

Atatürkorganize

İZMİR ATATÜRK ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ DERGİSİ

ŞUBAT
2021

SAYI 183

SANAYİNİN GÜCÜNÜN DEĞERİNİ ANLAMA ZAMANI



2020'DE
PANDEMİYE
RAĞMEN
BÜYÜDÜK



LEASİNG'DE
ASLAN PAYI
İMALAT
SEKTÖRÜNÜN



UĞURTAŞ:
HAYALLERİN
ENGELLERİNİ
KALDIRALIM

DOĞRU HAMLELERİN PUSULASI

Sanayinin gelişiminde
kuruluşundan bugüne
doğru Bölgeyiz...

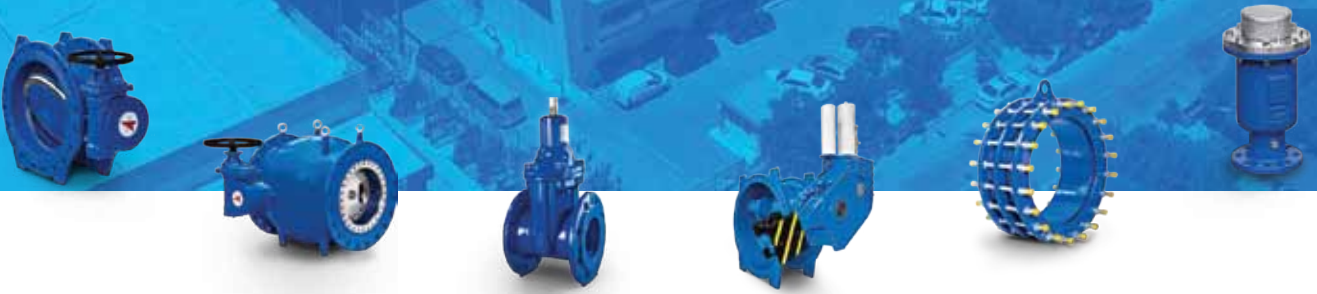


M.Kemal Atatürk Blv. No:42 35620 Çiğli/İzmir
T. (0232) 376 71 76 - F. (0232) 376 71 00
iaosb@iaosb.org.tr • www.iaosb.org.tr



İZMİR ATATÜRK
ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ

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.

Sanayici ihracattan kaynaklanan sıkıntıyı iç pazarda telafi edemez

Hilmi
UĞURTAŞ

İzmir Atatürk
Organize Sanayi
Bölgesi Yönetim
Kurulu Başkanı



Değerli Sanayici Dostlarım, Dünya Covid-19 salgını ile müthiş bir sarıntı yaşadı, yaşamaya da devam ediyor. Bunun temel nedenlerine baktığımızda, hiç tahmin edilmeyen bu krize dünya piyasalarının çok da iyi olmadıkları bir noktada yakalandığını görüyoruz. Özellikle gelişmiş ekonomilerde oluşan ekonomik, sosyal ve politik sorunlar, küreselleşen dünyada dalga etkisi ile her yere sirayet etti.

Açık iletişim kanalları sayesinde her kişinin takip etme imkanı bulunduğu, ülkeler arasında oluşan sosyo-ekonomik farklılıkların yanına, küresel iklim değişiminin de etkileri eklenince, az gelişmiş ülke yurttaşları kendi yaşamlarını sorgular hale geldi. Bu duruma bir de bazı bölgelerde yaşanan sıcak çatışmaların yarattığı can korkusu dahil olunca, doğudan batıya, güneyden kuzeye doğru ciddi sayılarda insan sirkülasyonu başladı. Gelin görün ki, tanımları gelişmiş ülke olsa da bu ülkelerin pek çoğu, yaşadıkları bu sosyal, politik ve ekonomik değişimin sonuçlarına hazır değillerdi.

Yurttaşlarının talepleri hızla değişkenlik gösterir-

ken ve artarken, göç nedeniyle artan nüfusun getirdiği yükler de sıkıntılara eklendi. Kısacası Covid-19 gelmeden de özellikle Avrupa Birliği Bölgesi ve ABD başta olmak üzere, dünyada ciddi sorunlar mevcuttu.

Ekonomik olarak gelişmiş ve içlerindeki emperyal hisleri kaybetmemiş bazı ülkeler, yaşanan bu zor zamanlara rağmen, dünyanın dört bir yanında etkin olma hırslarını devam ettirdiler. O ülkeler için çok küçük ölçekte olan çıkar alanlarında dahi sıcak çatışmalar başladı. Düne kadar kimsenin dönüp bakmadığı bazı kaynaklar bile, birden stratejik öneme haiz tanımlı içine alındı. Türkiye de bulunduğu jeopolitik konumu nedeniyle bu tür sorun alanlarının pek çoğunun içinde kaldı.

Yaşanan salgın döneminin dünyaya gösterdiği bir başka gerçek de tanımları gelişmiş ülke olsa da pek çok devletin Covid-19 salgını karşısında çaresiz kaldığıdır. Başta sağlık sistemleri olmak üzere tüm yapılanmalar kırmızı alarm verdi. Bu durum, aslında insani ve sosyal gereksinimlere yapılan yatırımın diğer yatırımların yanında ne denli eksik kaldığını da göstermiş oldu.

Böylesine bir ortamda Türkiye gibi sadece ayakta kalmak değil, aynı zamanda büyüme ihtiyacı içinde olan ülkeler, çok ciddi bir sınavın içine girdiler. Türkiye özellikle 2010 yılı sonrasında büyümenin lokomotif olarak ihracatı seçmişti. Yani ülkenin ihtiyaç duyduğu dış kaynağı borçlanma ile değil, uluslararası ticaret ile bulma hedefine odaklanılmıştı. Hatta kapitalizmin temel yorumlarından biri olan, "ulusal gelişmişlik ancak uluslararası ticaretin gelişimi ile mümkündür" düşüncesi, ülkemizdeki üretim faaliyetlerini şekillendirir hale geldi ve üretim yüzünü yurt dışına çevirdi. Ancak, 2018'den itibaren başlayan yavaşlama dönemi, 2020'deki küresel salgın ile uluslararası ticaret hacminde büyük düşüşlere neden oldu. Son olarak ise dünya ticaret hacminin 2020 yılında yüzde 9 küçüldüğü görüldü.

Her yönü ile Türkiye için olumsuz anlamda gelişen uluslararası piyasa şartlarına rağmen, vazgeçilmesi mümkün olmayan hedeflerin başında ihracat gelmeye devam etmektedir. Ancak ihracat hedeflerine ulaşabilmek için önündeki ulusal ve uluslararası engelleri aşmak gereklidir.

Yaşanan son dönemde görülmüştür ki uluslararası engellerin başında bazı ülkelerin, hatta AB gibi bazı blokların salgın nedeni ile kendilerini kapatması gelmektedir. Kapanma, kısıtlama, tedirginlik ve korku gibi unsurlar piyasa hareketlerinin seyrini değiştirmiş, pek çok sektör durma noktasına gelmiştir. Ülkeler arası ithalat ve ihracatın azalması, berabe-

rinde başka sorunları da getirmiştir.

Bunlardan biri de lojistik problemlerdir. Kapanan sınırlar ve azalan yükler, lojistik faaliyetleri hem maddi anlamda hem de uygulama anlamında çok zorlamaktadır. Bugüne değin aklımıza bile gelmeyen 'konteyner bulma konusu' bile uluslararası ticareti engeller hale gelmiştir. Bu şartlar, ihracatın lojistik ayağındaki maliyetleri çok artırmış, maliyetin yanında iş kaybına da neden olmuştur. Artan lojistik masraflar rekabetçi fiyatları yerle bir ettiği gibi, sevk edilemeyen malların stok maliyetine bir de dönmeyen nakdin yarattığı likidite sıkıntısı eklenmiştir.

Lojistik ayağının diğer keskin yüzü de ithalatta görülmektedir. Ülkemiz üretiminin önemli bir kısmının ithal edilen hammaddeye veya ara mallara dayalı olması, ithalatta yaşanan tıkanmaların yarattığı ciddi maliyet artışları ile karşı karşıya kalınmasına yol açmıştır. Geçenlerde bir yazıda okuduğum gibi "ihracatçı ters makasa yakalanmış ve rekabet gücünü her geçen gün kaybetmeye başlamıştır".

Bu gelişmelerin yanına Türkiye'nin yaşadığı istikrardan uzak, bol inişli-çıkışlı sürece döviz fiyatları da eklenince, ihracatçı ateşin içinde kalmıştır. Sanayicinin ihracatta yaşadığı bu sıkıntıları iç pazarda telafi etmesi ise hem piyasa talebinin yetersizliği hem de fiyatlama nedeniyle mümkün görünmemektedir. Burada kur düşünce fiyatların düşmemesini bekleyenlere ise tavsiyemiz son aylardaki Yİ-ÜFE'nin gidişatına bakmalıdırlar. Fiyat artışlarını sadece kura bağlamanın yanlış olduğunu görecektir.

Ihracatçımız gözünü kamuya çevirmiş; enerji indirimini, navlun desteğini, ek gümrük vergilerinin kaldırılmasını, hammadde alımları için özel kredi-lendirme kanallarının açılmasını, lojistik firmalarının boş dönüşlerden kaynaklanan kayıplarının sübvans edilmesini beklemektedir.

