülkede hafif de olsa artmaya başlayabilir. Ancak yine de tarihi olarak düşük seviyelerde kalacaklardır. Bakmayın bizde faizin yüksek seyrettiğine. Dünyada bizim gibi enflasyon sorununu çözemeyen ve bu nedenle faizi yüksek tutmak zorunda kalan kaç ülke kaldı ki? Enflasyonu ihmal etmenin bedelini ödüyoruz.

Altın için yıl içinde ons başına 2 bin 100 doları görür diyenlerin sayısı artıyor. Doların zayıf ve faizlerin düşük seyretmesi değerli metalleri, güçlü küresel büyüme ise bakır ve alüminyum gibi diğer metalleri destekliyor. 2 bin 100 iddialı bir hedef de olsa 2 binin aşılması mümkün olabilir.



2021 nasıl bir yıl olacak? Yanıtlanması zor bir soru. Çok fazla belirsizlik var. Belirleyici olacaklar listesinin başında elbette Covid-19 aşısı var. Yeterli sayıda vatandaşımızı kısa sürede aşılayabilecek miyiz? Hizmet sektörünü olumsuz etkileyen sosyal mesafe önlemlerinin ne kadar devam edeceği, turizm gelirlerimizin ne olacağı, ihrac ürünlerimize olan talebin nasıl şekilleneceği ve belirsizliğin ne ölçüde değişeceği verilecek yanıtlara bağlı. Küresel ölçekteki aşılama da önemli.

Listenin ikinci sırasında uygulanacak ekonomi politikası var: Sadece son birkaç ayda yapılanlarla yetinmeden bu ülkeyi yüksek faize mahkûm etmeyecek bir ekonomik ortam oluşturabilecek miyiz? Mega projeler yerine, küçük işletmeler ile hem kayıtlı hem de kayıtsız işsizlere destek verecek şekilde maliye politikasının hedefini



**Yüksek faiz
çıkılmazından çıkmak**

Fatih Özatay

değiştirebilecek miyiz? Bu tür desteklerle 2021'de bütçe açığının bir miktar daha artabileceğini ancak aşılama performansımıza bağlı olarak 2022'den itibaren açığı kademe olarak azaltacak bir maliye politikası uygulayacağımızı açıklayabilecek miyiz? Gelir ve borç garantilerini sınırlayabilecek ve şeffaflık sağlayabilecek miyiz? "Nokta atış" şeklinde az ama öz yapısal değişiklik gerçekleştirebilecek miyiz? Mesela ihale yasasını değiştirebilecek miyiz?

Üçüncü sırada ekonomi dışındaki alanlara ilişkin unsurlar yer alıyor: Hukuk sistemimize ilişkin güveni artıracak adımlar atabilecek miyiz? Dış ilişkilerimizdeki sorunları azaltabilecek miyiz?

Bu sorulara ne kadar çok "evet" cevabı verebiliyorsak 2021'den o kadar çok umutlu olabiliriz.

2020'nin Aralık ayında TÜFE 1,25 oldu ve yıllık enflasyon yüzde 14,60 olarak gerçekleşti. Enflasyon rakamlarına biraz yakından baktığımızda en büyük etkiyi gıda fiyatlarının yaptığını görüyoruz. Gıdada bir yıllık artış da yüzde 20,61 ile genel TÜFE'nin çok üzerinde. Evet, bir grup ürünün fiyatları bir sene genel enflasyonun üzerinde artabilir. Ancak bu olgu 10 senedir böyle devam ediyorsa söz konusu piyasanın yapısı ve işleyişinde önemli bozukluklar olduğu su götürmez.

Enflasyonun yanı sıra Türkiye'nin risk algısını yükselten geçen senenin en problemleri gelişmelerinden biri de



**Enflasyon ne zaman
gerileyecek?**

Tuğrul Belli

cari açığındaki anormal yükseliş idi.

Aralık ayı dış ticaret rakamları söz konusu ayda ihracatta yüzde 16, ithalatta yüzde 10 artışa işaret ediyorsa da, sene genelinde ticaret açığı 2018'e göre yüzde 55 artarak 48,9 milyar oldu. Artışta 13,3 milyar dolardan 25 milyar dolara çıkan altın ithalatının önemli bir payı var.

Bu da başta "enflasyon yükselirken faiz düşürmek" şeklindeki para politikası olmak üzere uygulanan yanlış politikaların doğal bir sonucuydu. Bugünden sonra para ve maliye politikalarının son derece koordineli yürütülmesi gerekiyor.



Hüseyin DOĞAN

Sektörde 45 yıllık gurur:

ESEN PL



Henüz çocuk yaşta babasının ağaç ambalaj işiyle sanayiciliğe adım atan, Ege Üniversitesi Makine Mühendisliği'nde gece okuyup gündüzleri çalışan, İstanbul'da bir arkadaşını ziyaretinde İzmir ve Ege'de plastik su hortumu üreten firma olmadığını görünce rotayı bu alana çevirip Karabağlar'da 200 metrekarelik bir işyerinde kendi dahil üç kişiyle üretime başladığı şirketini bugün plastik sektöründe dev kuruluşlardan biri haline getiren Salih Esen ve Esen Plastik'in öyküsü bu...

"Sanayicilik DNA'nızda varsa yapabileceğiniz bir iş" diyen Salih Esen ile hem kendisinin girişimcilik öyküsünü hem de "Türkiye'nin bulunduğu coğrafyada bölgesel güç

haline gelip dünya ölçeğinde firma olmak" hedefini koyduğu Esen Plastik'i konuştuk.

● **Söyleşimize bir "Marka Yaratıcı" olarak Salih Esen'i bugünlere getiren ve örnek alınacak tecrübe ve bilgileri barındıran "Esen Plastik" öyküsünün başladığı zamanlara giderek giriş yapabilir miyiz?**

Bu görüşme vasıtasıyla geriye dönüp bir bakma fırsatı bularak, bu işe bir ömür verdiğimizizi görüyoruz. 1976 yılında, Karabağlar'da

200 metrekare bir yerde doğdu Esen Plastik. İçimizde müteşebbis ruhu vardı. O dönemlerde askerliğini yedek subay olarak yapmış bir makine mühendisi olarak, o günün şartlarında bilgi dağarcığımızda ne varsa,

Sanayici bir babanın evladı olmanın, iş dünyasına daha çocuk yaşlarda adım atmanın pekiştirdiği müteşebbis ruh, 45 yıllık süreçte bugün plastik sektörünün devlerinden birini yarattı.

ASTİK

onları ortaya koyarak firmamızı kurduk. Elbette bu adımda bir sanayici babanın evladı olmamızın, babamızın ağaç ambalaj sektöründe faaliyet gösteren işletmesinde çocuk yaşlarda gördüğümüz işleyiş, tecrübe ve işveren-çalışan ilişkileri bizi bir hayli donatmıştı. İçimizdeki müteşebbis ruh, kafamızda hep kendi işimizi kurma isteğimizi ateşliyordu. Bu noktada cevap bulunması gereken soru, hangi iş alanı, hangi sektörde bu adımı atacağımızdı. Bunu da bir tesadüf şekillendirdi. Yedek Subay olarak yaptığımız askerlik hizmeti esnasında ziyaret ettiğim bir işyerinde kafamıza yerleşen plastik konusunda bir üretim yapma fikri, bizi 1976'da Karabağlar'daki o dükkana kadar getirdi. Bahçe hortumları üretmek fikri ile Esen Plastik'i kurduk. Elbette o günün koşullarında üniversiteyi bitiren, teknik bir adam olmanın ve işlere farklı bir bakış açısı yakalamanın avantajlarını yaşayarak işimizi geliştirdik. Bu yaklaşımımız, ciddi çalışma ve gayretimiz yanında piyasa değişkenlerini de çok yakında izleyerek, piyasanın ihtiyaç duyduğu ve talep yaratan ürünlere odaklanarak 200 metrekareden iki yıl sonra 600 metrekarelik bir işletmeye geçtik. Yaklaşık 1,5 yıl sonra da artık 1600 metrekarelik bir işletmede üretiyorduk. O dönemlerde kiralık bir işyerinde olmamız ve büyüyen iş potansiyelimiz nedeniyle kendi iş yerimize sahip olmayı hedefledik. Ayrıca sektörümüzde üretim için özellikli alt yapıya olan ihtiyacımız, bizi kendi işletmemizi kurmaya daha da yönlendirdi.

1985 yılının öncesi olmalı, Ege Bölgesi Sanayi Odası (EBSO) öncülüğünde, İzmir



Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nin (İAOSB) yeni yeni yapılanma dönemi idi. Biz de 5 bin metrekarelik bir alanın isteklerimizi karşılayacağını düşünerek talepte bulunmuştuk. Aklımızda bu alanın yüzde 70'ini kapattığımızda ortaya çıkacak 3 bin 500 metrekare kapalı alanın işimizi göreceği idi. 1988 yılı İAOSB'deki inşaatların başlama devriydi. Karabağlar'da kullandığımız 1600 metrekarelik yerin sahibi ile de anlaşamadığımız konular olunca, İAOSB'ye geçme kararı aldık. O dönemlerde biz de 5 bin metrekarelik alanın da bize yetmeyeceği düşüncesi oluşmaya başlamıştı. Ancak İAOSB'deki yerler tahsis edilmişti. O dönem benim hayatımda tesadüflere daima yer açmanın doğruluğunu gösteren bir tecrübe yaşamama vesile oldu. Kimin, nerede, kaç metrekare arsası var bilemediğimizden gazeteye ilan vermek



sureti ile daha büyük alanı olup da bizim arsamız ile takasa girebilecek kişileri aramaya başladık. Başlarda yaptığımız birkaç görüşmede anlaşma sağlayamadık. Ancak bir akşam üzeri Usta Gıda'nın sahibi Mehmet Usta beni arayarak kendilerinin 20 bin metrekarelik bir arsaları olduğunu, bizimle takas şartlarını konuşabileceğini söyledi. İlk telefon konuşmasında bizler için çok büyük olduğunu düşündüğüm bu alana, akşam eve giderken yolda düşündükçe ısınmaya başladım. Kendi kendime "Salih, sen Allah'tan bir göz istedin, önüne geldi iki göz" diyerek, bütün gece düşünmekten uyuyamadım. 'Acaba vazgeçerler mi' diye heyecanlandığım oldu. Ertesi gün aradığımda, çok saygıdeğer bir kişi olan Hüseyin Bey ile bir araya geldik, arsaları takas yaptık ve biz arada doğan farkı kendilerine ödedik. O dönemde bizim işletmemiz İAOSB'deki üçüncü işletme idi. Tabiri uygunsaydı, o zamanlarda burada in-cin top oynuyordu. Anayollar yapılmış ancak dolgular devam ediyordu. 1989-1992 yılları arasında sektörümüzün ihtiyaçlarını karşılayan altyapısı ile bu fabrikamız-

da üretim yaparak, Esen Plastik olarak güçlü geleceğimize ilk adımlarımızı attık.

● Başlayan bu üretim süreciyle birlikte

Esen Plastik'i marka yapma yolunda bir hedef koydunuz mu? Yoksa şartlar mı Esen Plastik'i bir marka haline taşıdı? O süreçte piyasadan aldığınız geri dönüşler, o dönemdeki düşünce ve hayallerinizi bizlerle paylaşır mısınız?

Bugün geldiğimiz noktaya bakarak ilk başladığımız günlerdeki hayallerime ulaş-

Salih Esen: "İş hayatımıza başlarken disiplinin, çalışmayı sevmenin, işine bağlılığın, dürüstlüğün, azmin ne olduğunu öğrendik. Bu çizgilerden hiç sapmadan yolumuza devam etmeyi prensip edindik."

tık dersek, yalan söylemiş oluruz. Çünkü, yola çıktığımız yıllara bakınca bu denli büyük bir ufku görmek mümkün olamazdı. Ben babamı erken kaybettim. 13 yaşında, henüz ortaokul 2'nci sınıftaydım. Ancak bugün gururla söyleyebilirim ki, küçük yaşta babamı kaybetmeme rağmen, kendisinden çok şey öğrenme fırsatı olmuştu. Disiplinin, çalışmayı sevmenin, işine bağlılığın, dürüstlüğün, azmin ne olduğunu bizlere çok iyi öğretmişti. Dolayısıyla biz iş hayatımıza başlarken bu kırmızı çizgilerimizi çekip, bu çizgilerden hiç sapmadan yolumuza devam etmeyi kendimize prensip edindik.

Gelecek hakkında hayallere gelince de biz önce işimizi hakkı ile yapalım, hayat bizi nereye götürecektir zamanı gelince görürüz fikri ile hareket ettik.

O dönemlerde sektörümüzde neler vardı diye baktığımızda, pek çok dev firmayı görmekteyiz. Göktepe, Çağlar, Keban, Pilsa, Ege Yıldız gibi firmalar piyasada rakibimizdi. Oysa o günlerden bugüne geldiğimizde bir Ege Yıldız ve bir de Esen Plastik zamana karşı direnebilmiş ve bugünlere gelmiş markalardır. Biz işimizi iyi yaparak, ürünlerimizi en iyi standartlarda piyasaya sunarak gerek satıcılarımız nezdinde gerekse de ürünlerimizin son kullanıcıları nezdinde elde ettiğimiz güvenilir, saygın markamız ve piyasa ile yakın ilişkiler içinde bu günlere geldik.

Daima araştırmacı olduk. Piyasanın bugün talep ettiği ürünlere hızla ama kalitemizden ödün vermeden adapte olduk. Piyasanın gelecekte ne talep edeceği hususunda ön çalışmaları yaparak, öngörülerimizi güçlendirerek, yıllara dağılacak yatırım ve üretim planlarımız üzerinde çok çalıştık. Bu durum bizi yenilikçilik alanında hep öne çıkardı.

● **Genelde işletmelerdeki fonksiyonları sıralarken Ar-Ge, inovasyon faaliyetleri olarak sınıflandırıyoruz. Ama Esen Plastik'e bakıldığında, piyasanın taleplerine göre ürün yelpazenizi geliştirdiniz, piyasanın geleceğini öngörerek yatırımlar yaptınız. Bu hususta neler söylemek istersiniz?**

Kesinlikle bu iki unsur çok önemli. Ancak onların yanına çok önemli üçüncü bir unsur daha eklemek lazım. O da ürettiğini nasıl ticari bir mal haline getirecek ve satabileceksin, sorusudur. Bu noktada Türkiye'deki piyasaların çok değişken olması daima bir zorluk yaratmaktadır. Arzu edilmeyen noktalarda piyasa içinde suistimallere hazırlıklı olmak ancak hiçbir suistimale girmeyecek kadar da prensipli olmak çok önemlidir.

Bahsedildiği gibi, Ar-Ge çalışmaları elbette çok değerlidir. Farklı olmak sizi güçlü kılabilir. Ancak her zaman kendi nefesinize göre koşmayı da bilmek şarttır. Rakipleri-

nize bakarak onlara yetişmek ya da onları geçmek gibi egoya dayalı duygulardan arınmak gereklidir. Biz yaşamı, bitiş çizgisi olmayan, devamlı koştuğumuz bir maraton gibi görüyoruz. Evet rakibin önünde olabilir, o zaman diliminde sizden hızlı koşabilir ama kim biliyor ki, kimin ne zaman yorulacağını ya da tökezleyeceğini. İşte o anda orada olabilmek için nefesine göre koşmayı bilmek gerekir. Rakiplerinin ne yaptığından çok bizim ne yaptığımız önemlidir. Bu prensibin ne denli doğru ve önemli olduğunu yıllar bize göstermiştir. 1976 yılında çıktığımız bu yolculuk bizleri İAOSB'deki 20 bin metrekareden, ikinci parselimiz ile 40 bin metrekareye, sonra üçüncü parsel ile 60 bin metrekareye taşımıştır. Bugün de Menemen Plastik İhtisas Organize Sanayi Bölgesi'nde 80 bin metrekarelik yeni fabrikamızı inşa etme noktasına gelmekten mutluyuz.

Biz üretim stratejimizde boru üretiminde marka olmayı öne çıkardık. Gerek ekonomik gerekse çevresel şartlar bizi son 10 yılda, özellikle zirai sulama sektöründe önemli adımlar atmamızı sağladı. Türkiye'de ilk kez damlama sulama borularını üreterek, çiftçimiz ile bu ürünleri ilk kez tanıştıran marka olmanın gururunu yaşıyoruz.

Bunun yanında inşaat üst grubu diye tanımlanan ısıtma, havalandırma borularından tutun da pis su boruları, çatı oluklarına kadar çok geniş bir ürün yelpazesi içinde üretimi-miz mevcuttu. Ancak Türkiye'deki ekonomik istikrarın bir türlü sağlanamaması nedeniyle, uzun vadeli ve çek gibi enstrümanlarla yapılan satışlar sizi her an mağdur duruma düşürecek risk unsurları olarak görülmektedir. Bu durumları yaşamamak adına, bu tür ürün gruplarından çıkarak kendimizi alt yapı ürünlerine ve borunun her türünü üretmeye odakladık. Adana Hacı Sabacı Organize Sanayi Bölgesi'nde bir üretim tesisi kurmamızın altındaki neden de budur.

● **Sizin çok önemli bir özelliğiniz var. Siz yatırım ateşinden korkmayan, yatırım yapmaktan çekinmeyen bir sanayicisiniz.**

En güçlü know-how'u, son teknoloji makinaları satın alabilirsiniz. Ama bunun sonrasında üreteceğiniz ürüne piyasanın reaksiyonu ne olacaktır? Bu ürünü satabilir misin? Temel soru bu olmalıdır.



Ve yaptığınız yatırımlardaki başarılarınız ortada. Bu noktada, bir yatırıma karar verme ve başlama aşamasında neler düşünüyorsunuz?

Her şeyden önce ilk düşündüğümüz nokta, tüketici-kullanıcı bu ürüne hazır mı, diye incelemek ve araştırmaktır. En güçlü know-how'ı satın alabilirsiniz. Son teknolojiye sahip makinaları da satın alabilirsiniz. Ama bu satın almalar sonrasında üreteceğiniz ürüne piyasanın reaksiyonu ne olacaktır? Bu ürünü satabilir misin? İşte temel soru bu olmalıdır.

Elbette 1980'lere döndüğümüzde üretim gamımızın oldukça kısıtlı olduğunu görebiliriz. Ancak bu alandaki değişim ve gelişimimiz 1983 yılında ilk kez yurt dışına çıkarak katıldığım, Düsseldorf'ta gerçekleştirilen Plastik Fuarı sonrasında başladı. Orada bir ürün gördüm. O ürünün Türkiye'de üretilmediğini ancak üretilirse ciddi bir pazarı olacağını düşündüm. Ancak o ürün için gereken makinaları almam mali açıdan mümkün değildi. Ancak, Türkiye'ye dönünce çok sevdiğim bir tornacı arkadaşım ile o makinaları burada yapmaya karar verdik. Tecrübe ve bilgimiz ile yaptığımız çizimleri üreterek ilk makinemizi ortaya çıkar-

dıktan sonra, onu ikinci, üçüncü, dördüncü makinalar izledi. O makineler ile ürettiğimiz ve "Esen Spiral" adını verdiğimiz ürünümüz piyasada büyük ilgi görerek, ciddi satış rakamlarına ulaştı. Esen Spiral, bizlerin İAOSB'de fabrika kurma hayalimizi gerçeğe dönüştüren en önemli gücümüz olmuştur.

Bugün de yatırım yaparken kendime sorduğum sorular şunlardır: Ürününüzün ticarileşme şansı nedir? Piyasanın bu ürüne ihtiyacı nedir? Piyasa bu ürünü kabullenecek mi? Bu değerlendirmeleri yaparken de tüm duygusal öğelerden arınmanız gereklidir. Siz istediniz, inandınız ya da sevdiniz diye yapılan bir ürün sizi gerçek dünyaya çıktığında hayal kırıklığına uğratabilir.

Bu nedenle bizlerin içinde olduğu bu yolculukta ürün gamımızda büyük değişiklikler yaşadık. Bir dönem çok güçlü olan ürünler bir başka dönemde üretilmedi. Bahçe hortumları üretimi ile çıkılan bu yolun bugün bizi nerelere getirdiğini görüyoruz. Bir ürünü üretmek, bir yatırımı yapmak belki de işin en kolay kısmı. Önemli olan o yatırımın karşılığının görülüp, görülmeyeceğidir.

● **Bugün iklim değişikliği ve susuzluk gibi konuları konuşuyoruz. Oysa sizler Esen Plastik olarak belki 25 yıl önceden, suyun tarımda verimli ve faydalı kullanımı için tarımsal damlama sulamaya imkan veren ürünleri sundunuz. Bu öngörüğü nasıl değerlendirirsiniz?**

Her zaman söyleriz. Piyasadan kopmak, piyasanın içinde olmak, duygulardan arınarak piyasanın nabzını tutarak, ne hissedildiği hissetmek, piyasayı duymak ve bu gerçekleri dinlemek çok önemlidir. Ancak bunları yapar ve ürününüzü bu gerçeklere dayandırırsanız, ürününüzün ticarileşmesini sağlayabilirsiniz.



● **Yatırım kararları alırken karşınıza Türkiye'nin gerçeklerinin de çıktığını biliyoruz. Sizin de Ege Bölgesi Sanayi Odası'nda ve kamuoyu önünde yıllardır dile getirdiğiniz konular var. Sermaye birikiminin yetersizliği, finansal kısıtlar gibi konularda yıllardır süren bir mücadeleniz ve söylemleriniz mevcut. Bu değerlendirmeler ışığında sizden bir kez daha Türkiye'deki yatırım ortamını değerlendirmenizi rica ediyoruz.**

Türkiye yatırım ikliminin tarihsel sürecine baktığımızda, bu iklimin çok iyi olduğu, yatırımların önünün açıldığı, desteklendiği yılları gördüğümüz gibi, yatırım hususunda çok sıkıntı yaşanan yılları da gördük. Özellikle 1990 yılına kadar yaşanan sürece bakıldığında yurt içinden olduğu kadar yurt dışından da Türkiye'ye doğru bir yatırım akımı oldu. Çok güçlü sermayeler ülkemize geldi. O yıllarda bugün her biri küresel markalar olan otomotiv sanayisinin ülkemize gelip yatırımlar yaptığını hatırlıyoruz.

Geçmişe baktığımızda ülkemizde çok kısa zaman aralıkları ile yaşanan krizlerin yıkıcı etkilerini de görüyoruz. Karne ile

hammadde aldığımız günleri de yaşadık. Şu gerçeği ve zorunluluğu hepimiz kabul etmeliyiz ki; yabancı yatırımcı hiçbir yönden, hiçbir şeyden çekinmeden ülkemize yatırıma gelebilmeli. Yani ülkemizdeki yatırım iklimi, yatırımcı dostu olmalıdır.

Ülkemizin yasaları, mevzuatı, uygulamaları stabil hale gelmelidir. Yatırımcı kısa-orta ve uzun vadeli planlar yapmak isteyecektir. Bu zaman dilimlerine yönelik öngörülebilir veriler ve güven sağlanmalıdır. Yatırımcıyı koruyacak, kayıt dışı ekonomik faaliyetlerden kaynaklı haksız rekabet unsurları ortadan kaldırılmalıdır. Hukuk sistemi

ve adalet anlayışı herkese kanunlar önünde eşitlik güvencesi sunmalıdır. Bu tür değerlendirmelere girdiğimizde ise, üzülerek ülkemizde halen süregelen eksiklerimizi görüyoruz.

Bu durum sadece yatırımcıyı değil aynı zamanda sanayi işletmelerimizde görev almasını beklediğimiz gelecek kuşakları da sanayicilikten uzak tutmaktadır. Bizler tabiri uygun düşerse dayak yiye yiye, dişimizle, tırnağımızla mücadele içinde bu günlere geldik. Belki biz bunlara alıştık ancak çok farklı ortamlarda ve olanaklarda yetişen yeni neslin bu sıkıntıları çekmesini bekleyemeyiz.

Diğer yandan, geçmişle geleceği bağlayabilmenin en iyi yolu işini geliştirdiğin kadar kendinizi de geliştirmektir. Eğer işiniz gelişir ancak sizin gelişiminiz onun arkasında kalırsa o işi yönetemez, o iş ile başa çıkamaz hale gelirsiniz. Vizyonunuz, bilginiz, birikiminiz işinize göre yetersiz kalır. Tam tersinde ise siz kendinizi geliştirirken işiniz olduğu yerde sayar ve sizin entelektüel birikiminizin ardında kalırsa mutsuzluk başlayacaktır. Bu nedenle işinizin gelişimi ile kendinizin gelişimini paralel bir çizgi içinde yürütmelisiniz.

Kişinin iş dünyasındaki gelişimi için en faydalı yerler sivil toplum kuruluşları, meslek odaları gibi kurum ve kuruluşlardır. Buralarda bulunarak, görevler alarak, sosyal çevrenizi genişletirken, o çevrenin size verdiği katkıların sizin vizyonunuza ne denli etki yapabileceğini göreceksiniz. Kendinize bir yol çizmek, gerektiği yerde ve zamanda yolunuzu revize etmek gibi güçlü davranışlar ancak sizin kendinizi yetiştirmeniz ve geliştirmeniz ile şekillenebilir.

● **Bir marka yaratma yolunda en temel gereksinimlerden birinin de insan kaynağı olduğu tartışılmaz bir gerçek olarak gözüküyor. Sizin insan kaynağı konusundaki değerlendirmelerinizi öğrenmek isteriz.**

İnsan kaynağı, söylediğiniz gibi bir işletmenin temel yapı taşıdır. Türkiye’de nesillerin gelişimi ve değişimi çok hızlı. Biz iş hayatına girerken, geride hiçbir güven cemiz yoktu. Sırtımızda ciddi sorumluluklar taşıyorduk. Sıfırdan hatta eksi seviyeden başladığımız işin ciddi risklerini yüklenmek zorundaydık. Hatta bu zorluk-

larla başa çıkmak için çevremizde kişiliğini, prensiplerini heba eden insanları gördük. Oysa biz bir borcun altına bile gireceksek, bize bir şey olursa o borç nasıl ve kim tarafından ödenir diye düşünür, arkamızda kimseyi görmeyince çok temkinli ve hesaplı hareket ederdik. Biz bazı şeylere gönülden inandık. İşine sıkıca sarıl, çok çalışmaktan gocunma, ayağını yorganına göre uzat, fedakarlık yapmaya hazır ol gibi yaşam prensiplerimize sonuna kadar sahip çıktık.

Oysa günümüz gençliğinin bizim yaşadığımız ortamları hiç yaşamadığı ve yaşamayacağı aşikar... İşsiz dediğimiz üniversite mezunu gençlerimizin bile cep telefonları, bilgisayarları var. Kafelere, sosyal alanlara gidebiliyor,

faaliyetlere katılabiliyor. İnsan ömrünün uzaması ile de anne ve babaların bu çocukların arkasında durma süreleri uzadı. Emekli maaşları, sosyal yardımlar, zorlukla da olsa alınan gayrimenkullerden gelen kiralar gibi gelirler aileye girdikçe, çocuklar da bu gelirlerden nemalanıyor. Dolayısıyla bu gençliğin iş hayatından beklentileri bizlerden çok farklı. Bunun yansımasını en çok “iş var ama beğenen yok” şeklindeki söylemlerde görüyoruz.

Bizim iş insanları olarak istihdam meselesine bakış açımızı değiştirmemizin zamanı geldi. Eğer biz işletmelerimizde insan kaynağına ihtiyaç duyuyorsak, o işi yapacak insanları bulabilmeliyiz. Bunun yolu da iş arayan gençlerin ne beklediklerini ne istediklerini anlamak ve arzu ettikleri artıları onlara sunmak olmalıdır.

Bu durumu hemen ücret ile bağdaştırmak da çok doğru değildir. Son yıllarda işten ayrılan kişiler ile yapılan çalışmalarda ücret tatminsizliği geri sıralara düşmüş durumdadır. Onların iş tatmini, kendini geliştirme, bir organizasyona ait olma, sosyal haklar, saygı duyulması gibi bek-

lentileri çok daha yüksektir. Bu noktada şu açık gerçeği vurgulamalıyız. Eğer siz işletmenizi çalıştırmak, üretmek, büyümek istiyorsanız insana ihtiyacınız var demektir. Bulamadığınızı söylediğiniz insan kaynağını işletmenize çekmenin ve orada kalıcı olmalarının yollarını bulmakta size düşmektedir.

● **Marka olmak Türkiye şartlarında zaman, zaman bir dezavantaj haline geliyor mu?**

Kayıt dışı ekonomik faaliyetlerin bu denli yüksek olduğu bir ortamda, bir marka olarak sizin sürdürmek zorunda olduğunuz düzenin maliyetleri bazı yerlerde rekabet gücünüzü menfi yönde etkileyebilmektedir. Pazarın lideri olabilirsiniz. Ancak lider olabilmek için de

Ülkemizin yasaları, mevzuatı, uygulamaları stabil hale gelmelidir. Yatırımcıyı koruyacak önlemler alınmalı, kayıt dışı ekonomik faaliyetlerden kaynaklı haksız rekabet unsurları ortadan kaldırılmalıdır.



yaptığınız yatırımın maliyetleri, kanunların ve hukukun gerektirdiği mevzuatlara uyum, sizi bunları yok sayanlar karşısında fiyat dezavantajları ile karşılaştırabilir. Sizin fedakarlık sınırınızın çok dar olduğu yerde, sisteme karışmayan işletmeler çok daha esnek olabilir. Ancak, 45 yıllık sanayicilik hayatımdan sonra şunu rahatlıkla söyleyebilirim ki; bizim karşımıza çıkan bu tür rakiplerin hepsinin battığını, unutulup gittiklerini gördük. Onların piyasada yaratabildiği tek şey bizden mal almak isteyenlerin, o fiyatları bizim önümüze getirerek pazarlık şansı yaratma gayretleri oldu. Ancak markaya duyulan güven tüm bu zorlukları aşabilecek güçtedir. Fiyata odaklanarak kalite ve güven unsurlarını göz ardı edenlerin de zarara uğradığını çok gördük. Elbette markamıza ve kendimize duyduğumuz güven ve inanç bizim bu bakış açımızı yaratıyor. Bu tür rakiplerden hiçbir zaman çekinmemekle birlikte, kayıt dışı ekonominin minimize edilerek rekabet ortamının sağlıklı işlemesini de beklemekteyiz.

● ***İhracat, Türkiye ekonomisi için çıkışın en önemli parçası olarak gösteriliyor. Sizin yurt dışı ile uzun yıllara giden bağlantılarınız var. Güçlü bir ihracatçısınız. Farklı coğrafyalarda, pek çok ülkeye ihracat yapabiliyorsunuz? Sağladığınız bu düzen ve uluslararası pazarlardaki gücünüz nelere dayanmaktadır?***

Türkiye'deki piyasaların yaşadığı sıkıntılar,

ulusal paramızın küresel paralar karşısındaki inişli çıkışlı seyrettiği ortam sadece iç pazara yönelik çalışmayı çok riskli bir hale getirilmiştir. Özellikle ithalata bağlı hammadde ya da ara malı kullanan firmalar döviz riski taşımaktadır. Bu sıkıntıları azaltmak için yapılacak en doğru iş üretimimizin bir bölümünün yurt dışına çıkmasını sağlamak olacaktır. İhracat yolu ile iç pazarın daraldığı günleri atlatmak, elde edilen döviz girdisi ile hammadde ithalatını sübvansetme imkanı vardır. Küreselleşen dünya ekonomisinde var olmanın, ayakta olmanın şartlardan en önemlisi küresel pazarlarda olabilmek ve orada sürekliliğinizi sağlamaktır. Bu nedenle ihracatçı olmak üzerinde karar verilecek bir strateji olmaktan çıkmış, bir mecburiyet halini almıştır.

İhracat için, her şeyden önce istikrarlı ve güvenilir bir firma olduğunuzu göstermek zorundasınız. İhracat ilişkileri coğrafi uzaklık ve kültürel farklılıklar nedeni ile daha kırılgandır. Bu ilişkiler çok hata kaldırmaz. Yurt içinde ikili görüşmelerle, yüz yüze kontak ile ilişkileri düzenleyebilir, sıkıntıları ortadan kaldırebilirsiniz. Ama yurt dışında bu imkanı her zaman bulamazsınız. Bu nedenle uluslararası pazarlara giriş ve o pazarlara ürün sunmak çok stratejik bir alandır. İhracat çıkabilmek için her şeyden önce ihracat şansı olan ürünler üretmelisiniz. İhracat yapacağınız ülkenin standartlarına, mevzuatına, piyasanın ürününüzden beklentilerine uymak

ve onlara göre üretim yapmak zorundasınız. İhracat noktasında da söyleşimizin başında vurguladığım bir hususa tekrar dikkat çekmek isterim.

Yurt dışında da iç pazarda olduğu gibi, piyasayı takip etmeli, o piyasada yaşamalı, müşterinin ne talep ettiği ve edeceği bilinmelidir. Elbette bu ürünleri üretebilecek seviyeye gelmek içinde Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarına önem ve değer vermek gereklidir.

● **Böylesine büyük bir organizasyonu yaratan bir kişi olarak bugünden geleceğe ait içinizde hissettiğiniz hayalleriniz, beklentileriniz, planlarınız vardır. Bunları bizimle paylaşır mısınız?**

45 yılı aşan bir zamanda, çok çalışarak, tüm zorluklara göğüs gererek, büyük stresler yaşayarak, özveri ve fedakarlıklarda bulunarak bugün geline nokta bizi memnun etmektedir. Genelde bu döneme gelen iş insanları geline noktayı organizasyonu arkadan gelen nesle teslim ederek, bir köşeye çekilme dönemi olarak bakmaktadır. Oysa bizim bakış açımız tamamen farklıdır. Elbette, organizasyon içindeki zaman ve emek makul ölçülerde azaltılabilir ancak bizlerin sahip olduğu tecrübe, birikim ve bilgilerin işte aktif faaliyet gösterecek yeni neslin sahip olduğu eğitim ve enerji ile harmanlanması çok önemlidir. Bizlerin onlara öğreteceği çok şey olduğu gibi, değişen ve gelişen teknoloji ve yaşam şartları altında bizlerinde onlardan alacağımız pek çok şey vardır. Bu nedenle bu iki jenerasyonu birbirinden koparmanın doğru bir strateji olduğuna inanmıyorum. Görüşlerin birbiri ile örtüşmesini sağlayarak organizasyonu geleceğe taşımak önemlidir.

● **“ESEN” ailesinde bugünkü yapılanma**

nasıldır?

Kızım da, oğlum da bu üretim ortamı içinde yaşamış, büyümüş kişiler. Oğlum Eren, Endüstri Mühendisliği okuyarak kendini sanayiye hazırlarken, kızım da mezun olduğu üniversite dolayısıyla sahip olduğu güçlü yabancı dili ile özellikle dış pazarlardaki çalışmalarda benimle oldu. Bugün ise torunları yetiştiriyor. Biz değişimi adım adım, sindirerek gerçekleştiriyoruz. Değişimin kaçınılmaz olduğunu biliyoruz. Örneğin Eren Bey artık benim odamı kullanıyor. Mesele oda meselesi değil, bu tür hareketler organizasyonda yaşanan değişimin en alt katmandaki çalış-

nımız tarafından da bilinmesi ve birlikteliğin sağlanması için bir işaret fişegidir. Organizasyon içinde tüm sorumluluklarımı bırakmış değilim. İdari ve mali alanlarda takibim devam etmektedir. Sahip olduğumuz işe bağlılık ve iş disiplini anlayışı içinde her zaman gerektiği yerde ve ko-

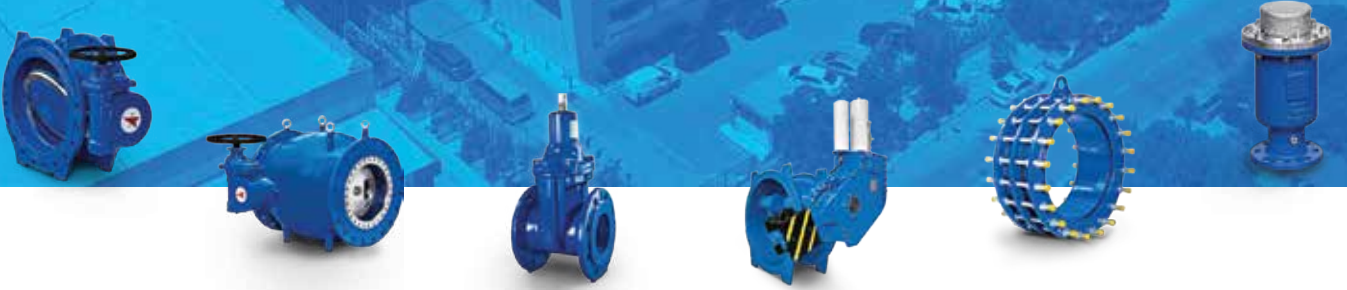
nuda fikrimiz ve icraatımızla orada olacağız. Elbette bir köşeye çekilmek, torunlar ile vakit geçirmek, hobilerime daha çok vakit ayırmak gibi hususlar aklımıza gelse de kendimi bir köşeye çekilmiş, iş hayatından soyutlanmış biri olarak düşünemiyorum.

Zaten bugün sahip olduğumuz huzurlu ve verimli çalışma ortamı da bu düşüncelerimizi desteklemektedir. 45 yıldan fazla verilen mücadeleye içinde sürekli gelişen bir ivme içinde bugün geline bu nokta bizlerin gururudur. Hele ki bu başarı, Türkiye'nin bu yıllar içinde geçtiği zorlu dönemler düşünülürse çok daha anlamlıdır.

Sayın Salih Esen, “Esen” markasının bu yolculuğu ve bugün geline bu noktada Türkiye'deki aile şirketlerinin önüne sunduğu örnekleme çok değerlidir. Bu yolculuğu bizimle bir kez daha yaşadığınız için size teşekkür ediyoruz.

Şirketlerin kurucuları olarak bizlerin sahip olduğu tecrübe, birikim ve bilgilerin işte aktif faaliyet gösterecek yeni neslin sahip olduğu eğitim ve enerji ile harmanlanması çok önemlidir.

VANA SEKTÖRÜNÜN ÖNCÜSÜ REKOR YATIRIMLA DAHA DA GÜÇLÜ



16 milyon Euro'luk yatırım ile imalat tesislerimizi bir araya getirecek Project Pearl, üretim kapasitemizi %100 arttıracak, yenilenen makine parkuru ile üretimde verimlilik ve kaliteyi üst seviyeye çıkaracak.



su kadar güçlü

www.oz-kan.com.tr
Hawle Avusturya Grubu kuruluşudur.



Abdurrahman
ŞENOL



Borçlar Kanunu 76. madde uyarınca Geçici Ödeme Talebi



Geçici ödeme talebi için; zarar görenin zararını ispatlayan kuvvetli delillerinin olması, bunun giderilmesi için acilen parasal bir desteğe ihtiyaç duyması ekonomik durumunun da uygun olması gerekmektedir.

Su an yürürlükte olan 6098 sayılı Borçlar Kanunun 76.maddesi "Zarar gören, iddiasının haklılığını gösteren inandırıcı kanıtlar sunduğu ve ekonomik durumu da gerektirdiği takdirde hâkim, istem üzerine davalının zarar görene geçici ödeme yapmasına karar verebilir.

Davalının yaptığı geçici ödemeler, hükmedilen tazminata mahsup edilir; tazminata hükmedilmezse hâkim, davacının aldığı geçici ödemeleri, yasal faizi ile birlikte geri vermesine karar verir." amir hükmüne haizdir.

Geçici ödemeyi kısaca tanımlamak gerekirse; "haksız fiil ya da sözleşmeden doğan bir borca aykırılık halinde, zarar gören kişinin yargılama aşamasında davasında haklılığına ilişkin delillerin bulunması durumunda, ekonomik durumu gerekli kıldığı takdirde, geçici olarak ödenen bir tazminat miktarı olup, zarar görenin yargılama sonunda davada tamamen veya kısmen haksız çıkması halinde, kendisine yapılan ödemeyi yasal faiziyle

birlikte ödeme tarihinden itibaren iade etmekle yükümlü olduğu kısmi bir ödeme" şeklinde tanımlayabiliriz.