İşte bu noktada bahsettiğim bu sıkıntılar ve çözüm önerilerinden ayrı olarak vurgulamak istediğim husus ise hammadde ve ara malı üretiminde yerli sanayimizin gücünün ne denli değerli olduğunun görülmesidir. Eğer siz bu gereksinimlerinizi kendi bünyenizde karşılayabiliyorsanız, her durumda güçlüsünüz demektir. Evet, bazı ürün ve hizmetlerde ithalat maliyetinin, yerli üretimden daha uygun olduğunu görebiliyoruz. Ancak gü-

nünde olmayan ithalatın maliyetinin ne olduğunun kimseye faydası yoktur.

Ithalatı azaltmanın aynı zamanda da ihracatı güçlendirmenin tek yolu üretmekten geçer. Ama bu üretimler neticesinde ortaya çıkan ürün ve hizmetin dünya ile rekabet gücü olan, katma değeri yüksek çıktılar olması şarttır. Görünen o ki uzun yıllardır ekonomi içindeki tüm Bakanlıkların, odaların, STK'ların kısaca herkesin vurguladığı teknoloji odaklı üretimde ne yazık ki hala istenilen noktanın uzağındayız.

Yapılan bir değerlendirmeye göre, 2016-2020 yılları arasında ülkemizin yüksek teknolojiye sahip ürünlerdeki dış ticaret açığı 100 milyar dolara gelmiştir. Bu açık, orta-yüksek teknoloji ürünlerde oluşan açık ile birlikte 190 milyar dolara dayanmıştır. Türkiye'nin dış ticaret sınıflandırması içinde yüksek teknoloji ürünlerin tüm ihracat içindeki payının bir türlü yüzde 4'ü geçemediği görülmektedir. Birkaç sektörde bu durumun tersine dönmeye başladığını görsek de bu yapılanmayı tüm stratejik sektörlerimize oturtmadan ülke hedeflerine ulaşmamız zor gözükmemektedir.

Türkiye'yi hedeflerine taşıyacak ürünlerin temelinde Ar-Ge ve inovasyon yatmalıdır. Son rakamlara baktığımızda Ar-Ge harcamalarımızın GSYH içindeki payının yüzde 1,06 olduğunu görmekteyiz. Rekabetteki güçlü rakiplerimizde ise bu oran yüzde 3'ün altına düşmemektedir. Ar-Ge çalışmalarının yetersizliğini finans kısıtlarına bağlayanlar var. Bu değerlendirme büyük ölçüde doğrudur, ancak gelişmenin diğer ayağı olan inovasyona baktığımızda da 2020 yılı itibarıyla Türkiye'nin 34,9 puan ile 131 ülke arasında 51. sırada olduğunu görmekteyiz. Hayal etmek, düşünmek, hayalleri bilgi ile şekillendirmek için para tek şart değildir.

Öyleyse değerlendirmemiz gereken; inovasyon için gereken fikirlerin oluşabileceği, tartışılabileceği, uygun olanların denenebileceği, denemede başarılı olanların uygulama ve üretim safhasına geçeceği bir ortama sahip olup olmadığımızdır. Hayallerin önündeki sınırları kaldırmalı, düşüncenin ortaya çıkabileceği ortamları yaratabilmeliyiz. Kısacası her bireyden her sektöre değişime ve yenilenmeye açık olmak zorundayız. Bunu başardığımız gün, ülke olarak istediğimiz yere geleceğimizin hususunda asla şüpheye düşmeyin.

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 Leasing'de aslan payı imalat sektörünün

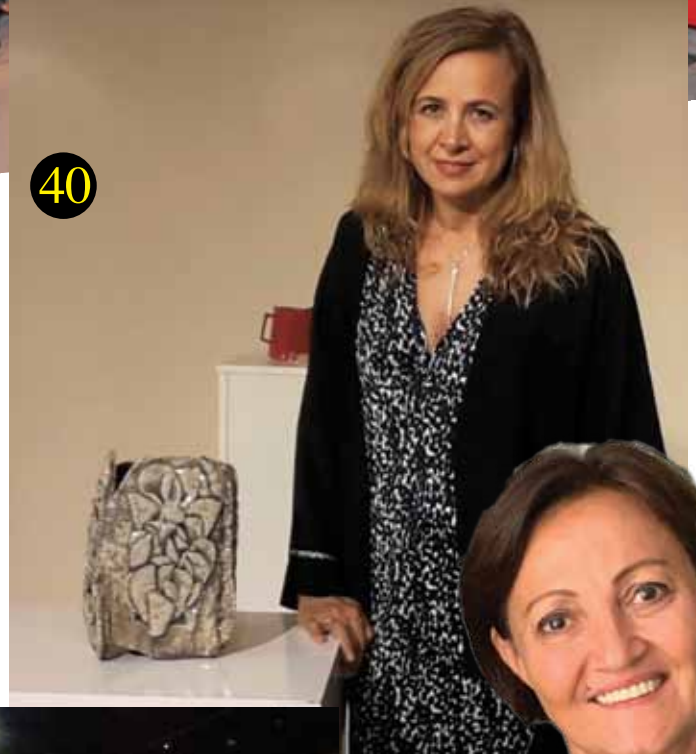
- 8 Leasing'de aslan payı imalat sektörünün
- 10 Prof. Dr. Cüceloğlu'nu saygıyla anıyoruz
- 12 Ekonomik göstergeler
- 16 Ekonomideki gelişmeler nasıl yorumlandı?
- 20 Zirveden doğaya dönüş: Çöpsüz Bakkal
- 28 İhalelere katılımda ortak girişim
- 30 Zorlanan eski dünya ve GameStop Vakası
- 34 KİTVAK "umut ve destek iyileştirir" diyerek 25 yıldır güç veriyor

- 40 Sınavda başlayan tutkunun getirdiği başarının adı: Candan Güngör
- 46 Parayı esere ulaşmak için araç olarak gören koleksiyoner: Ahmet Uhri
- 48 Yaşam molekülü nitrik oksit
- 50 Geleceğin yiyecekleri
- 52 AB Yeşil Mutabakatı'na hazır mıyız?
- 54 Malta'ya merhaba



- 58 Basında İAOSB
- 60 İstanbul'dan köy evine: Gülhan Kara





Leasing’de aslan payı imalat sektörünün



İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi katılımcılarını bilgilendirmek amacıyla düzenlenen Leasing konulu toplantı, Alternatif Lease’in Genel Müdürü Emre Tongo ve Genel Müdür Yardımcısı Bülent Atik’in katılımları ile gerçekleştirildi.

Alternatif Lease Genel Müdürü Emre Tongo Türkiye’de ve dünyada leasing sisteminin gelişimi ve mevcut durumunu değerlendirirken, Genel Müdür Yardımcısı Bülent Atik de sistemin detayları hakkında bilgi verdi.

Tongo, leasingin dünyada eski olmasına rağmen Türkiye’de genç bir sektör olduğuna dikkat çekerek, sistemin 1985 yılında Finansal Kiralama Kanunu Kanunu ile birlikte ülkemizde yürürlüğe girdiğini hatırlattı.

Sektörün 2007 yılında BDDK denetimine tabi olmasından önce bu alanda 60’a yakın firmanın hizmet verdiğini açıklayan Tongo, söz konusu denetim sürecinin ardından özellikle öz kaynak konusunda getirilen şartların karşılanamaması nedeni ile söz konusu sayının bugün 21-22’lere gerilediğini söyledi.

2008 yılında leasingde KDV avantajına son verilmesi ile sektörün derinden etkilendiğini ifade eden Tongo, bu nedenle söz konusu kararın 2012 yılında esnetildiğini bildirdi.

Tongo, sistemin Türkiye’deki gelişimine ilişkin sözlerini şöyle sürdürdü:

“2013’te Leasing Yasası güncellendi. Operasyonel kiralama hayatımıza girdi. Sektör, ülkemizde uluslararası standartlara biraz daha yaklaştı. 2015 yılında hayatımızı kolaylaştıran bir karar daha alındı. Her bir sözleşme, bankacılıktan farklı olarak noterde tescil edilmek zorundaydı. Bu karar, 2015 itibarıyla kaldırıldı. Birliğimize bir tescil sistemi getirildi ve online olarak yapılır hale geldi. Dolayısıyla zaman ve maliyet kazanımı sağladı. 2018 yılında yabancı parayla borçlanma konusu gündeme geldi. Sonradan bu karar da esnetildi, yatırım malı olan ve KDV’si yüzde 1’e düşen makinelerde döviz kullanımına izin verildi.”

Yıl sonu beklentisi 4,5 milyar dolar

Bu yıl birçok sektörde olduğu gibi leasing sektöründe de zor bir sürecin geride bırakıldığını vurgulayan Tongo, “Leasing için 2020 zor bir yıl olarak geride kaldı. Sektör, kapasitesinin altında çalıştı. 2020 yılı 3,8 milyar dolar ile kapandı. Sektörün 2021 yılı sonuna dair beklentisi, 4,5 milyar dolar civarında. Hala tam kapasite ile çalışmıyoruz. 2022’yi de 5 milyar dolarlık bir kapanışla



tamamlarız
diye öngörüyoruz”
ifadesinde bulundu.

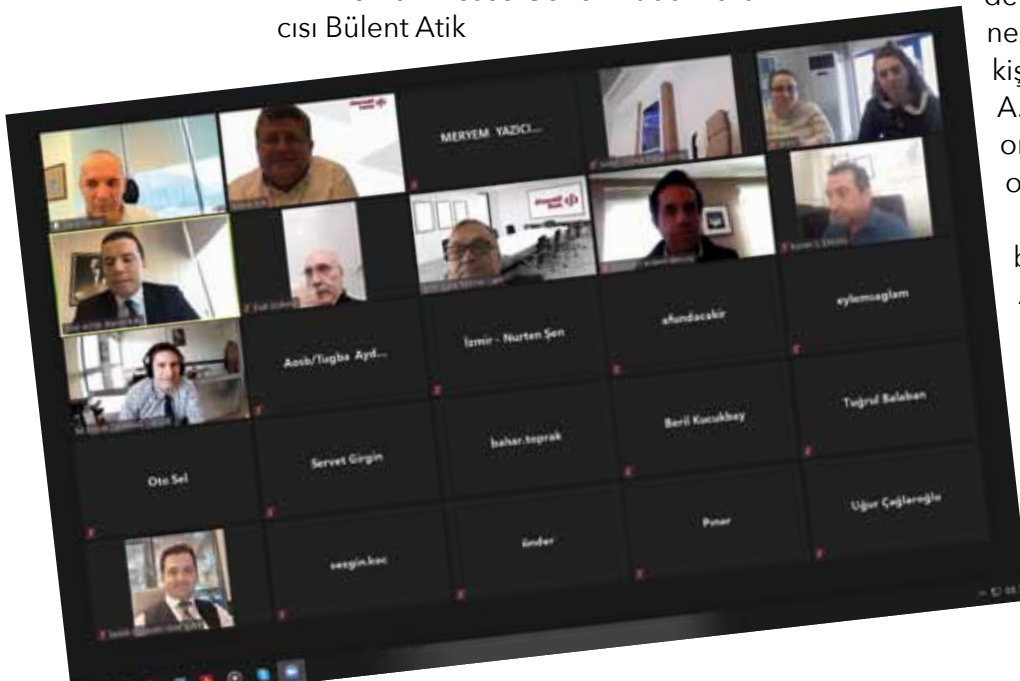
Türkiye’de 2020 yılı itibarıyla leasing kullanımından yüzde 46 ile imalat sektörünün, yüzde 17 ile inşaatın, yüzde 5 ile enerji sektörünün faydalandığına dikkat çeken Tongo, “Bu yıl 13 bin 800 adet işlem yapıldı sektörümüzde. Biz KOBİ ve ticari firmaları destekleyen bir sektörüz. Türkiye’de 22 aktif leasing firması var. Leasing uzun vadeli bir ilişki. “Dünyada yapılmış olan yatırımların ne kadarı leasingle yapılıyor” sorusuna baktığımızda; Avustralya’daki yatırımların toplam leasing payının yüzde 40, Kanada’da yüzde 38, Türkiye’de yaklaşık yüzde 4,5’larda olduğunu, ABD’de her 5 işlem hacminden birisinin leasing finansmanı ile yapıldığını görüyoruz” dedi.

Alternatif Lease Genel Müdür Yardımcısı Bülent Atik

ise leasing sistemi hakkında bilgiler verdi. Atik, bir kiralama yöntemi olan leasingde kiracı, kiralayan ve satıcıdan oluşan 3 taraf bulunduğunu hatırlattı. Kiracının müşterilerini, kiralayanın leasing şirketlerini, satıcının da yatırımlarını satan firmaları ifade ettiğini bildiren Atik, sözlerini şöyle sürdürdü:

“Kiracı malı satın almak yerine leasing şirketi üzerinden kiralır ve sözleşme sonuna kadar mülkiyeti leasing şirketinde, kullanım hakkı ise kiracıda (müşteride) kalır. Kiralama 2 bacağa ayrılır. Bunlardan ilki, sözleşme süresinin sonunda yatırım malının mülkiyetinin müşteriye devredildiği modeldir ki bu model sektörde ağırlıklı olarak kullanılan finansal kiralama modeli olarak anılır. Diğer de sözleşme sonunda yatırım malının leasingde kalmasıdır ki buna da operasyonel kiralama denilmektedir. Tüzel kişiler, serbest meslek, çiftçiler, A.Ş., Ltd. Şti., vakıflar, kooperatifler, ortak girişimler, yatırım finansmanı olarak leasing kullanabilirler.”

Sözleşmelerde kullanılan para birimleri konusuna da değinen Atik, “Leasing yapıldığı takdirde KDV oranı yüzde 1’e düşen ekipmanlar üzerinden müşterilerimize yabancı paraya dayalı leasing kullanılabiliyoruz. Amortisman tabi bütün yatırım malları, ekipmanları, makineleri, teçhizatlar leasingin kapsamına girer” ifadesinde bulundu.



Prof. Dr. Cüceloğlu'nu saygı ile anıyoruz

Subat ayında tüm Türkiye'nin 'sevgi-ye' ve 'v'nelik farkındalığını' arttırmak konusunda usulca ve usluca söylemlerinin akışına kendini bıraktığı önemli bir bilim insanını, Prof. Dr. Doğan Cüceloğlu'nu kaybettik.

Cüceloğlu, 2009 ve 2011 yıllarında İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi katılımcıları ve çalışanları ile bir araya gelerek birbirinden değerli bilgiler aktarmıştı. İşte onlardan bir kaçına ait satır başları...

"Zemin, algılamayı be-

İnsan olarak sürekli iletişim halinde olan varlıkları. İki insan birbirinin farkına varınca iletişim kurmamak imkansızdır, ama iletişim olgusunun toplumdan topluma değişkenlik gösterdiği de bir gerçektir.

lirler, zemin değişmeden algı değişmez. En önemlisi de, hayatlarımızda hiçbirimiz zeminin farkında değiliz. Algımızın farkındayız, ama o algıyı ortaya çıkaran zeminin farkında değiliz. Farkında olmadığınız şeyi değiştirmezsiniz ve far-

kında olmadığınız sürece de sizin özgür bir insan olmanız mümkün değildir. Özgür bir insan olabilmeniz için önce algılama özgürlüğüne sahip olmanız lazım."

"Gözlemleyen bilinç üst düzey



zemindir. Üst düzey zemine ulaştığın zaman hangi zemine baktığının farkındasındır. Ben de bunu geliştirmeye çalışıyorum. Öfkeli olduğum zaman bu duygunun nereden geldiğini bulmaya çalışıyorum. Olayların anlamı yok, anlamları biz veririz, olgun insan odur ki verdiği anlamdan sorumluluk alır.”



Önce insan...

“Benim en çok ilgilendiğim sonuçlar insanların yüzleridir. Varoluşun tarihi vardır yüzlerde ama birçoğumuz bunun farkında bile değiliz. Bu yüzler bir anda size binlerce anlam yükleyebilir. Tek gerekli olan şey anlayan gözlerle bakmayı bilmektir.”

“Sürekli iletişim halinde olan varlıkları. İki insan birbirinin farkına varınca iletişim kurmamak imkansızdır, ama iletişim olgusunun toplumdan topluma değişkenlik gösterdiği de bir gerçektir. Örneğin tanımadığınız birisine güne

güzel başlamak adına ‘günaydın’ dediğinizde terslenir ve bu durumu birkaç kez yaşarsanız, bir daha tanımadığınız kimseye ‘günaydın’ demezsiniz. Sokaktan geçen herkesin birbirine gülümseyerek ‘günaydın’ dediği bir toplumda yetişerseniz, günaydın dediğinizde size cevap vermeyen kişiyi yadırgarsınız. Benim ülkemde kendine özgü sebeplerden dolayı özellikle büyük şehirlerde tanımadığın

kişiye selam vermek bilinci insanlarımızda henüz yerleşmemiş durumda ne yazık ki. Halbuki kasaba ve köylerde yaşayanlar, ‘alınan selamı vermek sünnet, verilen selamı almak farzdır’ düşüncesiyle selamlaşır. Amerika’da ise durum tam tersidir. Tanıdık olsun olmasın, insanlar birbirleri ile selamlaşır.”

Değerli hissedilmek isteriz

“İnsanın iç dünyası hüznü, gösterdiği yüz ise neşeli; ya da iç dünyası neşeli, gösterdiği yüz üzgün olabilir. İnsan yaşamının iki temel doğasından birisi olan sosyal yapının kendine özgü gereksinimleri, toplumsal rolleri vardır. Bir şirketin, ailenin, hastanenin, okulun yapısı içinde farklı toplumsal roller mevcuttur. Bir doktor-hasta, öğretmen- öğrenci, iş sahibi- çalışan arasındaki roller çeşitlendikçe toplum hüviyetini kazanmaya başlar ve birbirine bağımlılık artar. Can ise evrenselidir. Kadın-erkek, yetişkin-çocuk, din-dil-ırk fark etmez. Canın 6 tane evrensel gereksinimi vardır. İletişim başladığında canlar da işin içindedir. ‘Can’ın hem ait olma, hem de birey olma gereksinimi vardır. Hem ait olmak, hem özgür olmak isteriz. Bir şirkette çalışan yönetici ilişkisi, devlet-vatandaş, anne-evlat ilişkisi bu dengede yatar. Can olarak önemsenmek, kabul edilmek, değerli hissedilmek ve paylaşmak isteriz.”