Borçlar Kanunu'nun 76. maddesi gereğince geçici ödeme müessesesi, haksız bir fiil kapsamında uğranılan zararın giderilmesi amacıyla açılmış bir davada, davacı tarafın herhangi bir sosyal güvencesinin bulunmaması, davanın açılmasına sebep olan haksız fiil nedeni ile davacının ekonomik koşullarında oluşmuş zararın giderilmesi, acil parasal desteğin sağlanması amacıyla, getirilmiş bir düzenlemedir. Başkalarına zarar veren hukuka aykırı davranışa haksız fiil, bundan doğan sorumluluğa haksız fiil sorumluluğu denir. Örneğin iş kazası, trafik kazası, yaralama, hırsızlık hepsi birer haksız fiildir. Haksız fiiller, o eylemi işleyeni meydana gelen zararı ödeme borcu altına sokar, böylece haksız eylemi işleyen ile zararı gören arasında bir borç ilişkisi doğurur.

Borçlar Kanunu madde 76'ya göre, hâkimin geçici ödemeye karar verebilmesinin ilk koşulu, yargılama esnasında zarar gören davacı tarafça

talep edilmesidir. Hakim geçici ödeme için gerekli koşulların oluştuğunu dava dosyasından anlasa bile re'sen kendisi geçici ödemeye karar veremez. Zarar gören taraf ihtiyati tedbirde olduğu gibi dava açmadan geçici ödeme talebinde bulunamaz. Dava dilekçesi ile birlikte veya davanın kesinleşmesine kadar her aşamada geçici ödeme talebinde bulunabilir. Geçici ödeme talebi reddedilse bile yargılama esnasında şartlarda değişiklik olduğu takdirde yeniden talep edilebilir.

Kanun koyucu bu madde ile, hiçbir sosyal güvenceden yararlanamayacak durumda olan, yaşanan somut olay sebebiyle uğradığı zararın giderilmesi için acil parasal bir desteğe ihtiyaç duyan ve tazminat yükümlüsünün, uğradığı zarardan sorumluluğunu hâkime sunduğu inandırıcı kanıtlarla ortaya koyan zarar görenlerin korunması amaçlanmıştır.

Maddenin birinci fıkrasında, zarar görenin iddiasının haklılığını gösteren inandırıcı kanıtlar sunması ve ekonomik durumunun da gerektirmesi koşullarının birlikte gerçekleşmesi durumunda, hâkime, istem üzerine tazminat yükümlüsünün zarar görene geçici ödeme yapmasına karar verme yetkisi tanınmıştır. Ancak, fıkra yapılan düzenle-

meyle, geçici ödeme kararıyla kesin hüküm sonucunun, eda amaçlı bir ihtiyati tedbir aracılığıyla elde edilmesi amaçlanmamaktadır.

Maddenin ikinci fıkrasında ise, aynı maddenin birinci fıkrası uyarınca zarar görene yapılan geçici ödemelerin nihai kararda hükmedilmiş olan tazminata mahsup edileceği; zarar görenin açtığı davanın reddine karar verilmesi durumunda ise hâkim tarafından, aynı davada, davacının aldığı geçici ödemeleri, yasal faizi ile birlikte geri vermesine hükmedileceği yer almaktadır. "

Borçlar Kanunu 76. madde uyarınca geçici ödeme talep edilebilmesi için; zarar görenin zararını ispatlayan kuvvetli delillerinin olması ve zarar görenin uğradığı zararın giderilmesi için acilen parasal bir desteğe ihtiyaç duyması bu kapsamda ekonomik durumunun da uygun olmaması gerekmektedir.

Bu şartların varlığı halinde, talep edildiği takdirde hakim, tazminat yükümlüsünün zarar görene geçici bir ödeme yapmasına karar verebilir. Tazminat yükümlüsünün yaptığı geçici ödemeler yargılama sonucunda hükmedilen tazminattan mahsup edilir. Eğer tazminata hükmedilmezse, hakim yapılan geçici ödemelerin yasal faizi ile birlikte iadesine

karar verir. Mahkemenin ara kararı ile hükmedilen geçici ödemeler, bir ilama dayandığından ilamlı icra yoluyla tahsil edilir.

Borçlar Kanunu 76. maddesi, özellikle yargılamanın yıllarca sürdüğü ve bu nedenle mağdur duruma düşen kişilerin korunmasına yönelik önemli bir hükümdür. Çoğu zaman lehine hüküm çıksa da uzun süren bir yargılama sürecinde zarar verenden tahsil son derece güç olabilmekte, bu durumda zarar görenin daha da mağdur duruma düşmesi sonucuna yol açmaktadır.



**Kalanları
şükranla,
gidenleri
minnetle...**

Pandeminin kahramanlarından: ECZACILAR

Onlar, pandemi sürecinin kahramanlarından... 2020 yılı Mart ayından bu yana 45 meslektaşını, 13 yardımcı çalışanını kaybeden eczacılar... Pandemi, üzerine İzmir depremi derken sınırsız kenetlenme ile kargaşaya mahal vermeden süreci başarıyla yöneten eczacılar, tüm sağlık çalışanları gibi yürekten alkışı fazlasıyla hak ediyor. Bu güzide meslek grubunu İzmir’de bir çatı altında toplayan İzmir Eczacı Odası Başkanı Tuncay Sayılkan ile pandemi sürecinden, bu dönemin en çok tercih edilen ilaçlarına, aşılardan, internet üzerinden satışı yapılan takviyelere uzanan keyifli bir sohbet gerçekleştirdik.

● **Sizi tanıyabilir miyiz?**

Öğretmen bir anne - babanın ilk çocuğuyum. İlkokulu Sivas’ta diğer eğitim hayatımı

İzmir Eczacı Odası Başkanı Sayılkan: “Salgın döneminde eczanelerde sunduğumuz hizmetin kesintiye uğramaması için önlemler almaya, kendimizin ve çalışanlarımızın sağlığını korumaya çalıştık.”

İzmir’de tamamladım. Ortaokul ve liseyi Ödemiş’te, üniversite eğitimi ise Ege Üniversitesi Eczacılık Fakültesi’nde aldım. Evli ve bir çocuk babasıyım. Meslekte 30 yılımı tamamladım. Bu sürenin önemli bir bölümü meslek örgütlerinde (EDAK

ve İzmir Eczacı Odası) aktif görevler olarak geçti. Oda başkanlığı süresince mesleki sorunların çözümleri için çaba sarf ederken, eczanelerde sunulan sağlık hizmetinin nitelikli hale getirilmesi için çaba gösterdim. Eczacılık mesleğini daha iyi şartlarda sürdürmek, gelecek nesillere daha iyi koşullarda yapılacak bir meslek bırakmak ve halk sağlığına katkı bulunmak adına özveri gerektiren bu önemli görevleri severek yerine getirdim.

● **Odanızın kısaca dünü, bugünü ile yürütü-**



Meryem Fulya YAZICIOĞLU

İlen çalışmalar hakkında bilgi verir misiniz?

İzmir Eczacı Odası, geçmişten bugüne halk sağlığını ve sunulan sağlık hizmetlerini önemseyen önemli bir meslek odasıdır. Ülkemizdeki sağlık hizmetlerinin ulaşılabilir ve nitelikli olmasının yanı sıra yaşanan aksaklıkların giderilmesi için çaba gösteriyoruz. Eczanenin en yakın sağlık merkezi ve eczacının da en yakın sağlık danışmanı olduğunun bilinci ile meslektaşlarımızın danışman kimliğini güçlendirecek meslek içi eğitimlere önem veriyoruz. İlaçta dışa bağımlı olmanın getirdiği sakıncaları iyi biliyor; yerli ilaç üreticilerinin destekliyoruz. İlacın güvenilir, bulunabilir ve alınabilir olmasını önemsiyoruz. Mesleki gündemin dışında birçok sosyal projede aktif olarak yer alıyoruz. Son dönemde eczanelerde ihtiyaç duyulan nitelikli destek personeli için ilçe belediyelerimizin katkısı ile eğitimleri tamamlatıyor ve gençlerimizi iş sahibi yapıyoruz.

● Eczacı odası olarak pandemi döneminde bu sürece ilişkin ne gibi çalışmalar yürüttünüz?

Pandeminin ilk günlerinde meslektaşlarımızı koruma yöntemleri ve salgın hakkında bilgilendirip Sağlık Bakanlığı ve üst birliğimiz Türk Eczacıları Birliği'nden (TEB) acil ekipman desteği talep ettik. Çağrımıza karşılık gelmeyince üyelerimize imkanlarımız ölçüsünde ve belli aralıklarla maske, siperlik, dezenfektan ile antibakteriyel sıvı sabun gibi ürünler göndererek destek olduk. Belediyelerimiz ile iş birliği yaparak eczanelerin dezenfekte edilmesini sağladık. Ayrıca karantina nedeniyle eczanesini kapatmak zorunda kalan meslektaşlarımıza 5 bin TL'lik karşılıksız maddi yardımda bulunup, depo ödemelerinin ötelenmesini sağladık. Tedavi devam eden meslektaşlarımızdan talep gelmesi halinde mesul müdür temini için de yardımcı olduk.

Ayrıca eczacı ve eczane çalışanları için kartlar hazırlayarak İzmir Büyükşehir Belediyesi ile temasa geçip, diğer sağlık çalışanları gibi toplu taşıma araçlarından ücretsiz yararlanmalarını sağladık.

● Eczacıların bu dönemde yaşadığı sorunlar özellikle neler oldu?

Salgın döneminde yalnız bırakıldık... Bu süreçlerde belirsizlik ve endişe tüm kesimleri olduğu gibi biz eczacıları da yakından etkiledi. Bir yandan eczanelerde sunduğumuz hizmetin kesintiye uğramaması için önlemler almaya çalışırken diğer taraftan hem kendi sağlığımızı hem de eczane çalışanlarının sağlığını korumaya yönelik önlemleri almaya çalıştık. Bu yönde bir uygulama örneği veya standart da olmadığı için ve herhangi bir kurumdan destek alamadığımız için kendi çabalarımızla çözüm bulmaya çalıştık. Koronavirüs ile mücadele sürecinde bugüne kadar ne yazık ki 45 meslektaşımız ve 13 eczane çalışanımızı kaybettik.

● Eczacıların mevcut sorunlara yönelik ne gibi çözüm önerileriniz/talepleriniz var?

Eczane açılışlarını nüfusa göre kısıtlayan yasa devreye girdi. Ama son yıllarda kontrolsüzce ve yeterli akademisyen kadrosu olmadan açılan eczacılık fakülteleri geleceğe dair kaygılarımızı artırıyor.

Her yıl çok sayıda yeni mezun meslektaşımız aramıza katılıyor. Bu sorun acilen çözülmek zorundadır. Yardımcı eczacılık uygulaması yeni mezun meslektaşlarımızın karşılaşacağı sorunları ötelemekten öteye geçmemektedir. Yeni fakülte açılışlarını durdurmak şart.

Ayrıca gerekli şartları sağlamayan fakültelerin ivedilikle kapatılıp, mevcutların da





Salgın bizlere yaşamın temelini sağlık olduğunu bir kez daha hatırlatmıştır. İlacın üretiminden hastaya sunumuna kadar görev alarak özveriyle sağlık hizmeti sunan tüm meslektaşlarımızla gurur duyuyorum.

kontenjanlarının azaltılması çok önemli.

● **Pandemi süreci ile birlikte çeşitli ilaçlara yönelik talepler de**

arttı. Bu dönemde en çok satılan ilaçlar neler oldu?

Pandemi sürecinde herkes çok korktu, çok endişelendi. Bu nedenle de vücut direncini artıracak, bağışıklık sistemine destek olacak C vitamini, Çinko, D vitamini ve multivitamin kombinasyonlarını içeren ilaçlara yöneldi. Ayrıca propolis gibi doğal destek ürünleri de çokça talep edildi. Salgınla ilgili deneyimler arttıkça aspirin türevleri ve B12 vitamini de çokça kullanılmaya başlandı.

● **İnternet üzerinden satılan vitamin-**

destekleyici ürün satışını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Halk sağlığını olumsuz etkileyen, eczane dışında ve internetten uluorta ilaç satışı da engellenmek zorunda. Bu ürünlerin adına "gıda takviyesi" diyerek Tarım Bakanlığı'nda ruhsatlandırmak ve reklamlarla süsleyerek daha çok satmaya çalışmak, insan sağlığı adına ciddi sonuçlara yol açmaktadır. İnsan sağlığını yakından ilgilendiren tüm ürünler ilaçtır ve Sağlık Bakanlığı'ndan ruhsat almak zorundadır. Ayrıca eczane ekonomilerindeki sorunların çözümü için de ilaç fiyat kararnamesinin acilen güncellenmesi kaçınılmazdır.

Yıllar önce afiş ve bilgilendirme broşürleri yaptırmış ve "internetten alma, sağlığından olma" demiş, vatandaşlarımıza seslenmiştik. İnternetten alınan ürünlerin güvenilir olmadığını Sağlık Bakanlığımız da dile getiriyor. Kamu spotlarında "internette satılan ürünlerin tamamı sahtedir" ifadesi kullanılıyor.

Son yıllarda internetten aldığı zayıflama veya performans artırıcı ilaçlar yüzünden birçok vatandaşımızın zarar gördüğünü, hatta

yaşamını yitirdiğini görüyoruz. İnsan sağlığını ilgilendiren tüm ürünler sadece eczanelerden temin edilmeli ve eczacı danışmanlığında kullanılmalıdır.

• **Çin aşısı dışında ülkemize gelecek olan aşılardan eczanelerde de satılabileceği ifade ediyor. Bu durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Covid-19 aşısı üzerine tartışmalar uzun süredir devam ediyor. Konunun uzmanı olmayan birçok kişi aşı hakkında yorum yapıyor, vatandaşlarımızı aşından uzaklaştıracak şekilde görüş bildiriyor. Korunmak için somut bir yöntem ise ne yazık ki henüz bulunamadı. Bu salgını kısa sürede sona erdirebilmek için tek çare aşı... Mevcut durumda bulabildiğimiz aşığı vurdurmak zorundayız. Daha iyi ve sonuç alınabilir bir çözüm bulunana kadar yeterli sayıda aşığı temin ederek, başta risk grupları olmak üzere tüm vatandaşlarımıza aşığı uygulamak zorundayız.

Bugün tüm ülkeler aşı temini için büyük çaba harcıyor. Zaman içerisinde diğer aşılardan da ülkemize gelmesi ile aşılardan eczanelerden de satılabilecek ama bu çok kısa vadede



olacak gibi görünmüyor.

• **Bu süreci başarıyla yöneten meslektaşlarınıza neler söylemek istersiniz?**

Gerek pandemi sürecindeki örnek dayanışma için gerekse deprem sonrasında tek bir mesajımızla yardıma koşan, kamyonlarca yardım kolisi göndererek destek olan, bizi yalnız bırakmayan tüm meslektaşlarımıza teşekkür ediyorum. Koronavirüs ile mücadele sürecinde kaybettiğimiz meslektaşlarımıza ve eczane çalışanlarına rahmet diliyorum, saygı ile anıyorum.

Bu salgın bizlere yaşamın temelini sağlık olduğunu bir kez hatırlatmıştır. Bu zorlu süreçte emek veren tüm sağlık çalışanlarına sonsuz teşekkürler. Kaybettiklerimize rahmet diliyorum.

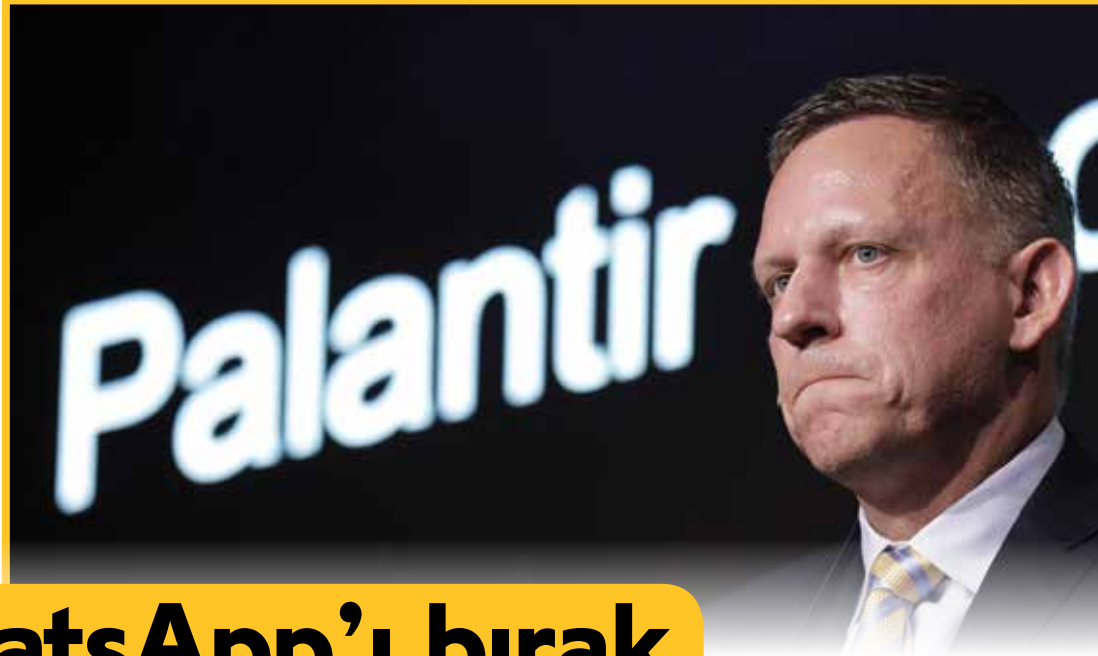
Ülkemizin neresinde olursa olsun ilacın üretiminden hastaya sunumuna kadar görev alarak insanlara özveriyle sağlık hizmeti sunan tüm meslektaşlarımız ile gurur duyuyorum.

Saygılarımla...

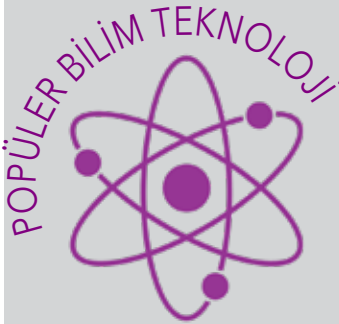




Gökhan SEZER



WhatsApp'ı bırak Palantir'e bak!



Büyük değer ifade eden verileri yapay zeka algoritmalarıyla harmanlayan Palantir yazılımları devletlerin, firmaların, siyasetçilerin vazgeçilmez ihtiyacı haline geldi.

Ocak ayı başından itibaren WhatsApp ile ilgili yaşadıklarımız büyük oranda hepimize sosyal medyada verilerimizin güvenliğini sorgulattı. Yapılan açıklamalar, incelemeler gösterdi ki aslında değişen bir şey yok ve alternatif uygulamalar da farklı bir çözüm sunmuyor.

Diğer taraftan her türlü kurum ve kuruluş, şirketler, topluluklar, dernekler, şahıslar pandemi ile beraber en önemli toplantılarını, görüşmelerini Zoom, Teams ve benzer uygulamalar ile yapıyor. Buralarda paylaşılan bilgilerin ağırlığının yanında WhatsApp'ta paylaşılan bilgilerin lafı bile olmaz neredeyse. Buna rağmen bu ortamlarda paylaşılan verilerin güvenliği ile ilgili artık nerede ise hiçbir tartışma duymuyoruz.

Durum böyle iken ABD'deki başkanlık seçimi sürecinde Başkan Donald Trump'ın sosyal medya ile

yaşadığı problemler ve devamındaki gelişmeler başka tartışmaları da tetikledi.

Bilindiği gibi Donald Trump, ABD Başkanlığı sürecinde Twitter ile sık sık sıkıntılar yaşamış, Twitter zaman zaman kısıtlamalara gitmiş ve en sonunda da Donald Trump'ın hesabını kapatmıştı. Bir taraftan bakınca ABD Başkanının resmi Twitter hesabı kapatılmıştı. Bu gerçekten ifade özgürlüğü açısından çok tartışılacak bir durum iken devamında meydana gelenler üzerinde düşünülmesi gereken gelişmelerdi.

Alternatifler ne kadar alternatif?

Başkan Donald Trump'ın hemen Twitter'ın alternatifi olan ve Twitter ile problemler yaşayanlar ile muhafazakar Amerikalıların genellikle kullandıkları Parler isimli uygulamaya geçiş yapması bekleniyordu. Parler

son birkaç ayda Twitter da problem yaşayan Trump yandaşlarının akınına uğramıştı.