Merkez Bankası faizi deęiřtirmedi

Merkez Bankası yılın ikinci Para Politikası Kurulu (PPK) toplantısında piyasanın beklentilerine paralel politika faizini yüzde 17’de sabit tuttu. Kararın ardından 6,95 lira seviyelerinde olan dolar kurunda anlamlı bir hareket yaşanmadı. Merkez Bankası Başkanı Naci Ağbal’ın enflasyon raporunda vurguladığı yüzde 5 enflasyon hedefine ulaşınca kadar sıkı para politikasının sürdürüleceğı vurgusu da ilk kez PPK metnine girdi. Metinde, ilave sıkılaştırma yapılabileceğı ifadesinin yer alması da kararlılık açısından doğru bulundu.



Salgın yılında yüzde 1,8 büyüdük

Türkiye ekonomisi, Covid-19 salgınının etkisinde geçen 2020’nin son çeyreğinde yüzde 5,9 büyüme göstererek yılın tamamını yüzde 1,8 büyüme ile kapattı. Büyü-

menin lokomotifi ise sanayi ve vatandaşın tüketim harcamaları oldu. Sanayi, yılın son çeyreğinde yüzde 10,30 büyüyerek



Türkiye ekonomisine 1,98 puanlık katkı verdi. Vatandaşın tüketimi de son çeyrekte yüzde 8,2 artarak 4,71 puanlık katkı sağladı. İnşaatteki daralma ve ihracatta yavaşlama büyümenin beklentilerin altında gelmesine neden oldu.

IMF’den Türkiye ekonomisine övgü

Uluslararası Para Fonu (IMF) yetkilileri, Türkiye ekonomisindeki politika değişimini memnuniyetle karşıladıklarını ifade ederek, ekonomik politika değişikliğinin sürekli ve tutarlı bir şekilde

uygulanmasının hedeflere ulaşmanın anahtarı olacağını söyledi. IMF Türkiye Masası Şefi Donal McGettigan

“Kredibilitenin iyileşmesini sağlayan politika değişikliği enflasyonu da kademeli olarak düşürecektir. Sıkı ve sürdürülebilir para politikası uygulaması, Türkiye ve yurt dışındaki yatırımcıların güveni için hayati önem taşıyor” dedi.



Not deęişmedi görünüm yükseldi

Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Fitch Ratings, Türkiye’nin uzun vadeli yabancı para birimi cinsinden kredi notunu ‘BB-’ olarak teyit etti, kredi not görünümü-

nü ‘negatif’ten ‘durağan’a revize etti. Türkiye’nin yeni ekonomi yönetimiyle daha tutarlı bir politikaya dönüşünün kısa



vadeli dış finansman risklerini hafifletmeye yardımcı olduğuna işaret edilen açıklamada, “Para politikası önemli ölçüde sıkılaştırıldı, uluslararası rezervler istikrar kazandı ve TL Kasım ayı başından bu yana dolar karşısında yüzde 18 değer kazandı” denildi.

Virüs, yatırım rekoru getirdi

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Genel Müdürü Dr. Mehmet Yurdal Şahin, 2020 yılı teşvik belgeli yatırımlarını analiz etti. Teşvik belgeli yatırımların adet bazında rekor kırdığı 2020 yılında, 238,4 milyar liralık yatırım öngören 10 bin 505 yatırım, teşvik belgesine bağlandı. Bu kapsamda yatırımcılar 305 bin 342 kişilik istihdam taahhüdünde bulundular. Tıbbi ve cerrahi mamul sektöründe yatırımlar yüzde 346 oranında artarken, kimyasal madde imalatı yatırımlarında ise yüzde 80 artış dikkat çekti.



İmalat PMI, 6 ayın zirvesinde

Ekonomik büyümenin öncü göstergesi olan imalat sanayi performansında en hızlı ve güvenilir referans kabul edilen İstanbul Sanayi Odası Türkiye İmalat PMI (Satın

Alma Yöneticileri Endeksi) Ocak'ta 54,4'e yükseldi ve faaliyet koşullarında Temmuz 2020'den bu yana en güçlü iyileşmeye işaret



etti. İmalat PMI geçen yılın son ayında 50,8 düzeyindeydi. Yeni siparişlerdeki yükselişin yanı sıra Covid-19 aşılara ilişkin olumlu haberler üretimdeki artışa katkı sağlarken, son 3 ayda ilk kez artan yeni siparişlerde de iyileşme güçlü oldu.

Plastikte yerli üretici desteklensin

Pandemi sürecinde global şirketlerin üretimi azaltması ve uluslararası taşımacılıkta yaşanan konteyner sorununun navlun fiyatlarına yansması, plastik sektörünü hammadde krizine sürüklüyor. Yüksek maliyetler firmaların üretim yapmasını zora sokarken, rekabet gücünü de olumsuz etkiliyor. Hem üretimde hem de ihracatta ciddi sorunlarla karşı karşıya kalan sektör, geçici ve hızlı çözüm için üretim ve siparişlerin sektöre uğramaması için ithalat vergisinin kaldırılmasını ve yerli hammadde üreticilerinin tamamen iç piyasaya çalışmasını istiyor.



Tekstilde hammadde krizi büyüyor

Artan kur ve talebe bağlı olarak yerli üreticilerin ihracata yönelmesi ve ithalata ise ek vergi uygulaması kumaş üreticilerinin hammadde sıkıntısı yaşamasına yol açtı. Ge-

ride bıraktığımız yıl normalleşme adımları sonrası ertelenen talebin harekete geçmesi, tüm emtia fiyatlarında ani yükselişe yol



açtı. Bunlar arasında iplik hammaddesi olan pamuk, polyester elyaf ve viskon da yer aldı. Bu esnada dolar kurunun 8,50 TL'leri aşması ve artan yurtdışı talebi yerli iplik üreticilerinin ihracata yönelmesini de beraberinde getirdi.

2020'de cari açık 36,7 milyar dolar

Cari işlemler açığı, 2020 yılı Aralık ayında geçen yılın aynı ayına göre 473 milyon dolar artışla 3 milyar 210 milyon dolar oldu. Bunun sonucunda 2020 yılı cari işlemler açığı 36 milyar 724 milyon dolar olarak gerçekleşti. Bu gelişmeyle, hizmetler dengesi kaynaklı net girişlerin 1 milyar 163 milyon dolar azalarak 644 milyon dolara ve ikincil gelir dengesi kaynaklı net girişlerin 168 milyon dolar azalarak 80 milyon dolara gerilemesi etkili oldu.



Döviz hesaplarında gerileme başladı

Şubat ayının ilk haftasında vatandaşların banka hesaplarındaki döviz mevduatlarının tutarı 2,1 milyar dolar geriledi. Döviz mevduatlarında yaşanan bu düşüş geçen yılın Nisan ayından sonra yaşanan en sert düşüş olarak kayıtlara geçti. Dolar/TL'nin 7,02 liraya kadar gerilediği haftada hem tüzel kişilerin hem de bireylerin döviz mevduatı azaldı. Döviz mevduatları son olarak 3 Nisan 2020 haftasında 3 milyar 286 milyon dolar düşüş kaydetmişti. 29 Ocak haftasında da yurtiçi yerleşiklerin döviz mevduatında 1 milyar dolarlık gerileme yaşanmıştı.



Yıl sonu dolar beklentisi düştü

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) Beklenti Anketi'nde yıl sonu cari yıl sonu tüketici enflasyonu (TÜFE) beklentisi yüzde 11,15'ten yüzde 11,23'e çıktı. 12 ay sonrası TÜFE beklentisi bir önceki anket döneminde yüzde 10,53 iken, bu anket döneminde yüzde 10,36 olarak gerçekleşti. 24 ay sonrası TÜFE beklentisi ise aynı anket dönemlerinde sırasıyla yüzde 9,14 ve yüzde 9,03 olarak gerçekleşti. 2021 için dolar/TL tahminleri ise 8,09 seviyesinden 7,79 seviyesine indi.



Tarım ÜFE Ocak'ta yüzde 3 yükseldi

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından yapılan açıklamaya göre, Tarım-ÜFE' de (2015=100), 2021 yılı Ocak ayında bir önceki aya göre yüzde 3,03, bir önceki yılın

Aralık ayına göre yüzde 3,03, bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 21,26 ve 12 aylık ortalamalara göre yüzde 15,72 artış



gerçekleşti. Sektörlerde bir önceki aya göre değişim; tarım ve avcılık ürünleri ve ilgili hizmetlerde yüzde 2,88, balık ve diğer balıkçılık ürünlerinde yüzde 4,63, ormancılık ürünleri ve ilgili hizmetlerde yüzde 8,95 oranında artış olarak kaydedildi.

İmalat sanayinde kapasite kullanımı

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın istatistiklerine göre, imalat sanayinde kapasite kullanım oranı Şubat ayında bir önceki aya göre 0,5 puan azalarak yüzde 74,9 oldu. Mevsimsel etkilerden arındırılmış kapasite kullanım oranındaki aylık düşüş ise 0,1 puan olarak kaydedildi. İmalat sanayi kapasite kullanım oranı Şubat ayında geçen yılın aynı ayına göre 1,1 puan, mevsimsel etkilerden arındırılmış yıllık düşüş de 1,1 puan azaldı. Farklı sektörlerdeki aylık değişimlere bakıldığında ise içeceklerin imalatında yüzde 62,3'ten 54,8'e gerileme dikkat çekti.



Tüketici güven endeksi yükseliyor

Ocak ayında 83,3 olan tüketici güven endeksi Şubat ayında 84,5 oldu. Geçtiğimiz yılın aynı ayında 79,6 idi. Türkiye İstatistik Kurumu ve Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası işbirliği ile yürütülen tüketici eğilim anketi sonuçlarından hesaplanan mevsim etkilerinden arındırılmış tüketici güven endeksi, Şubat ayında bir önceki aya göre yüzde 1,5 oranında arttı; Ocak ayında 83,3 olan endeks, Şubat ayında 84,5 oldu. Geçen 12 aylık döneme göre mevcut dönemde hanenin maddi durumu endeksi Ocak ayında 63,7 iken, Şubat ayında yüzde 4,1 oranında artarak 66,3 oldu.



Bankalardaki ticari gayrimenkul arttı

Covid-19 salgını döneminde bozulan ekonomik denge, bankaların elindeki ticari gayrimenkul sayısını patlattı. 2020'nin Temmuz ayında bankaların alacaklarına karşılık edindikleri gayrimenkullerin yüzde 25'i ticari iken, salgın döneminde bu oran yüzde 53,7'ye yükseldi. Bu artışla birlikte bankaların alacaklarına karşılık edindikleri ticari gayrimenkullerin sayısı konutu geçti. Yüzde 53,6'nın içinde işyerlerinin oranı yüzde 30,2, tarla ve arsanın oranı ise yüzde 23,6 olarak gerçekleşti. En fazla gayrimenkulü elinde tutan banka VakıfBank oldu.



Kasım döneminde işsizlik azaldı

Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) Kasım 2020 dönemine ilişkin işgücü istatistiklerini açıkladı. İşsiz sayısı, geçen yılın aynı dönemine göre 303 bin kişi azalarak 4 milyon 5 bin kişi oldu, işsizlik oranı 0,4 puanlık azalış ile yüzde 12,9 seviyesinde gerçekleşti. Tarım dışı işsizlik oranı ise 0,6 puanlık azalışla yüzde 14,8 olarak hesaplandı. 15-24 yaş grubunu içeren genç işsizlik oranı 0,9 puan artarak yüzde 25,4 oldu. İşsizlik oranı 15-64 yaş grubunda ise 0,5 puan düşüşle yüzde 13,1 olarak belirlendi. İstihdam edilenlerin sayısı 27 milyon 103 bin kişi oldu.



Ekonomideki gelişmeler nasıl yorumlandı?

Türkiye ekonomisinin makroekonomik göstergelerinde pandeminin de etkisiyle yaşanan bazı olumsuzluklara dikkat çeken ekonomistler, risk unsurlarının azaltılması gerektiğine dikkat çekti.



Büyüme artacak, cari açık düşecek

Abdurrahman Yıldırım

Aralık ayının hem sanayi üretimi hem cari işlemler dengesi açıklanmasıyla 2020 yılının ekonomik fotoğrafı iyice netleşti. Herkesin beklediğinden ve tahmininden fazla bir büyüme ortaya çıkıyor.

TCMB Başkanı Naci Ağbal'ın açıkladığı yılın son çeyreğinde yüzde 7-8 büyüme, 2021'in ilk çeyreğinde yüzde 4-5 büyüme tahmini gerçekleşecek gibi görünüyor. Çünkü Aralık ayı sanayi üretiminin yüzde 9 gelmesiyle yılın son çeyrek ortalama üretim artışı yüzde 10,2 ile çift haneli gerçekleşti. Büyümenin sanayi üretimi etrafında gerçekleştiğini geçmişten biliyoruz.

Ancak salgın hastalıktan dolayı hizmetler sektörünün gerileme içinde olduğunu ve turizm sektörünün şimdiye kadarki

en kötü sezonunu geçirdiğini biliyoruz. Dolayısıyla pandemi geçene kadar büyüme sanayi üretiminin altında kalmaya devam edecek.

Hizmetler sektöründeki gelişmeye karşılık sanayi kesimi büyüme konusunda yalnız değil. Tarım geçen yılın bütün çeyreklerinde pozitif büyüdü. Hatta 124,1 milyon tonluk hububat, meyve ve sebze üretimi ile tarım üretiminde rekora ulaşıldı.

Tarımdaki yüzde 5,9'luk üretim artışı, GSYH içinde 9 aylık dönemde yüzde 5,3'lük büyümeye yol açtı. Son çeyrekte de tarım üretimi hız kesmekle birlikte pozitif katkısını sürdürebilir. Sanayi ile tarımın katkıları ile büyüme Naci Ağbal'ın belirttiği son çeyrekte yüzde 7-8'e ve yıllık olarak yüzde 2,5 civarına yükselir.

Geçen yılın üçüncü çeyreğinde sanayi üretimi ortalama yüzde 8,5 artarken, büyüme yüzde 6,7 olmuştu. Dördüncü çeyrekte ise yüzde 10,2'lik sanayi üretimini daha yüksek büyüme izleyebilir. Sanayinin çarkları yıl ortasından itibaren hızlanmasına karşılık üretim yılın tamamında ortalama yüzde 1,6 arttı.

Cari açık 2020'de 36,7 milyar dolar oldu. Bir yılda 6,8 milyar dolar fazladan 36,7 milyar dolar açığa dönüldü. Sanayi üretiminin arttığı, tarımda ise dış fazla söz konusu olduğuna göre bu açık neyin nesi?

Resmi işsizlik oranları, Rekonomideki büyük sıkıntıya rağmen düşmeye devam ediyor. 2020'nin Kasım ayında işsiz sayısının son bir yılda 303 bin kişi azalarak 4 milyon 5 bin kişiye düştüğü, işsizlik oranının da 0,4 puanlık azalışla yüzde 12,9'a indiği açıklandı.

İşin garip tarafı, işsizlik oranında düşüş açıklayan Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) aynı kapsamda çalışan sayısının da azaldığını açıklaması. Kasım ayında istihdam edilen kişi sayısı son yılda 1 milyon 103 bin kişi azalarak 27 milyon 66 bin kişiye, istihdam oranı da 2,7 puanlık düşüşle yüzde 42,9'a indi. Bunu, istihdam edilmek için gereken şartlara uygun kişilerin ancak yüzde 43'ünün çalışabildiği şeklinde yorum-



**Çalışan sayısı azaldı
ama işsizlik düştü**

Erdal Sağlam

layabiliriz. Genç işsizlerde durum çok daha vahim, çalışma yaşına gelmiş dört gençten biri iş bulabiliyor.

İşsizlik oranlarına ilişkin rakamlar elbette bir fikir veriyor ama hayatın gerçekleriyle uyuşmadığı da kesin. Bunun nedeni, bir kişinin işsiz sayılabilmesi için son bir ay içinde işsizlik başvurusu yapma şartı. Gerçekten işsiz olanlar ve iş için son bir ayda başvuruların toplamı ile bulunan geniş tanımlı işsizlik oranı yüzde 28,2 olarak hesaplanıyor.

İşsizlik rakamlarının pandemi sürecinde alınan önlemler nedeniyle gerçeği göstermekten iyice uzaklaştığı da ortada. Geçici destekleri kattığımızda işsizlik oranlarının yüzde 30'un üzerinde olduğu rahatlıkla söylenebilir.

Ekonomide gidişat ne yönde, yıllık hedeflerin neresindeyiz? Doğru rotada mıyız?

Türkiye ekonomisinin resmi istatistiklerinin yayınlandığı resmiistatistik.gov.tr portalının ana sayfasında beş anahtar gösterge var. İşte ekonomideki gidişata dair şifreler de bu göstergelerde: Enflasyon, İşsizlik Oranı, Gayri Safi Yurt İçi Hâsıla Büyümesi, Sanayi Üretim Endeksi ve Türkiye Nüfusu... Peki, bu beş anahtar gösterge hangi seviyelerde ve bize ne anlatıyor?

Tüketici Fiyat Endeksi; 14,97 ve son 17 ayın en yüksek yıllık enflasyonu. İşsizlik Oranı; yüzde 12,9; genç işsizlikte oran yüzde 25,4'e çıkıyor ve Gayri Safi Yurt İçi Hâsıla Büyüme Hızı yüzde 6,7; yüzde



**Beş anahtar gösterge
ne söylüyor?**

Şeref Oğuz

9,9 oranındaki daralmanın ardından en yüksek seviyede.

Sanayi üretim endeksi yüzde 11; kredi kanallarını gevşek tutmanın etkisi ile gerçekleşti, Türkiye nüfusu ise 83,6 milyon; nüfus artış hızı yüzde 5 ile son 10 yılın en düşüğünde...