Bu gelişme üzerine Kongre'nin basılması ve ortamın gerginleşmesini bahane eden Google ve Apple uygulama platformlarından 9 Ocak günü Parler uygulamasını kaldırdılar. Ardından 11 Ocak Pazartesi günü de Amazon, Parler'in veri depolama alanını kapattı. Böylece Twitter alternatifi Parler, büyük 3'lü Google, Apple ve Amazon'un yaptığı bu hareketle tarihe karışmış oldu.

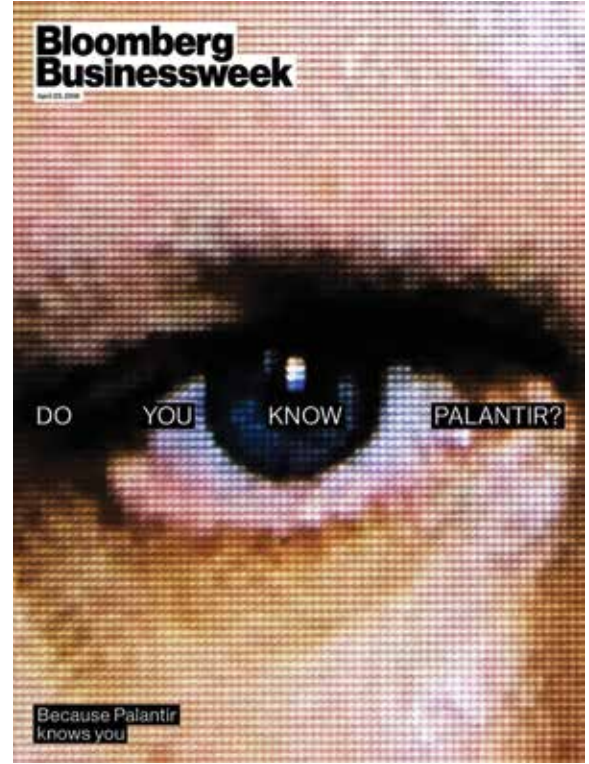
Parler CEO'su John Matze, milyar dolarlık uygulama şirketlerinin bile bu yöntemle bir kaç günde kapatılabileceğini söyleyerek nerede ise ağlamaklı bir şekilde uyarı yaptı. Bu uyarıya kulak vermemek mümkün değil. Ne tür bahane olursa olsun bu 3'lü dev milyonlarca kullanıcısı olan bir uygulamayı 3 gün içinde kapatmış oldu.

Palantir sürprizi

Bunlar sosyal medya ortamlarındaki gelişmeler olarak dursun, diğer tarafta geçen yaz ortasında pandeminin tavan yaptığı sırada bir veri madenciliği firması borsaya açıldı. Hiç de uygun olmayan bir zaman diliminde olmasına rağmen firma 45 milyar dolar değer bandına oturmayı başardı. Aynı firma kısa süre önce de İngiltere hükümetiyle Covid-19 salgınının takibi için yüklü bir anlaşma imzalamıştı. Bu firma teknolojiyi yakından takip edenlerin aşına olduğu Palantir firmasıydı.

Palantir 2003 yılında kurulduğunda ortada daha Iphone ve Android tabanlı akıllı telefonlar yoktu. Dolayısıyla doğru düzgün bir veri olduğu da söylenemezdi. Akıllı telefonlar ve onun üzerinde geliştirilen uygulamalarla veriler çığ gibi büyüdü. İşte bu büyük değer ifade eden verileri yapay zeka algoritmalarıyla harmanlayan Palantir yazılımları, günümüzde devletlerin, kuruluşların, siyasi partilerin, global firmaların vazgeçilmez ihtiyaçları haline geldi.

Veri madenciliği işinin imparatoru Palantir şirketinin ismi "Yüzüklerin Efendisi" filminin geliyor. Palantir kısaca büyük veri de



şüpheli olan verilerin bir şekilde izlemesine yarayan yapay zeka yazılımları geliştirmiş bir firma. Firma devlet kuruluşları, finans şirketleri ve özel şirketler-kuruluşlar-kişiler olmak üzere üç farklı kategoride geliştirmiş bu yazılımları. Bu yazılımların çıkış noktası ise Paypal firmasında geliştirilen finansal istihbarat yazılımları. Firmayı ve onun etrafındaki gelişmeleri farklı bir boyuta taşıyan durum ise Amerikan İstihbarat Teşkilatı CIA'nin şirketin ilk destekleyicilerinden olması ve firmaya doğrudan yatırım yapması.

Operasyonların ardındaki kuruluş

Palantir yazılımları Afganistan'da ve Irak'ta Amerikan ordusunun yaptığı birçok operasyonda yol kenarlarına döşenen mayınların bulunması ve imha edilmesi gibi işlerin yanında, istihbarat amaçlı kullanımda da Usame Bin Ladin'in yerinin belirlenmesinde kullanılmış. Günümüzde CIA ve FBI'ın verilerinin birleştirilmesi ve verilerin ortak kullanımı işini de Palantir yapmış. Yani istihbarat anlamında Amerikan Devletinin ve ordusunun kuruluşları tarafından yoğun



olarak kullanılan programlar Palantir'e ait. Hukuk alanında da dünyanın en büyük dolandırıcılığı kabul edilen NASDAQ Borsası'nın eski İcra Kurulu Başkanı Bernie Madoff'un 20 milyar dolarlık dolandırıcılığında, hapis cezası almasını sağlayan bilgileri toplayan yazılım da yine bir Palantir yazılımı.

Bu önemli şirketin kurucusu da gerçekten çok dikkat çekici bir kişi. Stanford Üniversitesi Hukuk mezunu Peter Thiel (1967). PayPal'ın kurucusu ve PayPal'de Elon Musk ile ortaklık yapmış, üstün zekalı, öngörüsü çok yüksek bir dahi olarak adlandırılıyor ve aynı zamanda bir teknoloji yatırımcısı. Facebook ilk kurulduğu zaman en büyük yatırımı o yapmış ve uzun yıllar Zuckenberg'den sonra Facebook'un en büyük hissedarları arasında yer almış. Günümüzde artık Facebook hisseleri kalmasa da halen daha Facebook Yönetim Kurulu'nda önemli pozisyonunu koruyor.

Kritik işler, keskin kişilik...

Peter Thiel, Trump'a verdiği destekle biliniyor. Hatta onun Başkan seçilmesini sağlayan çalışmalar yaptığı konusunda da söylentiler var. Kendisinin eşcinsel olduğu konusunda olumsuz yayınlar yapan Gawker Media şirketini, ihtilafı olduğu kişilerle olan davalarda bu kişilere hukuki anlamda verdiği desteklediği bilinen Peter Thiel, Hulk Hogan olarak tanı-

nan ünlü Terry Bollea'nın da Gawker Media ile yaşadığı hukuki süreçte yaklaşık 10 milyon dolarlık mahkeme masraflarını karşılamış. Bu mahkeme sonunda Bollea 140 milyon dolar tazminat almaya hak kazanmış ve Gawker Media da bu sonuçla iflas etmiş.

Böylesine kritik işler yapan Palantir firmasının sahibi Peter Thiel işte böyle keskin bir kişilik.

Sosyal medya ortamlarındaki baş döndürücü gelişmeler, Peter Thiel'in hikayesi, sosyal medya, büyük veri, verilerin kullanımı, verilerin güvenliği, devletler, hükümetler, yönetimler ve buna benzer konularda çok daha renkli ve ateşli günlerin biz sıradan ölümlüleri beklediğini gösteriyor...

Merakla izlemeye devam edeceğiz.





İAOSB VAKFI

İZMİR ATATÜRK ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ

Sanayici ve İşadamları Sağlık ve Eğitim Vakfı

BİR ADIM DAHA İLERİYE HEP BİRLİKTE



Sizleri Vakfımıza Davet Ediyoruz...

Bilgi ve Katılım: Hüseyin DOĞAN Tel: 0232 376 71 76 / 226 www.iaosb.org.tr hdogan@iaosb.org.tr



Şiir tutkum, ortaokul yıllarımda Türkçe öğretmenimizin verdiği bir ödevle başladı. Herkes alıntı yaptığı şiirleri, ben kendi şiirimi yazdım. En yüksek notu da, aferini de ben aldım. Öğretmenim beni desteklemişti.

İsteklerini uhdeye dönüştürmeyen şair: Engin Bel

Alanında uzman bir satış müdürü, aşk dolu, kelimelerin coşkusuyla satırlara dökmeye ilkokulda başlamış, topladığı alkışlar ve takdir dolu bakışlar, bu aşkın içinde daha da alevlenmesini sağlamış. Hayat şartları, ekmek parası derken yarı yolda bırakılan isteklerin uhdeye dönüşmesine inat, o bu sevdanın elinden tutmuş, sımsıkı, hiç bırakmadan... Ve bugün sihrine inandığı 7 sayısıyla bütünleştirdiği şiir kitabı ile Darüşşafaka çocuklarına umut olmuş, içine sığdırdığı tüm duygularla...

Konuğumuz Engin Bel ile gerçekleştirdiğimiz keyifli sohbetimize buyurmaz mısınız?

branşında çalışarak kendi eğitimime ve ailemin geçimine katkıda bulunmaya çalıştım.

Askerlik görevimi tamamladıktan sonra Türkiye'nin en önemli üretim, ihracat ve istihdam merkezlerinden olan İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyet gösteren işletmelerde çalışmaya başladım.

İlk beş yıl Zirplast Zirai Plastikler San. A.Ş.'de Satış Uzmanı ve Şefi olarak çalıştım. Sonra 11 yıl boyunca Bakioğlu Holding şirketlerinden Bak Ambalaj A.Ş.'de Türkiye Satış Müdürü olarak görev yaptım. İzmirimizde 45 bin kişiye istihdam sağlayan ve üretim endüstrisi için çok elverişli alt ve üst yapısı ile ülkemizin gurur duyabileceği ve yerli yabancı

tüm müşteri ziyaretçilerimizin çok beğendiği ve takdir ettiği İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nden bugüne kadar hiç ayrılmadım. 2015 yılından itibaren baskı ve ambalaj sektörünün önemli üreticilerinden, bir Özgörkey Holding şirketi olan Etapak Baskı ve Ambalaj Sanayi A.Ş.'de Afrika, Ortadoğu ve Türkiye Bölgeleri Satış Müdürlüğü görevime gururla ve seve rek devam etmekteyim. Hangi malzeme veya hizmeti içeriyorsa içersin, satış mesleğinin de kendine özgü bir sanat, bilim ve aynı zamanda bir zanaat olduğuna ve aşk ile yapılması gerektiğine inanıyorum.

19 yaşındaki oğlum Barış'ı da, Atatürk'ün gösterdiği ilim ve bilim yolunda iyi eğitimi, memleketini seven hayırlı bir evlat olarak yetiştirmeye çalışıyorum. Dilerim ki, oğlum da eğitimini tamamladıktan sonra İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'ndeki ülke ekonomisine yüksek ve etkin katkılarda bulunan firmalardan birinde çalışır.

● Şiir tutkunuz nasıl başladı?

Şiir tutkum ortaokul yıllarımda Türkçe öğretmenimizin verdiği bir ödev ile başladı. Herkese yazarı kim olursa olsun defterine bir



● Sizi tanıyabilir miyiz?

Türkmen kökenli ailesi ile birlikte Selanik'ten Foça'ya geri göçen babanın ve Yörük kökenli Girit'ten Fethiye'ye geri dönen annenin 4 çocuğundan biri olarak İzmir'de 1969 yılında dünyaya gelmişim. İlk orta, lise ve üniversite eğitimimi İzmir'de tamamladım. Öğrencilik yıllarımda hafta sonları ve yaz tatillerinde turizm sektörünün neredeyse her

şiiir yazma ve derste okuma ödevi ile...

Tüm sınıf dergilerden, kitaplardan alıntı, güzel şiirler yazdı defterine. Bir hafta sonra sırayla okudu herkes seçtiği şiirlerini. Ben kendi yazdığım şiiri okudum. Öğretmenimiz 'yazarı kim bu şiirin' diye sorunca, 'ben yazdım öğretmenim' dedim. Sevgili öğretmenim dahil herkes güldü. En yüksek notu da aferini de ben almıştım bu ödevden. Şiirim çok amatördü ama öğretmenim bireysel girişimimi sevmiş, bolca şiir kitabı okumamı öğütlemişti. 1982 yılından beridir halen şiir kitapları okuyorum ve kendi şiirlerimi yazıyorum.

Lise yıllarımda HEY gençlik dergisinde İlhan İrem yönetimindeki şiir sayfasında çok sayıda şiirim yayınlandı. Paha biçilmez bir heyecandı Cumartesi sabahları gazetecimize koşup bu hafta da şiirim yayımlanmış mı diye dergiye bakmak. Eğer şiirim çıktı ise gazeteci Ahmet ağabey derginin parasını almazdı. Çok ücretsiz dergi aldım ondan... Allah rahmet etsin. Helal etsin...

● **İlk şiir kitabınızın adı oldukça ilginç. Senin Adın VII Olsun. Neden böyle bir kitap adı?**

7 sayısı, köyümüz Fethiye Ören'de dedemin Cumhuriyet kurulmadan hemen önce anneannem ve babaları ile birlikte inşa ettikleri yığma taş evin kapı numarasıydı. O evi çok severdim ve bizim eve bu numaranın verilmesinin mutlaka bir anlamı olduğunu düşünürdüm, çok yakıştırdım bu sayıyı kendime. Büyüdüğümde de hep favori ve şanslı numaram oldu 7. Sonraları araştırdıkça, okudukça bu sayının sıradan bir numara olmadığını öğrenmeye başladım.

7 sayısı manevi yaşamımız içine yerleştirilmiş çok özel bir sayı... Bu sayı maddi ve manevi bir dönüm noktası tüm evrenin. Sonsuzluk noktası... Her şeyin bittiği yerde yeniden başladığı bir sarmal. Tanrı'nın evren ve dünyamızı yaratırken kullandığı gizem dolu en fonksiyonel

Benim şiirlerim her şeyle hiçbir şey arasında bir geçiş köprüsü aslında. Şiir dilim; duyguların coşkunlukla anlatıldığı tarzda lirik şiirler... Herkes hayatının bir döneminde hissettikleriyle karşılaşacaktır.

sayıdan bir anahtar.

Kitalar neden yedi tane? Neden yedi okyanus var dünyada? Neden yedi gezegen var? Gökkuşağı neden yedi renk? Neden dünyanın yedi harikası? Müzik neden yedi nota ile kodlanmış? Neden yedi ana renk? Kur'an-ı Kerim'in ilk

suresi Fatiha neden yedi sure? İslam'da neden yedi mertbe var. Cuma namazı neden yedi farz? İstanbul, Kudüs ve Roma gibi kutsal şehirler yedi tepe biliyor musunuz? Sizce rastlantı olabilir mi bunlar? Minicik uğur böceğinin üzerinde yedi leke var. Ya soyumuzun yedi göbek oluşuna ne dersiniz? Mevlana neden yedi öğütte bulunmuştur? Neden çocuklarımız yedi yaşında okula başlar? Yedi yönümüzün olması ilginç değil mi?



Bir sayıya bu kadar görev yüklenmesi sizce normal mi? Rastlantı mı? Eğer yedi sayısı ile bir yerde rastlaşırsanız bilin ki melekler gönderdi size bu sayıyı... İyi değerlendirin o anı. Ben hep öyle yapıyorum.

İşte yedinin bu müthiş özellikleri ve güzelliklerine ithafen; bir şair olarak aşık olduğum kadına 'senin adın 7 olsun' diyerek ona tamlik mükemmellik ve çok büyük bir gizem vererek ve onu melekleştirdim sanki, yücelttim, dualarla kaplayarak kutsadım. Dünyada başka daha ne verebilir ki insan sevdiğine... Bu yüzden bir şiirimin adı Senin Adın Yedi Olsun... Kadına ve kitabıma bu melek ruhunu katabilmek için bu ismi seçtim. Belki de meleklerin yönlendirmesi ile...

● **Şiirlerinizde kah coşkulu kah ümitsiz ama hep bir aşık etrafında dönen duyguların yoğunluğuna vurgu yapıyor. Şiirlerinizde hangi duygular sizi ele geçiriyor?**

Öncelikle şiir duygulardan, düşüncelerden, düşlerden, özlemlerden, üzüntülerden ve sevinçlerden süzölmüş yaşantı birikimleri olarak, yazarların sözcüklerin sözlük anlamlarına kimi zaman değişik anlamlar da yükleyerek, dil içinde özel bir dil yaratarak oluşturdukları, imgelerden, simgelerden, söz sanatlarından, ritimden, uyumdan yararlanarak ortaya koydukları, okurda estetik duygular uyandıran bir sanat... Benim şiirlerim her şeyle hiçbir şey arasında bir geçiş köprüsü aslında. Benim şiir dilim; duyguların coşkunlukla anlatıldığı tarzda lirik şiirler... Bu tür şiirlerde herkes hayatının herhangi bir zamanında yüksek olasılıkla hissettiği veya hissedebileceği duygu durumları ile karşılaşacaktır. Şiirlerim yüksek dozda aşk içerir. Aşk da içinde birçok duyguyu barındırır. Çok insan aşkı zayıflık olarak algılar. Ancak aşk, bize bahşedilmiş en güzel duygu ve benzersiz bir yaşam enerjisidir. Aşk'ı ret etmek yerine onu doyuya yaşamalı insan. Aşk her zaman şart. Ben gelecekte aşk'ın tedavi edici bir nitelikte hayatımızda başka bir formda yer alacağını düşünüyorum. Tıpkı su, hava ve toprakta başlayan azalımın, başka varlıklarımıza da bulaşacağı ve geçmişte sıra-

Benim adım Patara

Biraz lacivertim ben, biraz turkuaz
Bir Ege'yim ben, biraz Akdeniz...
Saçlarımda meltem rüzgarları dolu
Güneş sarısı rengim
Likya'nın kalbiyim
Komşum Ksanthos
Mabedim Letoon
Limanıyım zora düşenlerin
Roma kıskanır durur, arkamdan konuşur Rodos
Pamphylia sarmalar beni
Aşkın başkentiyim ben
Bazen özerkim, bazen bağımsız, belli olmazlarım var
Benim adım Patara.
Sen geçmişimin izindesin, ben geleceğimin...
Yamacıma gel şimdiki zaman insanı,
Kitabelerimi sesli oku
Kuşlar duysun, ağaçlar duysun..
Yükseklerime çık hadi
Oradan bak sırlarıma.
Seyret güzelliğimi, yaşa
Ve hayalini kur altın çağımın
Utandır beni iltifatlarınla...
Dört bin yıl uykusundan uyandır beni
Kum tepelerimi çek sıyrı üzerimden,
Yüzümü gözümü aç, çekinmeyeceğim.
Görünür yap beni, aşık olunabilir kıl
Şimdiki zaman insanı
Beni derle toparla hadi
Çıkar katmanlarımı ortaya
Ölç, kaz, malala, merak et beni
Sana eski zamanlar vereceğim
Altınlar, gümüşler, heykeller vereceğim
Yüreğimdeki denizcileri ve savaşçıları
Yavaşça uyandır, korkutma onları, kırma
Hadi aynı lisanı konuşalım seninle
Ben sana Likçe öğreteyim,
Sen bana şimdiki zamanı...
Neron'un bana hediyesi fenerimi özlüyorum,
Herkesin beni istemesini....
Eşsiz günlerimi geri istiyorum.
Ay'ca biliyorsan aya sor gecelerimi
Güneş'ce biliyorsan ondan dinle gündüzlerimi
Şimdiki zaman insanı
Ben kendimi sana sakladım, kaç bin yıl oldu?
Taşlarımdan çok daha ağır sırlarım bilesin...
İçimi dışımı dökmek istiyorum sana,
Gel tanışalım hadi şimdiki zaman insanı,
Benim adım Patara.

ENGİN BEL

Ağustos 2020 Patara ve 25.11.2020 İzmir

dan olan ve artık az bulunur olacak birçok şeyin beklenmedik değerler kazanacağı gibi...