Görülüyor ki; enflasyon ve işsizlik başa baş gidiyor ve Gayri Safi Milli Hâsıla ile sanayi üretimi kredi teşvikleri ile büyüdü. İşsizlik yüzde 12,9 seviyesinde. 83,6 milyon nüfusun 63 milyon 39 bini 15 yaş üstü.

Pandemi etkisi sürüyor. Türkiye Ekonomisi önemli bir virajda... Sıkıntıların aşılmasında Türkiye'de 1- Gerçekçi tedbir 2- Kapsayıcı çözüm, 3- Güvenilir uygulayıcı şart görünüyor.

Türkiye İstatistik Kurumu, Yurtiçi Üretici Fiyat Endeksi (Yİ-ÜFE) ile Tüketici Fiyatları Endeksi'ni (TÜFE) 2003 yılını baz alarak oluşturmaya başladı. Yani her iki endeksin 2003 yılı ortalaması 100 kabul edildi. 2003 yılı başından bu yılın Ocak ayı sonuna kadar 18 yıl ve 1 ay geçti. Başka ifadeyle tam 217 ay... Ve iki endeks arasında bu 217 ayın en büyük farkı bu yılın Ocak ayında oluşmuş durumda. Bu 217 ayda Yİ-ÜFE ile TÜFE arasındaki fark yalnızca 7 ay yüzde 10'un üstüne çıktı. Bu aylar 2018'in Eylül ve Ekim, 2019'un Mayıs ve Haziran, 2020'nin de Kasım ve Aralık ayları. Son olarak da farkın rekor düzeye ulaştığı bu yılın Ocak ayı...

Geçen yılın Aralık ayıyla bu yılın Ocak ayı,



**Yİ-ÜFE ile TÜFE
arasında 18 yılın farkı**

Alaattin Aktaş

iki endeks arasındaki farkın en yüksek olduğu aylar. Geçen yıl Aralık'taki fark yüzde 12,57 olmuştu, bu yıl ise yüzde 13,65'lik fark oluştu.

Öncelikle, Yİ-ÜFE şu kadar arttı, demek ki bir süre sonra TÜFE de aynı oranda artacak" demek yanlış. Çünkü iki endeksin yapısı tümüyle farklı. Kapsanan ürünler ve ağırlıklar aynı değil. Tüketici fiyatlarında hem mal hem hizmet dikkate alınıyor, üretici fiyatlarında hizmet yok. Ama Yİ-ÜFE'deki artıştan TÜFE'ye hiç yansıma olmayacağı da kesinlikle söylenemez.

Üretici kesim fiyatlarını daha fazla artırdığında, artırmak durumunda kaldığında, bunun tüketici fiyatlarına hiç etki etmeyeceği söylenemez.

2021 Ocak ayı enflasyonu yüzde 1,40 piyasa beklentisinin üzerinde yüzde 1,68 oranında gerçekleşirken yıllık enflasyon TÜFE'de yüzde 14,97 ye yükseldi. Çekirdek enflasyon yüzde 15,50 ile manşet enflasyonu geçti. Çekirdek enflasyonun mevsimsellikten arındırılmış verilerine göre son 6 aydaki trendi yüzde 20 eğiliminde.

Bir başka olumsuzluk ise üretici enflasyonunda. Aylık artış ÜFE'de yüzde 2,66 ile yıllık artışı yüzde 26,16 ya getirdi. Yıllık geliri 500 milyar doların üstünde olan ülkeler içinde enflasyonu en yüksek olan ülkeyiz. Enflasyon oranının belirlenmesi konusunda alternatif olarak çalışan akademisyenlerden oluşan araştırma grubu ENAG'ın Ocak/2021 için bulduğu TÜFE



**Enflasyonda yolumuz
uzun, çetrefilli**

M. Saim Uysal

oranı yüzde 2,99. Neredeyse TÜİK'in belirlediği oranın 2 katı.

Gıdanın gerek sepetteki ağırlığının artmış olması, gerekse uluslararası gıda fiyatlarındaki yüksek artış eğilimi enflasyondaki yolun uzun ve çetrefilli olduğunu gösteriyor. Bu sektörde depolama, fire, ulaşım, Hal Yasası, soğuk hava deposu ve dağıtım zinciri sorunlarını çözmeden bir yere varılamaz. IMF'nin de vurguladığı gibi; geçmişte birkaç defa yaptığımız gibi erken bir parasal genişlemeye gitmekten kaçınmalı, sabırlı olmalı ve 300'ün altına

inen risk primimizi daha da aşağı çekmeliyiz. Ancak bu takdirde sürdürülebilir kesintisiz büyüme ve başarılı dezenflasyon süreçlerine ulaşmak mümkün.

İç Borç Çevirme Oranı: İç borç çevirme oranı belirli bir dönemde (diye-
lim bir yılda) yapılan yeni
borçlanmaların faiz dahil o
yılda yapılacak iç borç geri
ödemelerinin ne kadarını
karşılıdığını ölçmeye
yarayan bir ölçüdür. Şöyle
formüle edebiliriz: İç Borç
Çevirme Oranı = İç Borçlan-
ma / Faiz + İç Borç Anapara
Ödemesi.

2020 yılında Hazine
200 milyar TL iç borç, 89,7
milyar TL iç borç faizi olmak
üzere toplam 289,7 milyar
TL iç borç ödemiş, buna
karşılık 420,9 milyar TL
yeni iç borçlanma yapmıştır. Bu durumda:
İç Borç Çevirme Oranı = $420,9 / 289,7 = 1,45$ kat yani yüzde 145 olmuştur. Bir başka
deyişle Hazine ödediği her 1 TL borç karşılı-
ğında yeniden 1,45 TL iç borç almıştır. Buna
göre iç borç stoku artmıştır.

Merkez Bankası Rezervleri: Merkez
Bankası rezervleri ya da resmi rezervler
denildiğinde Merkez Bankası'nın sıkıntılı
halleri öngörerek sakladığı döviz ve altın
rezervlerinin belirli bir toplamı kastediliyor
demektir. Buna brüt rezervler deniyor. Bu
rezervlerden merkez bankasının kendi malı
olmayan dövizler ve altınlar düşüldüğünde
net rezervlere, net rezervlerden swap işle-
mleriyle sağlanmış dövizler düşüldüğünde
de swap hariç net rezervlere ulaşıyor. Bu
durumda Merkez Bankası'nın swap hariç net
döviz rezervleri 2020 yılsonu itibarıyla eksi
46,7 milyar dolardır.

Merkez Bankası Rezervlerinin Yeterliliği:
Merkez Bankası'nın rezervlerinin yeterliliği-
nin ölçülmesi; bu rezervlerin, belirli yü-
kümlülükleri karşılayıp karşılamayacağını
ölçülmesi anlamına gelir. Bu ölçümleme
çeşitli ölçütlere göre yapılır. Bunlar arasında



**Önemli ekonomik
kavramlar ve Türkiye**

Mahfi Eğilmez

en yaygın kullanılanı Gui-
dotti - Greenspan Kuralı de-
nilen formüldür. Söz konusu
kural şöyle formüle ediliyor:
Merkez Bankası Brüt Dö-
viz ve Altın Rezervlerinin
Toplamı / Ülkenin Vadesine
1 Yıldan Az Kalmış Olan
Döviz Yükümlülükleri.

Şubat ayı itibarıyla Mer-
kez Bankası'nın brüt döviz
ve altın rezervlerinin toplama-
mı 95 milyar dolar, Kasım
2020 itibarıyla vadesine
1 yıldan az kalmış döviz
yükümlülüklerinin tutarı ise
184 milyar dolardır. Bu ve-
rilere göre: Merkez Bankası
Rezervlerinin Yeterliliği =

$95 / 184 =$ yüzde 52'dir. Merkez Bankası'nın
rezervleri Guidotti - Greenspan Kuralının
belirlediği yeterli oranın oldukça altındadır.

Bütçe Finansman Kalitesinin Ölçülmesi:
Genellikle bütçe gelirlerinin bütçe gider-
lerine oranına ya da bütçe gelirlerinin faiz
dışı bütçe giderlerine oranına bakılır. Oysa
en önemli ilişkilerden birisi vergi gelirleri-
nin faiz dışı bütçe giderlerine olan oranıdır.
Çünkü vergi gelirleri bütçenin süreklilik
gösteren geliri, faiz dışı giderler de bütçe-
nin süreklilik gösteren giderleridir. Bu ikisi
arasındaki ilişki bize bütçenin finansman
kalitesini verir.

**Bütçe Finansman Kalitesi =
Vergi Gelirleri / Bütçe Faiz Dışı Giderleri:**

Bu oranın yüzde 100 olması gerekir ki büt-
çenin sürekli giderlerinin bütçenin sürekli ge-
lirleriyle finanse edilebilmesi, borçlanmanın
sürekli artmaması mümkün olsun. Türkiye'de
2020 yılsonu itibarıyla durum şöyledir: Ver-
gi gelirleri toplamı: 833 milyar TL, Faiz dışı
giderler toplamı: 1,068 milyar TL, Bütçe Fi-
nansman Kalitesi = $833 / 1,068 =$ yüzde 78 Bu
durumda Türkiye'de bütçe finansman kalitesi
düşüktür ve finansman sürekli olmayan gelir-
ler ve borçlanmayla sağlanmaktadır.



Meryem Fulya YAZICIOĞLU

Zirveden doğaya dönüş: Çöpsüz Bakkal



Farklı dünyaların zirvesinde yarışan 5 kadın; Ayşegül Sedlacek, Ebru Güvenç, Ful Büge, Ayşegül Ünver ve Menekşe Gül Onukar, köy hayatının temiz, samimi ve dingin seyrinde ortak bir hedefin etrafında bir araya gelir: 'Çöpsüz Bakkal'ın...

Bu bakkaldan yayılan mahalle kültürünün sıcak havası ruhunuza iyi gelirken, temiz gıdaya erişim olanağı sağlığınıza yarayacak. Nasıl mı? Buyurun...

● Çöpsüz Bakkalın hikayesi nasıl başladı?

Bakkal projesi çoğu aynı bölgede yaşayan,

farkındalık çalışmaları ile uğraşan, toprağı seven, kendi ürünlerini yetiştiren insanların yaşadığımız bölgeye ve buradaki insanlara, doğaya yararlı bir şeyler yapma isteğı ve iyi bir şey yapmanın verdiği coşkusuyla başladı. İnsanın kendi bencilliğini geride bırakıp bir adım doğaya, diğer insanlara yararlı bir şeyler yapıyor olması ve bunu birlikte yapıyor olmak, büyük bir enerji oluşturdu bizde ve gerçekten herkesin içindeki potansiyeller bir bir ortaya çıkıp, çiğ halinde büyüdü. Bütünün yararına yapılan bir işte birleşmenin mutluluğu 'Çöpsüz Bakkal'ı oluşturdu.

Çöpsüz bakkal sadece alışveriş yapılan bir

yer değil, yeni bir tüketim anlayışını temiz bir dünyayı sağlıklı yaşamı çevre dostu bir felsefeyi içine alan bir proje olarak ortaya çıktı.

Yola çıkarken sorularımız şunlardı:

- Sağlıklı beslenmek istiyoruz.
- Herkesin sağlıklı gıdaya ulaşma hakkı olduğunu biliyoruz.
- Dünyaya, ürünlere, üreticilere, tüm canlılara saygıyla birlikte tüketim alışkanlıklarımızı yeniden gözden geçirebilir miyiz?
- Duyarlı tüketicilerle, doğa dostu üreticilerin köprüsünü kurabilir miyiz?
- Çevre dostu sıfır atık bir dükkan yaratabilir miyiz?

Birlikte daha temiz bir dünyayı oluşturmak, kendi sağlığımızı korurken dünyanın gelecek nesiller için yaşanabilir hale gelmesini sağlamak, çocuklarımıza temiz bir dünya bırakmak niyetindeyiz.

● **Neden 'Çöpsüz Bakkal' ismi?**

Neden çöpsüz? Çünkü dünyamızdaki kirliliğin alarm verdiği bir dönemdeyiz. Yaşayan her insanın bireysel sorumlulukları var bu konuda. Biz de çöpsüz bir alışverişi, geri dönüşümlü bir tüketim anlayışını başlatmak ve örnek olmak istedik. Bazı ülkelerde başlamış olan sıfır atık (zero waste) felsefesini bakkalımızda uyguluyoruz, bu özelliğimizle Türkiye'de açılan ilk tüketim yeri olduğumuzu biliyoruz. Bunun örnek teşkil etmesini arzu ediyoruz. "Kabını getir, doldur götür" sloganı ile müşterilerimize yeni bir alışkanlık kazandırmaya çalışıyoruz. Ayrıca kendi diktiğimiz bez torbalarımız, filelerimiz, özel şişe ve kutularımız mevcut. Yeter ki kullanılan materyal dönüşümsüz olmasın. Birlikte daha temiz bir dünyayı oluşturmak, hem kendi sağlığımızı korurken hem de dünyayı temizleme ve gelecek

nesiller için yaşanılabilir bir hale gelmesini sağlamak, çocuklarımıza temiz bir dünya bırakmak niyetindeyiz.

Neden Bakkal? Çünkü bakkallar mahal-lenizdedir, tanındıktır, gidip sohbet edersiniz, sizi tanır, ürünleri size anlatır, yeni gelenlerden haberdar eder. Bazen sadece sohbet edip çay içersiniz. İstedığınız üründen dilediğiniz kadar alırsınız, marketlerdeki gibi raflarda dizilmiş hazır ürünlerden değil açık tartılabilir ürünlerden. Sonrasında geri bildirimlerinizi veririrsiniz. İletişim ve ilişki vardır, güven vardır. Üreticilerin bilgileri, resimleri vardır bakkalda aldığınız ürünün nereden geldiğini

bilirsiniz. Üreticiyi destekler, ürünlerini büyük market zincirlerinde olduğu gibi ucuza almaya çalışmaz, amaç herkesin kazanmasıdır. Şimdi diyeceksiniz ki bu bakkallar yok artık. Biz özlemini duyduğumuz bu bakkalı açtık, uğrayın sohbete bekleriz.

● **Farklı telaşlardaki hayatların ortak bir huzurda bulunduğu 'sağlık' dolu platformunuzdan önce nasıl bir yaşam akıyordu sizler için?**

AYŞEGÜL SEDLACEK: "Psikoloji eğitimi alan ve İsviçre'de terapist olarak çalışan biri olarak Türkiye'ye geldiğimde 'kendini tanıma' üzerine vereceğim seminerler ve yapacağım çalışmalarla ilgili yer arayışı beni ve birlikte çalıştığımız arkadaşlarımı 'Bağarası'na getirdi. Yerleştiğimiz çiftlikte 'Yuva' diye bir meditasyon merkezi ve pansiyon doğdu. Yuva'da Ebru





Güvenç, Ful Büge ve Ayşegül Ünver ile başından beri birlikteyiz. Tabii, bu süreçte tüketici olarak arzu ettiğimiz güvenilir, sağlıklı, lezzetli gıda ürünlerini yaşadığımız yerde çoğunlukla bulamamak bizi rahatsız etti. Bir şeyler

yapmamız gerektiğini düşündük. Daha sonra sürece Menekşe Gül Onukar katıldı. Ve bir avuç insan olarak, 'bir şey yapmamız lazım, fakat ne' sorusuna yanıt aramaya başladık. Bu süreçte hepimiz kendi ihtiyaçlarımız için üretim yapıyorduk. Hem farkındalık yaratmak adına hem de sayıları giderek azalan bakkallık işine dikkat çekmek için kolları sıvadık. Hem dürüst, organik ve sağlıklı ürün yetiştirmek hem de yöre halkının bu standartlardaki ürününü tüketiciyle buluşturmak için bakkal açma fikri ortaya çıktı. Bu oluşuma da 2019 Ocak'ta 'Çöpsüz Bakkal' dedik."

MENEKŞE GÜL ONUKAR: İstanbul'da 25 yıl mali işler yöneticiliği, 7 yıl eğitim ve yönetim danışmanlığı yaptıktan sonra 2 yıl önce Foça Kocamehmetler köyüne taşındım. Şehir hayatından sonra zamanımı nasıl geçireceğimi

bilmiyordum, sıkıntıdan kendimi sinek avına vermiş durumdaydım. Ne yapsam diye tırmalıyordum bir amaç bulmaya çalışıyordum hayatımda. İmdadına önce taşlar yetişti. Arazideki taşları toplamaya başladım, topladıkça taşlardaki titreşimlerin farkına vardım. Yıllarca beyaz yakalı bir anne olarak doğanın içinde olmanın hayalimdeki gibi romantik olmadığını fark ettim, çiftçi için hayat çok zordu. Zeytinlerimizi tek tek elimizle toplarken tabakta kahvaltı için bekleyen zeytinin değerini anladım. Zeytine dokunmak, doğayla iç içe sevgi terapisiydi. O yıl zeytinlerimizi ziyarete gelen konuklarımızla paylaştık. Geçen baharda yerel tohumdan do-

mates, biber, patlıcan ve kabak üretmeye giriştim. Fideleri sebze cinsine göre ayırt etmeye başladım, doğal ilaçlarla ve evsel atıklardan yaptığım kompost ile gübreledim, suladım. İlk ürünüm beni inanılmaz sevindirdi. Kokusu ve tat olarak şehirde organik diye aldığım sebzelerden

çok farklıydı. Annem çocukluğumda yediğim domates dediğinde kafamda bir ışık çıktı. İlaç kullanmadan, yerel tohumla üretmek, çöpün geri dönüşümünü sağlayarak tükettiğimiz şeylerin doğaya zarar vermemesi için çalışmak, bu felsefeyi insanlarla paylaşmak fikri hoşuma gitti. Toprakla uğraşan insanlar doğal üretim yapmaya çalıştığında verim iyi olmadığından hem çok az kazanıyordu hem de ürünü satmadığı için üretmekten vazgeçiyordu. Şehirden gelen bizlerin gayreti onlara göre boşuna çabaydı.