● **Eskiden şiir defterini birbirine okutan çocuklardan bugünlere uzandı-ğımızda, günümüz duygularını ve gençlerin şiir merakını nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Kolay erişim ve hızlı tüketim çağında yaşıyoruz. Bu noktada şiir hak ettiği tercih oranında değil. En çok kitap okuma oranı Asya'da 6, Avrupa'da 4 ülkede... Hindistan kişi başına haftada 10 saat kitap okuma ile en başta yer alıyor. Buna bakarak gelecek kimlerin olacak görebiliyorsunuz. Hemen arkasından Tayland ve Çin geliyor. Filipinler, Mısır, Çekya, İsveç, Fransa, Macaristan ve Suudi Arabistan en çok kitap okuyan ülkeler arasında. Ülkemiz maalesef bu listede 18'nci sırada yer alıyor. Okuduğunu anlamak konusuna hiç girmiyorum.

Gençlerdeki şiir merakı ise bu oranlara nazaran çok daha zayıf. Bunu kitapçılardaki raflarda şiire ayrılan yere bakarak da hemen anlayabiliyoruz. Hayatında hiç kitap satın almayan insanlar var. Hiç şiir okumayan insanlar var. Halbuki şiir vücudumuzdaki birçok vitamin mineral ihtiyacımız gibi ruhumuza çok gerekli. Bir tür

Ne üretiyor iseniz üretin. Üretmek çok güzel, değerli bir duygu. İAOSB'de işini aşk ile yapan yönetici ve çalışanlara önerim; yüksek çalışma temposu nedeniyle ailelerine ilgilerini azaltmamaları...

şifa, yararlanmasını bilene.

● **Yeni kitaplar yolda mı?**

İlk kitabım bir kendimi gerçekleştirme projesi idi ve tüm telif gelirini Darüşşafaka Cemiyeti'nde kimsesiz çocukların eğitimine bağışlanması ile kutsal

bir de amaç taşıdı.

2021 yılında kısa hikayelerin olduğu 136 sayfalık bir hikaye kitabı ve ikinci şiir kitabımı yazmaya devam ediyorum. 2022 yılında da taslağı çizilmiş olan bir roman çalışmam olacak.

Hepsinin telif geliri yine aynı dernek üzerinden kimsesiz çocukların eğitiminde kullanılacak. Ayrıca 2020 Patara Antik Kent Yılı olmasından hareketle, bu antik şehre yazdığım bir şiir, şehrin kazı başkanı Sn. Prof. Dr. Havva Işkan Işık tarafından çok beğenildi ve 2021 yılında hazırlanacak Patara Kitabı'nda yer alacak. Bunun dışında çok özel bir projem var. Atatürk adına yazılmış en uzun şiir üzerinde çalışıyorum. Bu bir rekor olacak ve tescillenecek. Bunu çok istiyorum.

● **Sanayi bölgesinde hizmet veren bir satış müdürü şair olarak son olarak neler söylemek istersiniz?**

Ne üretiyor iseniz üretin, üretmek çok güzel, çok değerli bir duygu. Birbirinden farklı sektörde üretim yapan, 8 milyar dolar değer yaratan, 45 bin kişiye iş alanı sağlayan İAOSB'de, çoğu çalışanın ve yöneticinin işlerini aşk ile yapıyor olduğuna eminim. Hepsine önerim; yüksek çalışma temposu nedeniyle ailelerine ilgilerini azaltmamaları ve sevdiklerine de aşk duymaya devam etmeleri. Birbirimize 'seni seviyorum' demekten kaçınmamalıyız. 'Seni seviyorum' cümlesi, biz insanlara çok iyi gelir, hayatı güzelleştirir, ömrü uzatır...

Kadınlarımıza en güzel hediyedir 'seni seviyorum' demek ... Bu keyifli sohbet için çok teşekkür eder, aşk'sız kalmamanızı dilerim.





Meryem Fulya YAZICIOĞLU

Yaşam boyu girişimci: Gülten Taner



Ege'nin kasaba ve köylerini dolaşırken antika dükkanlarında Anadolu el sanatlarının örneklerini görüp yakından tanıma fırsatı bulan Gülten Taner, Kütahya seramiklerini gelecek nesillere taşımak istiyor.



Gezmiş, görmüş, öğrenmiş, geliştirmiş, keşfetmiş, atfetmiş, hibe etmiş, biriktirmiş, yardım etmiş, gönül vermiş... Ne yazsak az Gülten Taner için. Başarılı bir girişimci, koleksiyoner, marka yaratıcısı, toplum gönüllüsü, dahası dünya tatlısı... Koleksiyonerliği bambaşka bir boyutta yaşayan, çini ve seramikten ata tohumlarına uzanan koleksiyonun sahibi bu güzel isim ile keyfine doyum olmaz bir sohbet gerçekleştirdik.

● **Gülten Hanım siz hem profesyonel alandaki çalışmalarınız ve koleksiyoner kimliğiniz ile hem de sosyal alandaki faaliyetlerinizle tanınan, çok yönlü birisiniz. Sizi bu noktalara taşıyan çocukluğunuz ile başlamak isteriz. Gülten Taner'i şekillendiren ilk temeller nelerdi?**

Çocukluğum ve lise yıllarım şu an Sanat Sokağı olarak bilinen Urla'daki sokakta geçti. Ben aslen Arnavutum. Dedemler ve büyüklerim Üsküp, Selanik ve Piriştina'dan göçerek önce Çeşme Çiftlikköy'e, sonrasında da Urla'da Sanat Sokağı'na yerleşmiş. Girit ve Arnavut olan komşularımızla geleneklerin, göreneklerin, örf ve âdetlerin çok sıkı bir şekilde işlendiği, kayınvalidelere "hanımanne" dendiği, orta mahalledeki yaşlı büyükler yalnızlarsa, yemeğe oturulmadan evlerine bir tepsi içinde yemek yollandığı bir toplumsal düzen ve saygı içerisinde, kültürlü bir ortamda yaşadık.

Bizler okuyup meslek sahibi olmak, kendi ayaklarımızın üzerinde durmak hedefiyle yetiştirildik. Babaannelerimizin deyimıyla



"Bileğinizde bir altın bilezik olsun yavrum" telkiniyle büyüdük. Bu benim yetişmemde ve Gülten Taner'in şekil almasında çok büyük bir etken oldu.

● **Girişimcilik ruhuyla bezeli yapınızın imza attığı birçok 'ilk' de var. Kısaca bunlara da değinelim isterim, bu bağlamda profesyonel alandaki çalışmalarınızın gelişim sürecini aktarır mısınız?**

Çevremdeki kültür çeşitliliği içerisinde sosyal bilimlere ilgi duydum ve Ege Üniversitesi Sosyoloji Bölümü'nden 1992 senesinde mezun oldum. Mezun olduktan sonra İngiltere'ye Kent Üniversitesi'ne gittim. Kent Üniversitesi'nde İşletme ve Yöneticilik yüksek lisansı yaptım. Yüksek lisans bittikten sonra bir yıl da yemeğe olan merakımdan dolayı Cordon Bleu yemek okuluna gittim ve diplomamı aldım. 1995'te Türkiye'ye dönene kadar bir süre İngiltere'de Canterbury'de asistanlık yaptıktan sonra King School'un Catering Hizmetleri'nde yönetici olarak çalıştım.

6 Haziran 1996'da kendi şirketim olan Elektromed Limited'i kurdum. Pazarlama,





Benim için zor zamanlardı, çünkü piyasada çok fazla un çeşidi yoktu. Oysa şimdi toplumda hem bu konuda farkındalık yüksek hem de piyasada pek çok un çeşidi var. Bu da sevindirici bir şey.

Bunları yaparken aynı zamanda birçok şirkete yeni ürün pazarlama, tanıtma faaliyetlerinde de hizmet verdim. 2007 itibarıyla ihtiyacı da görerek iş alanımı daha çok insan kaynakları danışmanlığına kaydurdum. 2016'da eşimle ortak kararımız neticesinde Londra'ya yerleştik.

Ama girişimlerim durmadı tabii. 2018'de organik bebek battaniyeleri üretmeye başlamak üzere Guppies and You markasını yarattım. Ana felsefesi, "slow fashion" yani "yavaş moda." Benim yeni bebeğim diyebiliriz. 0-2 yaş bebekler için organik iplerle ve boyalarla üretilen kaliteli, nesilden nesile kullanılacak ürünler, ağırlıklı olarak da bebek battaniyeleri üretiyoruz. Ürünlerimiz organik pamuk ve ekstra fine merino yün kullanılarak üretiliyor. Çok değerli ustalarla çalışmak, saatlerimi atölyede onlarla geçirmek ayrı bir heyecan benim için. Guppies and You markasını Londra'da da tescil ettirdim.



ürün tanıtımı, pazar stratejileri, firmaların imaj yenileme çalışmalarında danışmanlık yapmaya başladım. O günlerde Türkiye için henüz çok yeni olan bir alana girdim: Türkiye'ye ekmek makinesi getirmek. Geleneksel olarak elde yapılan bir ürün için makine önermek oldukça cesur bir davranıştı. Belmo Ekmek Makinesi'nin tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini üstlendim. Ev tipi ekmek makinesiydi. Evlerde ekmek yapmanın ne kadar sağlıklı, temiz, katkı maddesiz, hijyenik olacağını anlatmaya çalıştım. Yine aynı dönemde glutene duyarlılık için çölyak hastalıkları olanlara yönelik glutensiz ekmek tarifleri kitapçığı hazırladım. Daha sonra pazarlamasını yaptığım ekmek makineleri için ekmek tarifleri kitabı hazırladım.

● **Pandemi süreci birçok sektörü olumsuz etkiledi. Tekstil de bunların arasında yer alıyor. Siz nasıl etkilendiniz?**

Maalesef benim için olduğu gibi pek çok girişimci açısından pandemi yıkıcı oldu. Ürünlerimiz şimdilik pandemi sebebiyle Türkiye'de Trendyol ve Marka Bebek butiklerinde satılıyor. Bu markayı kurarken bir sosyal sorumluluk alanı da olsun istedim. Gelirinin bir kısmını kız çocuklarının eğitimine ayırıyorum. Kız çocuklarının toplumdaki ilerlemenin mihenk taşı olduğuna ve ilerlemenin ancak eğitimle mümkün olduğuna inanıyorum. Bizler Atatürk'ün sayesinde özgürce, dilediğimiz eğitimi ve öğretimi alabildik. Kendi ayaklarımız üzerinde durabilmeyi, tercih yapabilmeyi ve başımız dik bir şekilde yürümeyi öğrendik. Zaman içerisinde hedefim bir eğitim vakfı kurmak ve gelecek nesillere katkıda bulunmayı sürdürmek.



● **Gülten Taner'in yaşam akışını özetler misiniz?**

Gülten Taner'in özel yaşamı dışında aslında üç ayrı yaşamı var diyebilirim. Birincisi, girişimci profesyonel yaşamı ki, burada kendimi başarılı olarak nitelendiriyorum. İkincisi, tutkulu bir koleksiyonerim, bu konudaki heyecanım hâlâ devam ediyor. Üçüncüsü, yorulmaz bir toplum gönüllüsüyüm. Benim yaşam enerjim iyilikten besleniyor. Bu, bana çok büyük bir haz veriyor.

● **Koleksiyonerliğinizin temeli nereden geliyor? Nasıl böyle bir çalışmayı hayata geçirmeye başladınız?**

Biriktirme, çoğaltma, paylaşma alışkanlığım çocukluğuma uzanıyor sanırım. Çocukluğumda, ilkokuldayken peçete, daha sonraları da çikolataların içerisinden çıkan folyoları biriktirmeye başladım. Beyaz kısımla alüminyum tabakayı ince bir işçilikle ayırıp, ardından tırnakla bastırarak pürüzsüz, ince bir ses çıkaran alüminyum parçası elde ederdik. Bunları özenle defterlerimizin arasına saklardık. Bu, 1980'li yıllarda çoğumuzun ilk koleksiyonerlik denemeleri ve bizi şekillendiren bir özelliği oldu. Toplamak, koleksiyon yapmak, bir şeyler biriktirmek.

Ailem çocukluktan itibaren beni de ekip

biçmeye, bahçeye özendirdi. Rahmetli anneciğim tam bir dalya çiçeği yetiştirme ustasıydı. Nur içinde yatsın. Bu özellik bana da geçmiş, geleneği devam ettiriyorum. Çoğalttığım nadide çiçek cinslerimi eşe dosta vermek, onların bahçelerini süslediğini görmek çok mutlu ediyor. Ayrıca organik sebze bahçemde her şeyi yetiştiriyorum, buna sakız enginarlarım da dahil. Şimdi atalık tohumlar biriktiriyorum. Bunları yaygınlaştırmamın ve çoğaltmanın toplumsal sorumluluk ve bu topraklara borcum olduğunu düşünüyorum.

Diğer merakım biraz daha akademik bir alandan. Çini ve seramik koleksiyonerliği. 1998'de Ege'nin kasabalarını ve köylerini dolaşırken buradaki küçük antika dükkânlarını gördüğümde Anadolu el sanatlarının örneklerini daha yakından tanıma fırsatı bulup çok etkilenmiştim. Kütahya seramik koleksiyonu serüvenim böyle başlamış oldu. Sosyolog kimliğim ve profesyonel iş yaşamımın da endüstriyel sektörde olmasının etkisiyle bu objelere, zanaatkârlara, üretim biçimlerine ve süreçlerine olan ilgim arttı. Daha çok araştırma ve yazılı kaynak bulma çabalarım neticesinde Suna İnan Kıraç'ın Yadigar-ı Kütahya kataloğuna denk geldim ve bu bana bir yol haritası oldu. Onların katalogdaki bir sözleri beni çok etkiledi: "Yadigar-i Kütahya'da genç nesile bu merakı aşılayabilir ve bir yadigar bırakabilirsek" diyorlardı. Bunu kendime bir görev ve sorumluluk edindim diyebilirim. Üzerinde çalıştığım katalog da umarım benden sonraki nesillere yadigar olur, bu merak bir şekilde devam eder ve gelecek nesillere aktarılır. Eski esnafların karşılıklı sohbet ve bilgi alışverişi muazzam bir öğretiydi. Bir parçanın nasıl bulunduğu, hangi evden çıktığı, kimin getirdiği gibi karşılıklı birçok sosyal olayı öğrenmenin yanında seramiğin yaşını, nasıl kullanıldığını, tamirat görüp görmediğini tahmin etmeyi de öğrendim. Son yıllarda esnafların antikacılığı bırakmalarıyla bir devir de son bulmuş oldu, çünkü internet satışları devreye girdi.

● **Eşiniz Deniz Bey de başarılı bir koleksiyoner. Bir evde iki koleksiyoner...**

Birçok alanda faal olan bir insan olarak çok yönlü bir insanla yollarımız kesişti. Sanırım yollarımızın kesişmesindeki en önemli faktör, ikimizin de profesyonel yaşamlarının dışında sosyal sorumluluk çalışmaları ve hobilerimizin varlığı oldu.

Eşim de pek çok alanda hobisi olan çok iyi bir koleksiyonerdir. Bu durum tabii ki koleksiyonumu oluştururken beni rahatlatı. Yani hobime ve bu koleksiyona devam etmek için heyecanımı, duygularımı anlayan birinin varlığı çok değerliydi. Kütahya

seramiklerimin yanında aynı zamanda Aydın yöresi efe oyları, boncuk oyları, ata tohumu koleksiyonum ve düğme koleksiyonum oluştu. Anneannemin ve babaannemin eskiden çok pahalı olduğu için her şeyin düğmelerini kesip bir kutuda biriktirmiş olmaları, çocukken benim

bunlarla oynamaya başlamam ve ilgilenmem temel oluşturdu. Yine vurgulamak isterim ki, hobilerim ve koleksiyonerliğimin başlangıcı, çocukluğumda görmüş olduğum, büyüklerimden bana aktarılan yaşam bilgisi. Annemden tohumların nasıl saklanacağını gördüm, nasıl tohum alınacağı, nasıl dikileceği gibi birçok yaşam bilgisi aktarılmış olduğu için değerini de bilerek büyüdüm.

İzmir'deki koleksiyonerleri bir çatı altında toplayan kulübün öncülerinden olan Gülten Taner, kentin çok kültürlü, hoşgörülü ve birbirine saygılı yaşam mozağının bu alandaki etkisine işaret ediyor.

● **Sizin gibi bir-birinden değerli koleksiyonerlerin bir çatı altında toplandığı İzmir Koleksiyon Kulübü'nün kurucularındasınız. Bu çatı nasıl bir etkileşimi beraberinde getirdi?**

2003 yılında İstanbul Koleksiyon Kulübü'nün bir şubesi olarak İzmir Koleksiyon Kulübü'nü bizim gibi bu alana gönül ve emek veren bir grup sevgili dostumuzla birlikte kurduk. Önceleri birbirimizin evinde toplanırdık, aile gibi olmuştuk. Koleksiyon ve koleksiyonerliğe olan ilgi arttıkça, İzmir'de olanlar çoğaldıkça üye sayımızla artık evlere sığamaz olmuştuk. İzmir'in çok kültürlü, hoşgörülü ve birbirine saygılı yaşam mozağı ilerlemize ve yakaladığımız başarıyı sürdürmemize imkân sağladı. Koleksiyonerlik, bir hobi değildir. Koleksiyoner olmak, insanı geçmişe yolculuğa, bazen bir çocuklu anısına, bazen bir duyguya götürür. Öğrendiğimiz bilgiyi tasnif etmeye ve paylaşmaya iter bizi.

● **Çini denilince akla Kütahya ve İznik geliyor. Kütahya çinileri üzerinde yoğunlaşan bir koleksiyoner olarak, sizden bu çiniciliği kısa tarihçesi ile birlikte öğrenebilir miyiz?**

Kütahya ve çevresindeki zengin kil yatakları nedeniyle Helenistik Roma ve Bizans dönemlerinde yoğun bir şekilde üretim yapılmıştır. 18. ve 19. yüzyıllarda en yetkin örneklerini veren Kütahya'da daha sonra ürün çeşitliliği azalmıştır. 17. yüzyılda kendisi de Kütahyalı olan Evliya Çelebi, Kütahya çinilerinden ve güzelliklerinden övgüyle söz etmektedir. 18. yüzyılda İznik çiniciliğinin etkisinin azalmasıyla birlikte hız kazanarak modern gündelik hayatla ilişkili örneklerin arttığı bir dönem olur. 19. ve 20. yüzyıl başlarında üretim tekrar canlanır. İznik çiniciliği bir saray sanatı olarak gelişirken Kütahya bir kent sanatı şeklinde ortaya çıkar. Mimaride ve gündelik hayatta yoğun bir şekilde kullanılması, evliliklerde hediye olarak



verilmesiyle çok zengin bir çeşitliliğe bürünmüş ve günümüze kadar gelmiştir. Birinci Dünya Savaşı sonrasında çini üretiminde aksamalar olmuş ve 1922 yılında Yunan işgali sırasında bazı ustaların hayatını kaybetmesiyle ve bazı Ermeni ustaların kentten ayrılmasıyla üretim durmuştur. Kurtuluş Savaşı sonrasında atölyeler teker teker açılmaya başlamış, ekonomik zorluklar nedeniyle çini üretiminin tekrar parlak günlerine dönmesi ancak devlet desteğiyle yeni ustalar yetiştirilerek sağlanmıştır. Cumhuriyet Dönemi'nde daha çok günlük kullanım için basit formlarda, kumlama tekniğiyle yapılmış, gösteriştan uzak sürahi, kül tablası, şekerlik ve kahve fincanı, çaydanlık, sigaralık gibi ihtiyaca yönelik üretim ön plana çıkmıştır. 2. Dünya Savaşı'nın dışında kalmamıza rağmen porselen ithalatı aksamış ve çini ürünler uygun olmadığı hâlde mutfak eşyası olarak kullanılmıştır. Ancak bu olgu o dönemde birçok fabrikanın da açılmasını teşvik etmiştir. Londra'daki Victoria ve Albert Müzesi'nde şu anda yetmiş parça Kütahya seramiği müzenin koleksiyonuna girmiştir. Ayrıca bugün aynı şekilde Kütahya seramikleri de yurtdışındaki Sotheby's gibi müzayede evlerinin İslamic ve Indian Art müzayederine konulmuştur. Bu müzayede evlerinde bir müzayedeye ben de bizzat katılmıştım, çok heyecan verici bir deneyim olmuştu.

● **Koleksiyonunuza da biraz değinmek isteriz...**

Benim koleksiyonum 18. 19. ve 20. yüzyıl sonlarını kapsıyor. 250 parçalık bir kolek-



siyonum var. Tamamını sergilemek mümkün olmadığı için elbette bir kısmı kasalarda, kutularda saklı. Parçalarını şöyle gruplandırmak mümkün: Meyvelikler, sürahiler, kupalar, yemek tabakları, cami ve kiliseler için yapılmış tütsülükler, kahve ve

çay için yapılmış kahve soğutmalık, kahve fincanı ve tabakları, çaydanlıklar, sigaralıklar, ağızlıklar, figürinler, (figürinleri de ikiye ayırmak mümkün. Hayvan figürinleri; kurt, kedi, köpek, deve, kuş gibi. İnsan figürinleri; efeler, su testisi taşıyan genç kadınlar, mermi taşıyan köylü kadınlar gibi) ve iftariyelikler. Bunların içerisinde 20. yüzyılın başlarına ait olan dantelli seriler ve yine iki renkli turkuaz ve mavi çalışmalar mevcut. Diğer örnekler polikrom niteliktedir. Bu arada duvar menekşeliklerinden söz etmeden geçemeyeceğim. Kalp şeklinde üzeri ceylan figürlü koçbaşı şeklinde mini duvar vazoları, insanların o dönemde evlerini süslemek için bulabildikleri veya satın alabildikleri dekorasyona yönelik sosyal bir olgu olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu objeler farklı kullanım alanları için üretilmiştir ve işlevlerini tamamlamış, kolektif hafızamıza kazınmış olarak geleneksel kültürümüzün nadide örneklerini oluşturmaktadır. Sosyo-kültürel anlamda taşıdıkları değere paha biçilemez. Bu nadide objeleri bir araya getirmek hem keyifli bir süreç hem araştırırken kendimi geliştirdiğim bir serüven olmuştur.

● **Günümüzde beğendiğiniz çini ustaları kimler?**

Kütahya'da çinicilik sanatı son dönemlerde kendi içinde pek çok çini ustası yetiştir-

miştir. Bunların içinde İsmail Yiğit, Sıtkı Olçar, Alopaşalı ve Mehmet Gürsoy'u sayabiliriz. Marmara Güzel Sanatlar Fakültesi mezunu İsmail Yiğit tekrar 16. yüzyılda İznik'te ulaştığı zirvenin yakalanması için sanatsal yöndeki çalışmalarına devam etmektedir. Şu an İsmail Yiğit'in geleneksel replikaları London Victoria & Albert Museum, British Museum gibi dünyadaki müzelerde yerini almıştır. Kütahya çiniciliğinde farklı bir yol izleyerek kendi stilini yaratan Sıdkı Usta 1973 yılında Osmanlı Çini Atölyesi'ni kurmuştur. Selçuklu, İznik ve Kütahya seramiklerinin bazı özelliklerini çağdaş formlara uyarlamıştır. Çiniciliğe büyük bir tutkuyla bağlı olan Sıdkı Usta, kendi antik desenlerini ve formlarını uyguladığı çini biçimlerinde ve formlarında öz biçim arayışına girmiştir. Kütahya çiniciliğine yeni boyut ve anlayış getirmiştir. 300 yıldır çözülme-yen mercan kırmızısını çözmek için uğraşmıştır, ancak bu hâlâ çözülememiş bir konudur.

Sıdkı Bey'in özel koleksiyonları, eserleri birçok koleksiyona ve müzelere konmuştur. Eserlerini Sıdkı ismiyle imzalamıştır. Maalesef kendisinin zamansız aramızdan ayrılmasıyla bayrağı kızı devralmıştır ve çalışmalarını sürdürmektedir. Ayrıca sağlığında UNESCO tarafından Yaşayan İnsan Hazinesi ödülü aldığını söylemeden geçmeyelim. Kendisini rahmetle anıyorum.

Mehmet Gürsoy'a da 2009 yılında Yaşayan İnsan Hazinesi ödülü verilmiştir.

● **Koleksiyonerlik kişisel dönüşüm anlamında nasıl bir sürece hizmet ediyor?**

Yıllar geçtikçe deneyiminiz, koleksiyon temanızla ilgili bilgi birikiminiz, kültürel zenginliğiniz artıyor. Zamanla koleksiyonunuzu yönetmeyi öğreniyorsunuz. Meraklarınız, ilginiz,

yaşam koşullarınız gibi birçok etmen hangi alanda koleksiyon yapacağınızı etkiliyor.

Benim tutkum, geleneksel sanatlara oldu. Zamanla başat koleksiyon tamam, Kütahya seramik ve çinileri oldu. Merak ve heyecanınız bir koleksiyona dönüştüğünde daha rafine tercihler yapıyorsunuz. Başlarda çok bilmeden satın aldıklarım oldu, ancak öğrendikçe bilgi ve sezgi devreye girdi. Daha sonraları antikacılarla girdiğinizde neye bakacağınızı, neyi alacağınızı hemen hissediyorsunuz.

Tabii bilgi ve tecrübe zaman içerisinde görerek, dokunarak, okuyarak elde ediliyor. Sabır, hedef,

sınır. Bu üçlü arkadaşınız olsun, konuya odaklanın ve satın almadan önce mutlaka araştırın ve mümkünse hemen karar vermeyin. Biraz zaman isteyip tekrar tekrar bakın ve almaya öyle karar verin.

Girişimci ruhum ve farklı olanı yapma dürtüm nedeniyle koleksiyonumun dış araştırmalarda ve incelemelerde akademik bir bakışla ele alınması hep isteğim oldu.



● **Gündeminizdeki ne gibi yeni planlarınız var?**

Bir süre önce İzmir Ekonomi Üniversitesi Güzel Sanatlar ve Tasarım Fakültesi Doktora Programı Tasarım Araştırmaları dersi yürütücüsü Sayın Prof. Dr. Murat Bengisu'dan, derslerindeki akademisyenlere araştırmalarında koleksiyoner kimliğim ve koleksiyon temamla ilgili rehberlik yapmak üzere bir davet aldım. Yaşamın durgunlaştığı pandemi döneminde bu keyifli süreç içerisinde olmak beni hem heyecanlandırdı hem de onurlandırdı. Benim ve genç akademisyenlerin bakış açısıyla koleksiyonumun da içinde olduğu bir projenin yürütülmesi heyecan verici. Nasıl bir akademik çalışmaya evrileceğini merakla bekliyorum.



Dr. Gökalp
MÜSTECAPLIOĞLU

Anti aging ya da yaşlanmayı geciktirmek



SAĞLIKLI
YAŞAMANIN
SIRLARI

Bizi neyin yaşlandırdığı konusuna vakıf olmadan, bu yaşlanmayı geciktirebilecek imkanları algılayamayız. Sebepleri iyi yönetirsek sağlıklı, dinç ve uzun ömür sürebiliriz.

Tıp bilimindeki gelişmeler nedeniyle yaşam beklentisi artmıştır.

Çoğu araştırmacı, insandaki maksimum yaşam süresinin 100 yıldan biraz fazla olduğuna inanıyor.

Prestijli bilimsel dergi Biogerontology, yaşlanmayı şu şekilde tanımlar: "Verimli bir şekilde çalışmaya devam etmek için vücudun kendi içsel ve genetik güçlerinin kendini savunma, sürdürme ve onarma konusundaki ilerleyen başarısızlık yeteneği."

Yaşlanma hayatın vazgeçilemez bir gerçeği. Gençlik ise, iyi sağlık, güçlü kaslar, etkili bir bağışıklık sistemi, keskin bir hafıza ve sağlıklı bir beyin, yüksek kapasitede hormon faaliyeti demektir. Anti aging tıp, kronolojik yaşa bakılmaksızın bunu sürdürmeyi veya gerçekleştirmeyi, yani sağlıklı ve biyolojik olarak verimli kalabilmeyi amaçlamaktadır.

Yaşlanma konusunda, bugünkü insanlığında bir paradigma değişikliği oluştu. Dünya değişiyor ve yaşlandıkça sağlığınıza ve refahınıza bakışımız da değişiyor. Eskiden, doğarız, büyürüz, ölürüz şeklinde özetlenen bir üçgen pozisyon vardı. Üçgenin tepe

noktası ise, en güçlü ve en iyi olduğumuz gençlik dönemini temsil ediyordu. Bu gün geline nokta, insanlık bu üçgeni dikdörtgen yapmayı istiyor. Anti aging buna çalışıyor.

Anti aging kavramına ilgi ve buna bağlı yaşlanmaktaki gecikme beklentileri, son 30 yıldır özellikle artış gösterdi. Tıbbın yüksek hızla ilerlemesi de buna yardımcı oluyor. Ancak bu konu spekülasyonları da beraberinde getirdi. Anti aging konusu o kadar çok ve farklı şekilde ele alındı ve tarif edildi ki, artık neyin anti aging uygulama, neyin spekülasyon olduğu gerçeği karışmaya başladı. Bir yandan samimi ve bilimsel temele, kanıta dayalı çalışmalar, diğer yandan sihirle, otlar, macunla yapılan, bilim dışı, beden sömürsü anlamına gelen içi boş, faydasız ve hatta zaman zaman zararlı çalışmalar... Her gün yepyeni isim icatları ile ortaya atılan, ama süreç içerisinde zaten çoktan eskimiş tıbbi uygulamaların yeniden yeniden allanıp, pullanıp, bir fırsatmış gibi piyasaya sürülmeleri alıp başını gidiyor.

Bu kaosun içerisinde, nasıl yol bulunacak? Tıbbın temel ilkelerine dönmeden, pusulayı oluşturamayız;

Teşhis yoksa, tedavi yoktur. O zaman bizi ne yaşılandırıyor konusuna vakıf olmadan, bu yaşlanmayı geciktirebilecek imkanları algılayamayız. Peki neden yaşılanıyoruz? Birden çok teori var, bunlar; Serbest Radikal Teorisi, Nuroendokrin Teorisi, Telomeraz Yaşlanma Teorisi, Aşınma ve Yırtılma Teorisi, Yaşama Oranı Teorisi, Atık Ürün Biriktirme Teorisi, Çapraz Bağlanma Teorisi, Bağışıklık Teorisi, Hata ve Onarım Teorileri, Düzensizlik Düzeni Teorisi.

Ama hepsinin ortak özelliklerine bakarsak, yaşlanmamıza sebep olan faktörler kısaca şunlar: Oksidasyon, glikasyon, metilasyon, kronik iltihaplanma ve hormonal deregölasyon ve beslenme bozuklukları / yanlışları olarak gösterilmektedir. Bunlara kısaca değinecek olursak;

OKSİDASYON derken, serbest radikallerin sebep olduğu süreçleri kastediyoruz.. Serbest radikaller kimyasal yapılarında elektron eksik olan bir grup basit bileşiktir. Serbest radikaller, esas olarak hücrelerdeki oksijen (enerji) metabolizması sırasında üretilir. Sorun, bu serbest radikallerin üretimi arttığında ve kontrol- den çıktığında başlar. Serbest radikaller, lipid ve proteinlerden oluşan hücre zarına zarar verir. Hücre yıkımı olur, hücreler ve dolayısı ile dokular yıpranır. Etkileşimleri, glikasyon adı verilen başka bir önemli yaşlanma sürecine katkıda bulunan, çok zararlı olan kimyasallar

üretimiyle sonuçlanır. Bunlar, kırışıklıklardan, sarkmalara kadar varan cilt sorunları başta olmak üzere, doku hasarları ve organ yıpranmalarının oluşmasına sebep olur.

GLİKASYON derken, glikoz molekülleri ve fruktoz gibi diğer şekerler kendilerini proteinlere bağladığında oluşan süreçleri kastediyoruz. Şekerin proteine bağlanması, proteinlerin çapraz bağlanmasına neden olur. Çapraz bağlı proteinler, AGE'ler oluşmasına neden olur ve bu AGE'ler, serbest radikaller ve diğer toksinlerle reaksiyona girerek hücrelerde daha fazla hasara neden olur. AGE'ler vücuttaki çoğu dokuda bulunur ve konsantrasyonları yirmi yaşından itibaren artar. Ne yazık ki glikasyon süreci sadece proteinleri etkilemekle kalmaz, aynı zamanda hücre DNA'sına da müdahale eder. Hücrenin vasfını kaybetmesi, başta kanser olmak üzere bir dizi sağlık sorununun zeminini oluşturur.

METİLASYON derken, dokuların normal bakımı için gerekli ve genellikle vücut tarafından doğal olarak sağlıklı seviyelerde tutulan bir süreci kastediyoruz. Sağlıklı bir





vücutta belirli bir metilasyon seviyesi bulunur. Düzensiz ve aşırı metillenme hücrelerde DNA hasarı oluşturur. Bu değişimler, hücre büyümesi ve üremesinde sorunlar çıkardığı gibi, kronik inflamasyona da sebep olarak, bir dizi hastalığın alt yapısını oluşturur. Hafıza zayıflığı, bulanık hafıza, unutkanlıklar vb. hastalıkların başlıcalarıdır.

KRONİK İLTİHAPLANMA derken, yaşa bağlı dokularda biriken, giderek artan toksik kimyasalların dokuları ele geçirmesini kastediyoruz. Kronik iltihaplanma olduğunda, vücut dokuları toksik kimyasallar tarafından yenilerek bunama, arterlerin kalınlaşması, artrit, şeker hastalığı, hormonal dengesizlik vb. söz konusu olur.

HORMONAL DEREGÜLASYON derken, bizi sağlıklı ve genç yapan onlarca hormonun yapımında azalma ve değişim süreçlerini kastediyoruz. Hormonlar bu değerli küçük kimyasallar bizi genç, sağlıklı ve canlı tutar. Büyüme hormonu, melatonin ve DHEA gibi hormonların, hücrelerin yıpranması veya parçalanmasını önlemek için yeniden etkinleştirilmesi gerekir. Duraklama teorisinin savunucusu Dr. Eric Braverman'a göre, vücuttaki her organ farklı bir oranda yaşlanır. Bunun için, her organın ve dokunun gereksinime duyduğu hormon ve enzimlerin duruma göre yeniden düzenlenmesi düşünülür.

BESLENME BOZUKLUĞU/YANLIŞLIĞI derken, bütün yukarıda saydığımız süreçle-

rin ham maddesi olan gıdaların da doğru biçimde alınması süreçlerini kastediyoruz. Yediğimiz yemeğin önemi Dr. Barry Sears'ın söyledikleriyle özetlenebilir: "Yediğiniz yemek muhtemelen karşılaşacağınız en güçlü ilahtır. Ancak bu ilacı doğru kullanmak için, milyonlarca yılda değişmeyen ve değişmesi de beklenmeyen yiyeceklerle ilgili kuralları uygulamanız gerekir." Beslenme hep bir denge içerir; dengelemede insülin ve glukagon aktivitesi, leptin, ghrelin gibi hormonal süreçlerin yönetilmesi söz konusudur. Doğru beslenme, protein, karbonhidrat ve yağ ile birlikte vitaminler, mineraller ve su içmeyi bir denge/plan içerisinde kullanmayı içerir. Kişinin metabolizmasına, kan kimyasına, boyuna, kilosuna, vücut tipine ve aktivite düzeyine uygun bir dengede yiyecekler yemesi, daha iyi bir yaşam kalitesi ve daha uzun ömür için temel oluşturur. Ters durumda, gelsin diyabet, obezite, hipertansiyon, damar tıkanıkları, kalp damar hastalıkları... Bütün bunlardan görüldüğü gibi, yaşlanmayı geciktirmek bilime rağmen, ezbere ve spekülatif faaliyetler ile sağlanamaz. Yukarıda saydığımız yaşlandırıcı sebepleri iyi yönetirsek, yaşlanmamız yavaşlar, sağlıklı-dinç ve daha uzun bir ömür elde edilmiş olur. Peki bu yaşlanmayı yaratan sebepleri nasıl kontrol altına alabiliriz?

Ya da diğer bir deyişle, yaşlanmamızı nasıl geciktirebiliriz?

Bu da gelecek yazımızın konusu olacak.

*iyilik ile sevgi
birleřti ve biz size
aşık olduk...*





Oya DEMİR



Son yıllarda kuraklığın nedeni olarak küresel ısınma faktörü gösterilse bile kaynakların yok olmasındaki insan faktörünü göz ardı etmek mümkün değildir.

Kuraklık kapımızda



Aralık ayı bitti. Ocak ayı da bitmek üzere ve son bir-iki haftadır havalar mevsim normallerinde yaşanmaya başladı. Ve, ne yazık ki geçtiğimiz süre içinde yağmayan yağmurlar ciddi bir kuraklık tehdidin ve küresel ısınma etkilerinin kapımızın önüne geldiğini bir kez daha hatırlattı.

Ocak ayı içerisinde; NASA Ulusal Kuraklık Azaltma Merkezi, Yerçekimi Kurtarma ve İklim Deneyi İzleme (GRACE-FO) uydu ölçümleriyle, Türkiye'nin kuraklık

haritalarını yayımladı. Meteoroloji Genel Müdürlüğü tarafından yayınlanan haritalarda olduğu gibi NASA tarafından yayınlanan iki harita da mevsim ortalamasının altında olan yağışlara dikkat çekerken, ülkemizin pek çok bölgesinin kuraklık ile karşı karşıya olduğunu gösteriyor.

GRACE-FO uyduları ile ölçülen haritalar; sığ yer altı suyu depolaması ve topraktaki bitki kökleri için önemli olan nem oranlarını gösteriyor. Yağan yağmurlara rağmen yer altı sularındaki kuraklığın ortadan kalkması

Önce var olanı korumak, dönüştürmek, yanlış uygulamaları bırakmak, toplumu bilinçlendirmek, su kaynaklarını korumak, suyu verimli kullanmak alınabilecek önlemler arasında sayılabilir.

için uzun zamana ihtiyaç varken, tarımsal üretim açısından önemli olan yüzey nem oranlarında değişim çok daha hızlı olabiliyor.

Metereoloji Genel Müdürlüğü Standart Yağış İndeksi (SPI - Standardized Precipitation Index) Metodu ile açıklanan 3 aylık kuraklık haritası da ülkemizde karşı karşıya kaldığımız ve önlem alınmaz ise kalabileceğimiz hayati sorunu gözler önüne seriyor: Kuraklık.

UNESCO; çölleşme ve kuraklığın iki milyar insanın hala güvenli içme suyuna erişemediği bir zamanda su kıtlığını artırmakta olduğunu ve 3 milyardan

fazla kişinin, 2050 yılına kadar benzer bir durumla yüzleşmek zorunda kalma ihtimalini vurgulamaktadır...

Bir bölgede yağışların beklenenden az olması olarak tanımlanan kuraklığın; meteorolojik kuraklık, tarımsal kuraklık, hidrolojik kuraklık olarak çeşitleri bulunmakta ve özellikleri arasında ise; başlangıç ve bitişinin belirsiz oluşu kümülatif artması, aynı anda birden fazla kaynağa etkisi, ekonomik boyutunun yüksek olması sayılabilir.

Ülkemizde ise kuraklığın belli başlı nedenleri arasında; atmosferik koşullar, fiziki coğrafya faktörleri ve iklim koşulları yer almaktadır. (Kaynak: T.C. Tarım ve Orman

Bakanlığı Meteoroloji Genel Müdürlüğü)

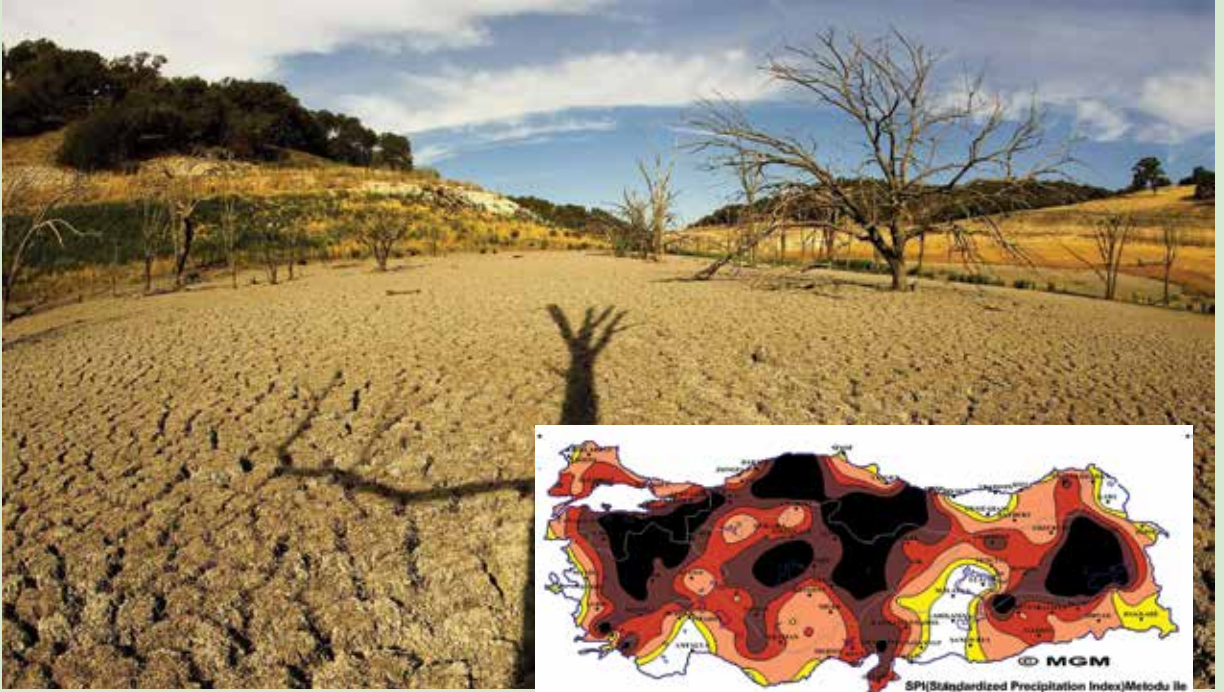
Son yıllarda kuraklığın nedeni olarak küresel ısınma gösterilse bile kaynakların yok olmasındaki insan eli faktörünü göz ardı etmek mümkün değildir. Bu konuda en önemli kaynak olarak 13-14 Mayıs 2019 tarihlerinde yapılan UNESCO Uluslararası Su Konferansı'nı gösterebiliriz. Konferansın ana temalarından biri doğal veya insan kaynaklı kuraklığa ve su kıtlığına çözüm bulmak olmuştur çünkü.

Davos'un acil gündemleri iklim, pandemi ve eşitsizlik

Dünya Ekonomik Forumu (WEF) tarafından her yıl hazırlanan Küresel Riskler Raporu 2021'de, çevresel riskler yine ağır bastı. Pandemi ve onunla beraber artan eşitsizlikler ise rapora göre orta vadede ekonomik, uzun vadede jeopolitik risklere de gebe. Her yıl ekonomi ve siyasetin önemli isimlerini İsviçre Alpleri'nin Davos kasabasında bir araya getiren Dünya Ekonomik Forumu, bu yıl pandemi nedeniyle Mayıs ayına ertelendi ve tarihte ilk kez Davos dışında bir yerde, Singapur'da gerçekleşecek.

Uzun vadeli riskler konusunda "uyanın" çağrısı

Kuruluş, 25-29 Ocak tarihlerinde gerçekleşecek Davos Gündem Haftası öncesinde yayınladığı Küresel Riskler Raporu 2021'de, bu yıl zirvenin acil gündeminin "uzun vadeli" riskler olduğuna dikkat çekiyor. "Dünyanın uzun vadeli riskler konusunda uyanması gerekiyor" başlıklı yazılı açıklamada, Covid-19 pandemisinin eşitsizliği ve sosyal parçalanmayı körüklediği vurgulanıyor ve bu sağlık krizinin orta ve uzun vadede sadece bir sağlık krizi olmaktan çıkıp ekonomik ve jeopolitik istikrarı kökten sarsabileceği uyarısı yapılıyor.



Ülkemizde, başta İstanbul olmak üzere; plansız kentleşme, artan nüfusa bağlı olarak artan su talebi ve bilinçsiz tüketim su kaynaklarının azalmasının önemli nedenleri arasında sayılabilir.

Ekonomik, çevresel etkileri sayılamayacak kadar çok olan kuraklığın sadece sosyal etkilerine baktığımızda; yiyecek kıtlığı, yoksullukta artış, göç, sosyal huzursuzluk ve kırsal alanlardaki yaşam seviyesinde düşüş gibi bütün ülkeleri olumsuz etkileyecek sorunları görmemek mümkün değil.

Hayatın devamı için gerekli olan suyu korumak ve kuraklığı önlemek için pek çok çalışma yapılıyor. Tarım ve Orman Bakanlığı, 2018-2022 yıllarını kapsayan Türkiye Tarımsal Kuraklıkla Mücadele Stratejisi ve Eylem Planı'nı hazırlayarak uygulamaya koydu.

Plan kapsamında, tarım sektörünün iklim değişikliğine karşı uyum sağlaması, verim kaybının minimize edilmesi, gıda güvenliğine katkıda bulunması amaçlanıyor. Bunun için tarımsal faaliyet kaynaklı sera gazı emisyonlarının hesaplanması ve azaltılmasına yönelik faaliyetler belirlenerek sürdürülebilir arazi yönetimi ve iklim dostu tarım uygulamalarının yaygınlaştırılması hedefleniyor.

Ayrıca; Tarım ve Orman Bakanlığı Çölleşme ve Erozyonla Mücadele Genel Müdürlüğü Çölleşmeyle Mücadele Ulusal Stratejisi ve Eylem Planı (2019-2030) ve T.C. Orman ve Su İşleri Bakanlığı Ulusal Kuraklık Yönetimi Strateji Belgesi ve Eylem Planı (2017-2023) planlanan stratejik çalışmaları anlatıyor.

Öncelikli olarak var olanı korumak, dönüştürmek, yanlış uygulamaları bırakmak, toplumun genelini bilinçlendirmek, yağmur suyunu ve atık suları doğru arındırmak ve doğru depolamak, su kaynaklarının çevresinde ve ağaçlı alanlarda yapılaşmaya izin vermemek, üretimde su kullanımını en az ve verimli şekilde planlamak ve ağaçlandırma çalışmalarını hızlandırmak alınabilecek bazı önlemler arasında sayılabilir.

Hükümetler, yerel yönetimler, sivil toplum kuruluşları tarafından yürütülen tüm çalışmalara rağmen, bireysel ve sanayi kurumları tarafından da hayata geçirilmesi gereken uygulamalar yeterli seviyeye ulaşmadan ne yazık ki insan hayatını doğrudan etkileyecek kuraklık ile mücadele yöntemleri yetersiz kalacaktır.

“Yeşil Mutabakat”a hazır mıyız?

Küresel düzenin 2050’de karbon nötralizasyon hedefleri tutturulana kadar Amentü’sü olacak yeşil mutabakata, şimdiden uyum için çalışmalıyız. Yeşil mutabakat deyince sadece Avrupa Birliği anlaşılıyor, ama bu süreç aslında küresel bir dinamik. Yeşil mutabakatın küresel düzende üç temel ayağı var: Avrupa Birliği Yeşil Mutabakatı (A European Green Deal) Aralık 2019’da Avrupa Komisyonu tarafından ortaya atıldı. Joe Biden’ın Beyaz Saray’a oturmasıyla birlikte iklim değişikliği girişimlerinde yeniden küresel liderliği ele geçirmesi ve “Yeni Enerji Mutabakatı”nı ABD’de yürürlüğe sokması bekleniyor. Sonuncusu da Çin Cumhurbaşkanı Xi Jinping’in öncülüğünde başlatılan “Yeşil Kalkınma” stratejisi. Bu üç girişim de hiç kuşkunuz olmasın birkaç yıl içinde ticaretimizi, finansmana erişimimizi, çevre standartlarımızı temelden etkileyecek; bunların dayattığı kısıtlara uymayanlar cezai müeyyidelere tabi tutulacak. Amerika’da Covid-19 sonrası için ekonomiyi canlandırmak amacıyla ilan edilen yeni yeşil mutabakat, federal bir program olarak düşünüyor. Ülkenin elektrik ihtiyacının tamamının 10 yıl içinde temiz, yenilenebilir ve sıfır emisyonlu enerji kaynaklarından karşılanması hedefleniyor. AB’nin yeşil mutabakatı bu konuda daha etkili. En erken yürürlüğe girecek ve bizi doğrudan etkileyecek olan Avrupa Komisyonu’nun Aralık 2019’da benimsenen ‘A European Green Deal’ isimli yeni enerji dönüşümü planı, temel olarak 2030’a kadar karbon salımını yüzde 50 azaltmayı, 2050’de ise sıfır karbon salımı hedefine ulaşmayı amaçlıyor. Bu hedefe ulaşmak için kademeli olarak yeni sektörel kriterler, vergiler ve iş modelleri uygulamaya konulacak. Bu kriterler, ticari ilişkilerde bulunan ülkelere de yayılarak fosil yakıt temelli ekonomik modeli değiştirmek hedefleniyor.



Mehmet Ögütçü

Diğer ülkeler kriterlere uymasa bile düşük karbon salımını hedefleyen şirketlerin rekabetçiliğini korumasını, çeşitli piyasa enstrümanları kullanarak sağlamak planlanıyor. Bu enstrümanların başında karbon vergisi ve karbon sınırı geliyor. Uluslararası pazarlarda belirli sektörler için karbon sınırları oluşturarak AB ile aynı iklim hedeflerini paylaşmayan ülke-lerin rekabet avantajı sağlamasını engelleyecek bir mekanizmanın kurulması öngörülüyor.

Yeşil mutabakata göre, AB’nin yeni iş modelinde de sürdürülebilirlik ve uygun maliyet öne çıkacak. Avrupa Komisyonu’nun tahminlerine göre sadece 2030 hedeflerine ulaşmak için ek 260 milyar dolar gerekiyor. Bu rakam AB GSYİH’sinin yüzde 1,5’ine tekabül ediyor.

Yeşil mutabakatın en fazla etkileyeceği ülkeler arasındayız ve bu etkiler sadece enerjide değil tüm sektörlerde hissedilecek. Özellikle AB’ye ihracat yapan sektörlerdeki şirketler, eğer gerekli adımları atmazlarsa ticari kısıtlama ya da yaptırımlarla karşılaşacak. Çok taraflı ya da ticari finansman kuruluşlarından fon sağlamak imkansız hale gelecek. AB ile Gümrük Birliği’nin modernizasyonu çabası engellemeler yüzünden kesintiye uğrayacak.

Paris’te imzaladığımız ancak Meclis’in onaylamadığı İklim Değişikliği Sözleşmesi’ni vakit geçirmeden onaylamamız, artık zorunluluk halini alacak. Enerjideki yeşil mutabakat bağlantılı dönüşümün yaratacağı risk ve fırsatları tespit etmek, ayrıca hükümetin ve şirketlerin, politika ve iş stratejilerine etkisini masaya yatırmak zorundayız. Dolayısıyla eğer Türkiye hükümeti, bu değişime uyum sağlayacak doğru adımları atamaz, doğru politikaları uygulayamazsa küresel dönüşüm tamamlandığında geç kalabilir. AB’nin yeni yeşil mutabakatı, ülkemizin rekabet gücünü, ticaretini, jeopolitik konumunu temelden etkileyecek.



Nedim ATİLLA



Temmuz veya Ağustos'ta yolunuz Stockholm'a düşerse "beyaz gecelerin" tadını çıkarın. 14 ada üstüne kurulan, köprülerle birbirine bağlanan bu güzel kenti keşfetmek için bu geceler en güzeli...



Sınırsız ışıklı bir kent STOCKHOLM

Biraz sınırsız özgürlük, sınırsız saygı, sınırsız insan hakları arayanların kenti: Stockholm... Sınırsız ışıklı bir ülkeden söz etmek istiyorum... Ama önce bir "glokalleşelim"... İsveçliler Stockholm'u Kuzey denizlerine bağlayan ve üzerinde irili ufaklı adaların bulunduğu, doğal yaşamın devam ettiği Arşipelagos diyorlar... Yani çok sevdikleri deniz kıyılarına Ege Denizi'nin antik çağdaki adıyla sesleniyorlar. Ne güzel...

Bu arada Türk edebiyatında İsveç'i ilk yazan, Celal Nuri'dir.





1912’de İsveç’e giden Celal Nuri “Şimal Hatıraları”nda, kenti İstanbul’a benzetir. “Stockholm şimdiye kadar gördüğümüz memleketlerin en latifidir. Elli adet Boğaziçi tasavvur ediniz. Bunların içine bine yakın Büyükada, Heybeliada, Kınalıada koyunuz. Latif fakat koyu renkte bir deniz. Zarif ormanlar, simsiyah kayalar. Pek şairane yapılmış köşkler, villalar, sayfiyeler, oteller, kahvehaneler... Stockholm şu andaki medeniyetin en yüksek numunesini teşkil eder...”

Beyaz geceler

Biz gittiğimizde güneş saat 04:00 gibi doğuyor, saat 22:00 gibi batıyordu, geçen Haziran’ın 21’inde yani günün en uzun olduğu zamanda saat 24:00’te batacak, saat 02:00’de yeniden doğacaktı. Temmuz’da veya Ağustos’ta yolunuz Stockholm’a düşerse “beyaz gecelerin” tadını çıkarın. 14 ada üstüne kurulan, köprülerle birbirine bağlanan

bu güzel kenti keşfetmek için bu geceler en güzeli... Kentin üçte ikisini kaplayan yemyeşil parklarda konserler, sergiler, sanat gösterileri devam ediyor olacaktır.

Kentin en meşhur noktası Nobel ödüllerinin verildiği Şehir Meclisi binası ve içindeki Konserhuset kentin merkezi. Tam karşısındaki Riddarholmen, asırlar boyunca kralların gömüldüğü kilise imiş. İsveç edebiyatı çok meşhur, her edebiyatçının devam ettiği kafeler onların adıyla anılıyor. Melqvist, genç yaşta ölen ünlü polisiye yazarı Stieg Larsson’un mekanı imiş.

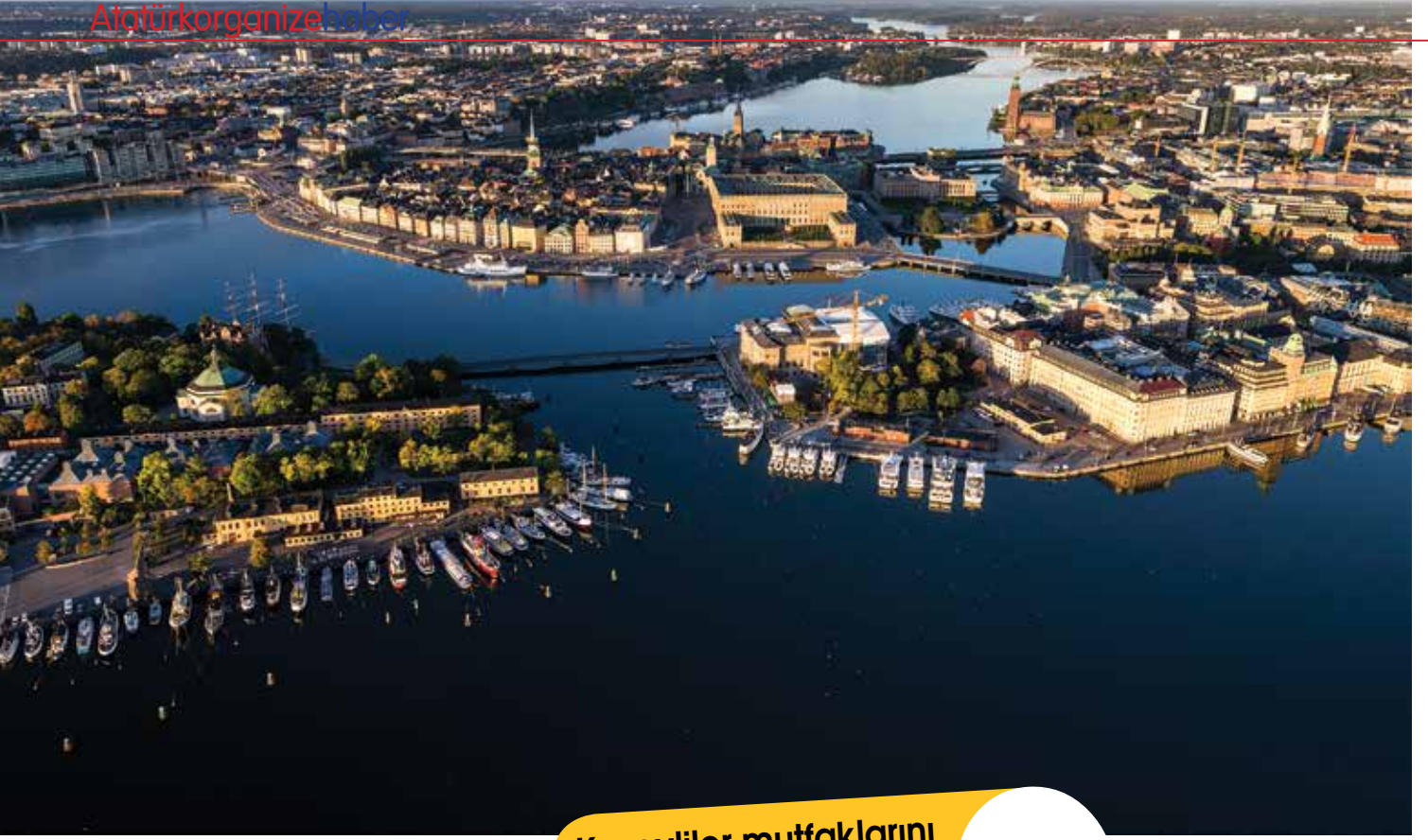
Tasarım, marka, alışveriş...

Kungsholmen Adası’ndaki Malarpaviljongen adlı lokanta-kafenin yüzen iskeleleri de mükemmel. Yanınızda çocuklarınız varsa eğlence parkı Junibacken’e uğramak şarttır.

İsveç tam bir tasarım ülkesi. Eşiniz, sevgiliniz tasarım meraklısı ise onu

Kenti tanımak isteyen herkesin Stockholm takımadalarını görmesinde fayda var. Adaların merkezine denizden ulaşmak birkaç saat sürebilir ama hızlı deniz otobüsüyle bu süre 20 dakika kadar...





Kuzeyliler mutfaklarını tanıtmaya kararlı görünüyorlar. Üstelik ülkelerinin temel ürünlerini, etlerini, balıklarını, sütlerini ve peynirlerini özenle kullanıyorlar. Bunların felsefesini anlatıyorlar.

alışveriş caddesi Hamngatan'a bırakabilirsiniz. Burada iki büyük mağaza dikkat çekiyor. Bir yanda 1902'de açılan İsveç mağazası NK, diğer yanda Danimarkalıların 90 yıllık Illums Bolighus'u. İlk yemek ve modada en ilginç ürünleri arayanlara, ikincisi İskandinav tasarımlarının en zarif ürünlerinin peşine düşen tasarım meraklılarına hitap ediyor. NK'da özellikle aklınızın ucundan geçmeyecek mutfak ürünleri tasarımları, ne tencereler, ne tavalar...

Drottninggatan (Kraliçe Caddesi) ile Kungsgatan'ın (Kral Caddesi) iki yanına tüm şık alışveriş mağazaları sıralanmış. Moderna Museet tabii ki, kentin en önemli müzesi. İlk küratörü Andy Warhol'muş. Orijinal Dali ve Picasso eserleri harika.

Bu müzenin bulunduğu adayı kente bağlayan köprü gişesinde üç yıl önce açılan Fotografiska, görülmesi gereken bir fotoğraf galerisi. Açılışta Annie Leibovitz'in kareleri

sergilenmişti. Üst kattaki kafesinden tarihi bölgenin nefes kesen panoramik manzarasını seyretmek de pek güzel.

Stockholm'den görmeden dönülme-yecek yer ise "Gemi Müzesi"... Kısaca

Vasa. Djurgarden Adası'nın hemen girişindeki Vasa Müzesi'ndeki eski bir batığın sizi şaşırtacağından emin olabilirsiniz. Müzeyle aynı adı taşıyan 68 metre uzunluğundaki gemi, 1628'de yapılmıştır. Bu muhteşem gemi, tek gülle atamadan, tek kılıç sallamadan ilk seferinde, adanın bir mil uzağında batmıştır. 1960'larda denizden çıkarılmış ve yeniden kurulmuş. En ilginç yanı bu gemiyi yaptıran İsveç Kralı'nın dedesinin dedesinin dedesi olarak Roma İmparatoru Augustus'u ilan etmesi. Öyle bir soyağacı koymuşlar ki insanın inanası geliyor.

Stockholm'e varınca doğrudan Ostermalmstorg Meydanı'ndaki Ostermalms Saluhall'e gidin ve yemek yiyin. Biz dil balığı yedik ama

burada da akla hayale gelmeyecek gıda maddeleri satılıyordu. İyi bir İtalyan zeytinyağı parfüm fiyatına gidiyordu.

Mutfağı da ünlü

Diğer bayıldığım pazar ise Hötorget Meydanı'ndaki Hötorgshallen adlı etnik pazardı... Yüzlerce küçük dükkanda neler neler satılıyordu. Timsahtan ayı etine, akla gelmedik çeşit çeşit balıklara, sebzelere kadar her şeyi bulmak olası. Burada da küçük lokantalar var.

Bir zamanlar, 'smör-brod' denilen açık sandviçlerin- den başka ne yemekleri var ki, diye alay konusu olan İsveç, Danimarka ve Norveç, bugün gastronomi turizminde dünyanın en önemli noktaları haline geldi. Bu yarışmanın yanı sıra dünyanın en iyi restoranları arasında da hep onları ilk sıralarda görüyoruz.

Kuzeyliler mutfaklarını tanıtmaya kararlı görünüyorlar. Restoranlarını keşfetmek için ülkelerine yeme-içme turları düzenlenmesi, hedeflerine emin adımlarla ilerlediklerinin de göstergesi zaten... Üstelik ülkelerinin temel ürünlerini, etlerini, balıklarını, sütlerini ve peynirlerini hem özenle kullanıyorlar, hem de bütün bunların felsefesini anlatmayı seviyorlar.

Yazar Astrid Lindgren'i ve meşhur kahramanı Pippi Longstocking'i tanıyorsanız, çocuk parkı Junibacken'in size bir sürprizi var. Pippi'nin evini ziyaret edin, 'Öykü Kitabı Treni'ne atlayıp yazarın eserlerinin içine girin. Lindgren'i tanımayanlar için bile çok eğlenceli bir tur bu. Çocuklar için müthiş bir macera ...

Turistik merkezler

Kenti tanımak isteyen herkesin Stockholm takımadalarını görmesinde yarar var. Adala-



rın merkezine denizden ulaşmanız yaklaşık birkaç saat alabilir. Oysa Fjaderholmarna'ya giden hızlı deniz otobüsüyle 20 dakikanızı alır. Suyun kıyısındaki Fjaderholmarnas Krog'da öğle yemeği için yola çıkmadan rezervasyon yaptırmalısınız. Yaz mönüsü uskumru, tütsülenmiş somon, istiridyelerle zenginleştiriliyor. Ortalama hesap 70 TL civarında geliyor.

Kentin merkezindeki tarihi bölge turistik restoran dolu. Bazılarının fiyatları çok uygun. Et restoranı Djuret (Hayvan) şarap mönüsüyle de iddialı. Bordeaux'yu kuzu, danayı Barolo ve Barbaresco ile öneriyorlar.

Bar ve restoran Riche'nin şöhreti 1893'ten bu yana artıyor. Mesai saatleri biter bitmez zarif, hoş bir kalabalıkla doluyor. Kentte en çok şampanya mantarı patlamasını burada duyacaksınız. Eğer çok kalabalıksa karşıya geçin. KB, 1930'lardan günümüze ulaşan klasik bir Stockholm restoranı. Vikingler ve Benedikt'in rahipleri burada karşılıklı yeşil likör Chartreuse kadehlerini tokuşturuyor.

Stockholm Pazar günleri geç uyanıyor. Brunch servisi yapan restoran sayısı sınırlı. Moderna Museet'teki restoran Asya, Afrika, Amerika ve Avrupa mutfaklarından zengin seçeneklerle hazırlıyor açık büfesini...

Yeni Urla Mutfağı'ndan seçkiler



Urla'da zeytinyağına samimiyetle gönül vermiş bir insan; Duygu Özerson Elekdar. Duygu; Urla'nın Bademler Köyü'ndeki Hiç Zeytin Ormanı'nda çevre dostu yöntemlerle beslenen, büyüyen 60 bin zeytin ağacı ve özenle korunmuş, doğal bitki örtüsü ile zengin bir faunadan sağladığı ürünlerle bir de lokanta kurmuş vaziyette. "Yenilebilir Orman" prensibiyle Hiç Lokanta ve Tadım Atölyesi'ne Urla'nın doğasını ve gastronomik zenginliklerini taşımaya çalışıyor. Lokantadaki ekmekler, zeytinyağı, yabani otlar ve tüm seramik tabakları kendileri üretiyorlar.

Elekdar; "Hiç Urla'da 60 bin zeytin ağacına sahip ormanı ile gıdanın geleceğini orman-

dan tabağa bir bütün olarak gastronomi deneyimi ile tasarlıyor. Hiç, markaları ve Urla Cooking Class ile geleceğin gıdası ve bölgenin geleceği için çalışan örnek bir marka" diye anlatıyor hedefini.

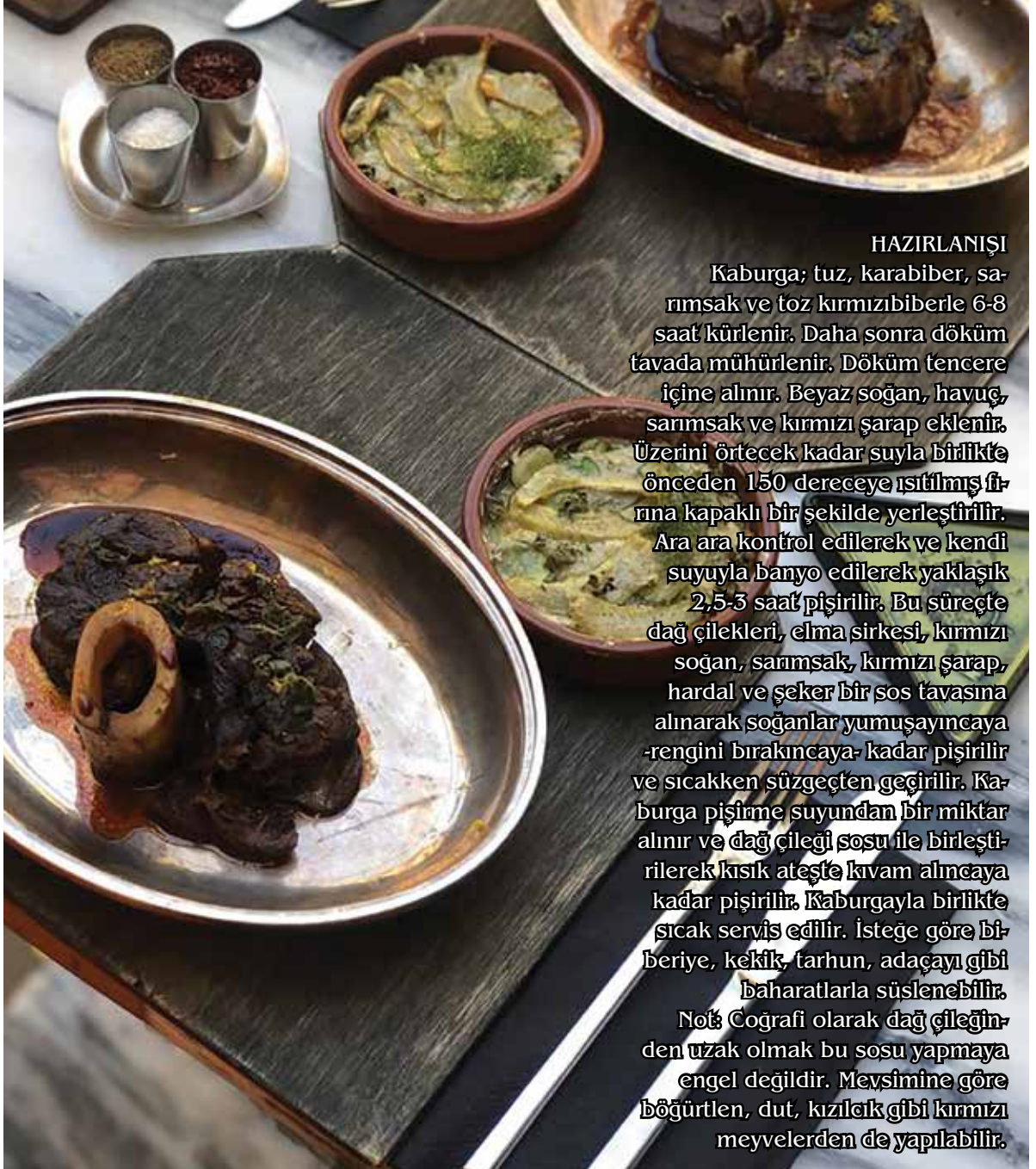
Duygu; Restoranında ormandan gelen malzemeleri de kullanarak oluşturduğu Yeni Urla Mutfağı ile gerçek bir lezzet deneyimi yaşıyor ve mutfak mirasını da geleceğe taşıyor.

Malzemeye duyulan saygıyı her zaman önde tutan tutkulu, araştırmacı ve enerjik mutfak ekibinin başında iki yetenekli Şef; Ekin Can Kün ve Burçin Aksoy yer alıyor. Bu şefler, Atatürk Organize Haber için enteresan lezzetler hazırladılar bu sayımıza...

DAĞ ÇİLEĞİ SOSLU DANA KABURGA

MALZEMELER

- Dana kaburga (kemiksiz) – 1500 g
- Tuz
- Karabiber
- Toz kırmızıbiber
- Sarımsak
- Beyaz soğan
- Havuç
- Kereviz sapı
- Kırmızı şarap (yemeklik)
- Dağ çileği
- Elma sirkesi
- Kırmızı soğan
- Hardal
- Toz şeker



HAZIRLANIŞI

Kaburga; tuz, karabiber, sarımsak ve toz kırmızıbiberle 6-8 saat kürlenir. Daha sonra döküm tavada mühürlenir. Döküm tencere içine alınır. Beyaz soğan, havuç, sarımsak ve kırmızı şarap eklenir. Üzerini örtecek kadar suyla birlikte önceden 150 dereceye ısıtılmış fırına kapaklı bir şekilde yerleştirilir. Ara ara kontrol edilerek ve kendi suyuyla banyo edilerek yaklaşık 2,5-3 saat pişirilir. Bu süreçte dağ çilekleri, elma sirkesi, kırmızı soğan, sarımsak, kırmızı şarap, hardal ve şeker bir sos tavaasına alınarak soğanlar yumuşayınca -rengini bırakınca- kadar pişirilir ve sıcakken süzgeçten geçirilir. Kaburga pişirme suyundan bir miktar alınır ve dağ çileği sosu ile birleştirilerek kısık ateşte kıvam alıncaya kadar pişirilir. Kaburgayla birlikte sıcak servis edilir. İsteğe göre biberiye, kekik, tarhun, adaçayı gibi baharatlarla süslenebilir.

Not: Coğrafi olarak dağ çileğinden uzak olmak bu sosu yapmaya engel değildir. Mevsimine göre böğürtlen, dut, kızılcık gibi kırmızı meyvelerden de yapılabilir.

LONG PEYNİRİ

MALZEMELER

- 600 g biber (çarliston-acı kıl biber tercihe bağlı) • 750 g tuzlu lor • 150 g tatlı lor • 700 g süzme yoğurt • 14 g tuz • 200 g zeytinyağı

HAZIRLANIŞI

Biberler kalın dilimlere ayrılır. Tuzlu lor, tatlı lor, süzme yoğurt ve tuz harmanlanır. Tüm karışım homojen olduğunda kavanozun tabanına 2 santim yüksekliğinde peynir yayılır. Peynir karışımının üzerini kapatacak şekilde dilimlenen biberler bir sıra dizilir. Biberlerin üzerine tekrar peynir karışımı yayılır. Biber ve peynir üst üste olacak şekilde de kavanoz tamamlanır. En son üzerinde peynirli karışım bırakılır. Peynirli karışımın da üzerine hava almayacak şekilde zeytinyağı dökülür. Kavanozun ağzı kapatılarak dolapta 1 hafta - 10 gün bekletilir.



KURABIYE PASTA



KURABIYE MALZEMELERİ

- 330 g un ○ 160 g tereyağı ○ 100 g pudra şekeri ○ 35 g toz ceviz ○ 1 yumurta ○ 3 g toz zencefil ○ 3 g toz tarçın ○ 4 g vanilya

HAZIRLANIŞI

Tereyağı ve pudra şekeri mutfak robotunda (elde de olabilir) karıştırılır. Ardından yumurta eklenir ve krema kıvamına getirilir. Karışıma un, zencefil, tarçın ve vanilya da eklenerek homojen olana kadar -çok yoğurulmamalıdır- makinenin kancasıyla karıştırılarak hamur tamamlanır. Streçlenerek 30 dakika dolapta bekletilmelidir. Yağlı kağıt üzerinde veya bir silpat üzerinde yarım santim kalınlıkta açılarak istenilen kalıplarla kesilir. Tepsilere dizilerek 160 derecede 20-25 dakika pişirilir.

ÇİKOLATALI KREMA MALZEMELERİ

- 250 g krema ○ 200 g sütlü kuvertür ○ 1 yumurta ○ 1 yumurta sarısı ○ 2 g tuz

HAZIRLANIŞI

Krema ocakta kaynama noktasına kadar ısıtılır. İçerisine parçalanmış sütlü çikolata eklenir. Karışım eritilir.

Yumurta, yumurta sarısı ve tuz çırpılır. İçerisine çikolatalı karışım temperlenir. Birleştirme sırasında sıcaklık değerlerine dikkat edilmelidir. Daha sonra tüm karışım tekrar ocağa alınır ve çırpılarak kaynatılır. Ocaktan alınan krema robottan geçirilir ve kaba alınarak kompakt streçle üzeri kapatılır. Ertesi gün kullanılmak üzere dolapta saklanır.

DÖNÜŞÜM DALGASI

 **SANAYİ OMUZLANMALI**

ENVANTER ÖNERİSİ



Ahmet Kemal Baysak törenlerle uğurlandı

KARŞIYAKA eski Belediye Başkanı ve Bosna Hersek Türkiye Fahri Başkonsolosu Kemal Bayrak Boşaliğlı Camii'nde kalınamadı.

KARŞIYAKA eski Belediye Başkanı ve Bosna Hersek Türkiye Fahri Başkonsolosu Kemal Baysak Başkışığı Çamı'na olan kılan çöle namazından ardından son yolumuğuna uğurlandı. Baysak için Atatürk Organize Sarayı Bölgesi ve Karşıyaka Belediyesi'nin tören düzenledi. Toplumla kalkan ve hayırmeveriliğiyle tanınan, Bosna Saray'ında çok sayıda soydaşın kucak açtığı çok "Bosnaklar"ın Schindler'ler olarak anılan Baysak'ın cenazesi topeğni veriminden önce, Karşıyaka Belediyesi'nde bir tören düzenlendi. Ailesi ile birlikte, siyasetten il dünyasına kadar her kimsenin dostlarının bir araya geldiği törende duygu dolu anılar yaşandı.

'ÇOK SEVENİ VARMIS'

Beslişögütü Camii'ndeki cenaze töreni İzmir Büyükşehir Belediyesi Başkan Turgut Soyer'in yanı sıra İzmir Büyükşehir Belediyesi Başkan Vekili Mustafa Öztürk, İzmir milletvekilleri, CHP İl Başkanı Deniz Yücel, ilçe belediye başkanları, meslek odalarının temsilcileri, basın mensupları, Soyer, Kernal Aytaç, Abdullah Soyer, oğulları Atilla Soyer ve akrabalarının başşögütü defnedilmesi namazının ardından Kernal Bayraktar'ın naaşı Soğuközü'deki defne mezarına toprağa verildi.

Ahmet Kemal Baysal'ın oğlu, İzmir Büyükşehir ve Karşıyaka Belediyesi Meclisi Üyesi Atilla Baysal, "Babamızın hayatı boyunca hiç kimsesi karnavalından arından de duyurmuş. Bunu bütün sevenlerinden de duyurmuş. Ne çok sevni varmış. Avuntumuz; dolu dolu bir hayat yaşadı. Aile büyüklerimiz Cemel eniştemizin de dediği gibi: Yapacak bir şey kalmadı! Kemal'im. Gözün arkada kalmamış" diyoruz. Bu an günümüzde yarımızla olan herkeşe çok teselli edici-

yoruz" dedi. Bosna Hersek İnsan Hakları ve Mübalece Bakanlığı Başkan Yardımcısı Cevat Muhamedović, "Kırmızı Haç'ın Bosna Hersek'te bulunması, Bosna Hersek'in geleceği için büyük bir avantajdır. Bosna Hersek'in geleceği için büyük bir avantajdır. Bosna Hersek'in geleceği için büyük bir avantajdır."

KARŞIYAKA Belediye Başkanı Cemil Uygur'un dile getirdi: "Üzgünüz, yazınız, kederliyiz... 1984-1999 yıllarının utulmaz belediye başkanını, Bognak-ın Schindler'i olarak selamların irtisan savurucusunu, gönlü yüce bir ırseveri, ülke ve kent ekonomisinin amollerinden birini, hepsinden önemli-veceen, dost, yüreği yılık dolu bir

agabeyi, yurtsever bir Karşıyakalıyı kaybetmiş. Karşıyaka, dönüştüğü gibi yarınlarda da Kemal Başkanın unutulmazı olacaktır. Karşıyaka Belediyesi; başta mimarı olduğu Karşıyaka Uluslararası 23 Nisan Çocuk Festivali olmak üzere, amaçladığı, kazandığı ve hayalini kurduğu bütün güzelde, doğal bir miras olarak görecektir, yapacaktır ve yaşatacaktır."

Bosna Hersek ve Türkiye birliğinin sembolü haline gelmiştir. Kemal Bayrak, bizim hatıralarımızda her zaman en iyi şekilde, büyük bir resim olarak kalacaktır. Adı; tarihimize Bosna Hersek'in bugüne kadar sahip olduğu ve olacağı en iyi fahri konsolos olarak kalacaktır. Allah rahmet eylesin" diye konuştu.

Bosna Hersek Türkiye Büyükelçisi Adis Alagici de şunları söyledi: "Bugün çok üzgünüz. Çok önemli bir insan, çok önemli bir örnek aramızdan ayrıldı. Sayın Kemal Baysak'ın yokluğu çok hissedilecek."

İzmir'in tatlı sanatçısı Urla'da

» Türkiye'nin coğrafi tescilli ilk ürünü baklavanın İzmirli'si artık Urla'da da damakları şenlendirecek

[illegible]

PANDEMİDE YENİ SÜRE

İsmi'nin "İslam" kelimesiyle başlayan "İslam" kelimesi'nin yerini alan en büyük İslam
çalışmalarından biri olarak tanınan Yayı
Müessesesi'ne, yıllardır bir İslam
kütüphanesi olan İsmi'nin yerini alan en büyük İslam
çalışmalarından biri olarak tanınan Yayı
Müessesesi'ne, yıllardır bir İslam

bir kezden çıkmakla, Bursa şehrini
birlikte geçmek, onunla birlikte bütün
şeyleri bir anlık "AQAŞ" olarak
görmek. Ağrı da aynı Vapur Mimarın
"tutku"ları ile aynı perspektifte
görünür. Vapur Mimarın Çarşıları
birlikte çıkarılır.

ANFANGEN VORZUGEN

Berkas-buku koleksi yang ada di perpustakaan ini merupakan aset berharga. Agar bisa lebih terjaga, ada beberapa tindakan yang harus dilakukan. Salah satunya dengan melakukan inventarisasi. "Yang perlu dan wajib dilakukan, memang minimal 15 kali satu siklus," tegas salah satu penerbit. Selain itu, perlu juga dilakukan pemeliharaan fisik. "Berkas-buku yang sudah tua, harus diganti dengan yang baru," kata salah satu penerbit.



Thomas J. Hines

42 YILDIZ AYNI KALITE

[illegible]

...the
MURKIN, KIM
perceptions
camp music.
...the ...
...the ...
...the ...
...the ...
...the ...
...the ...

Yüksek Devir Parça Boyama Makineleri