Değiştirmek için bir şeyler yapmalıyım derken yolum, aynı değerlere sahip insanlarla keşişti. Birlikte yoğun ve güzel saatler geçirdik, kafa yorduk. Heyecanla ve coşkuyla yeni fikirleri tartıştık. En önemlisi kendimize ve en az kendimiz kadar birbirimize güvendik. Yerel tohumu kullanarak, ilaçsız doğal ürünü tüke-

Farkındalık yaratmak, sayıları giderek azalan bakkallık işine dikkat çekmek için kolları sıvadık. Dürüst, organik ve sağlıklı ürünler yetiştirmek, yöre halkının böyle ürünlerini tüketiciyle buluşturmayı amaçladık.

ticiyle buluşturmak ve sıfır atık hedefi, aynı zamanda bölgemizdeki çiftçinin bilinçlenmesine, ürününü satabileceğine inancının artmasına katkı sağlayacağından çok önemliydi. Ve yeni bir serüvene merhaba...

FUL BÜGE: Şehir çocuğu değilim aslında, çocukluk yazlarım da Balıkesir'deki çiftliğimizde geçti. Ama ben de şehirde yaşamayı seçenlerdenim. Şehir hayatının sunduğu imkanlar cazip görünürdü bana. Ancak o hayattan çıktığımda oradaki yaşamın aslında insan doğasına ne kadar ters olduğunu, bu yüzden o eksikliği hep başka şeylerle

doldurmaya çalıştığımı gördüm. Sakin bir yere taşınırken aslında doğanın bu kadar pat diye önümüze düşeceğini hiç düşünmemiştim.

Şehirdeyken de doğaya karşı duyarlıydim ama yine de gerçekleri tüm çıplaklığıyla görmek için oradan bir adım dışarı çıkmak gerektiğini şimdi anlıyorum. Bağarasına ilk taşındığımızda hor kullanılmış, sonra terkedilmiş çıplak bir araziyle baş başa kaldık. O günden bu yana arazimizi

canlandırmak, ona doğal döngüsünü yeniden kazandırmak için çabalıyoruz. Sonra da farkettiler ki, bu durumda olan sadece bizim toprağımız değil, yaşadığımız yerin pazarından aldığımız ürünlerin bile çoğu doğalıktan uzak. Önce kendi sebze bahçemizi yaparak başladık işe.

Bahçemizdeki ürünleri tattığımızda anladık aslında gerçek tatları unuttuğumuzu ve ilaçlamadan da ürün alınabileceğini ve onun da bereketli olabileceğini. Yetiştirme çağını-



dayken babam bana bir gün paranın hükmü kalmayacak, en önemli şey toprak ve ondan alabildiklerin olacak, zenginlik doğadadır demişti. O zamanlar buna gülüp geçmiştim ama artık insanların açlıkla yönetilecekleri bir dünyaya doğru gittiğimizi biliyorum. Bunun için harekete geçmek kaçınılmazdı.

Ve Çöpsüz Bakkal, çocuklarımıza daha güzel bir dünya bırakmak özleminde olan ve bunun için bir şeyler yapmak isteyen insanların bir araya gelmesiyle hayat buldu.

EBRU GÜVENÇ: Doğup büyüdüğüm İstanbul'da 20 yıl kadar özel bir şirkette çalıştıktan sonra İzmir'e ardından da arkadaşlarımla beraber Foça/Bağarası'na taşındım. Benim doğa ile ilişkim burada başladı diyebilirim aslında. Öncesinde park / bahçelerle ve saksıda yetişen çiçeklerle sınırlı tabiat bilgim gittikçe değişti, gelişti. Fark ettim ki soframıza gelen sebze ve meyvelerin yolculuğu aslında hiç de kolay değil. Ancak tüm bu zor işlerin yanında insanların daha fazla, daha gösterişli ve daha çabuk ürün almak, daha az çalışarak daha çok kazanmak için doğaya ve besinlerimize yaptıklarını görünce çok üzüldüm. 'Peki biz ne yapabiliriz' diye düşünürken, geçtiğimiz yıllarda deneyerek gördük ki; yerel tohumlardan, hiçbir ilaç kullanmadan ürün yetiştirmek, üstelik bunun tahmin ettiğimizden de verimli olması müm-





kün aslında. Hem bizler hem de çevremizdeki dostlarımız ve ailelerimiz yediğimiz bu sebzelerle adeta çocukluğumuza döndük. Domatesin, patlıcanın, biberin tadını, meyvelerden kurt çıkabileceğini hatırladık.

Bu hem lezzetli hem de sağlıklı besinleri daha fazla insana ulaştırmak ayrıca çevremizde üreticileri de böyle ürünler üretmeleri için desteklemek düşüncesiyle yol alırken üzerine sıfır atık mantığının eklenmesi beni daha da çok heyecanlandırdı. Başta plastikler olmak üzere tabiatı hızla istila eden çöplere karşı bir şeyler yapıyor olmak çok güzel.

Birlikten hakikaten de kuvvet doğuyor muş. Arkadaşlarımla beraber çıktığımız bu yolda oluşan 'Çöpsüz Bakkal' a kalpten inanıyorum.

AYŞEGÜL ÜNVER: Beni bugüne getiren yolculuğum doğayı fark etmekle başladı. 5 yıl önce Bağarası'na köye taşınmak, çocukluğumdaki gibi doğanın içinde yaşamaya başlamak, toprağın cömertliğini hissetmek. Ama aynı zamanda biz insanların daha fazlası için toprağa yaptığımız kötülükleri fark etmek... Kendi

yetiştirdiğimiz ilaçsız, hormonsuz eski tohumlarla üretilen sebzelerin tadına bakınca ilaçlı ürünlerle ne kadar zamandır zehirlendiğimiz gerçeğini görmek...

Bir doktor olarak bunu insanlara anlatmak için bazı çalışma gruplarında bulundum. Ekolojik yaşamın desteklenmesi, organik ürünlere talebin artması ve bu şekilde üreticilerin desteklenmesi hem kendi sağlığımızı korurken hem de dünyayı temizleme ve gelecek nesiller için yaşanılabilir bir hale gelmesini sağlama... Bu konuda yapılacak çok şey var bunlardan en önemlisi farkındalığı sağlamak. Ne kadar çok kişi bu konuyu tam anlayabilirse o kadar çok yol alabiliriz.

Bu bakkal fikri işte buradan yola çıkarak doğdu, üreticilerimiz için bir satış noktası olmak, kendi yediğimiz sağlıklı besinlere herkesin ulaşabilmesini sağlamak, organik üretim konusunda çevremizdeki çiftçileri eğitmek, motive etmek ve esas önemli noktalardan birisi de sıfır atık prensibini benimsemek. Dünyaya ve üzerinde yaşayan bütün canlılara

yaptığımız en büyük kötülüklerden biri geri dönüşümü olmayan materyalleri kullanmak ve çöpe atmak. Çağımız tüketim toplumunun geldiği çıkmaz yollardan birisi de bu. Bunu geriye çevirmek yine farkındalık yaratmakla mümkün olacaktır. Bakkalımız sıfır atık mantığıyla hiçbir geri

dönüşümsüz materyal kullanmadan satışlarını yapacaktır. Bazı ülkelerde başlayan bu harekete bizde buradan destek olmak istiyoruz.

Benim için aşkla başlayan bir öykü bu Çöpsüz Bakkal...

• **Tıp doktoru- öğretim üyesi, şirket yöneticisi, finans uzmanı, terapist, bilgisayar mühendisi derken bu kadar farklı alanlarda hizmet veren farklı hayatların şimdiki ortak**

**Özünde kendini tanıma
yolculuğunda bir araya
gelmiş, kökü eskilere
dayanan arkadaşlarız. Her
birimizin farklı yetenekleri
Çöpsüz Bakkal için
harekete geçti. Hepimiz
toprakla yakınlaştık.**

yaşamlarını dinlemek isteriz.

Bizler 4 kişi (Ayşegül Sedlacek, Ebru Güvenç, Ful Büge ve Ayşegül Ünver) Yuva Yaşam Toplumu'nda birlikteyiz. Burada hem toprakla ilgileniyoruz, iyileştirme ve sağlıklı ürün yetiştirme gibi hem de kişisel gelişim çalışmaları, sağlıklı yaşam kampları yapıyoruz. Burada farklı alanlarda birikimlerimizi hayata geçiriyoruz. Özünde kendini tanıma yolculuğunda bir araya gelmiş kökü eskilere dayanan arkadaşlarız. Aramızdaki dostluk ve bağ bize birlikte yeni ve güzel şeyler yapma kapılarını açtı. Komşumuz olan Menekşe Gül Onukar ile yolumuz burada aynı amaçta buluştu. Her birimizin farklı yetenekleri bak-kal için harekete geçti. Kimimiz sirke uzmanı oldu kimimiz en güzel ekmeklerin üreticisi. Kimimiz marmelat üretiminde, farklı içecek ve sos yapımında ustalaştı. Hepimiz toprakla yakınlaştık. Toprağı iyileştirme, sağlıklı ürün alma konusunda çalışmalar düzenledik. Üreticilerimizle dost olduk, birlikte sorunlarımızı konuşup birbirimize destek olduk.

• Bugün piyasada içeriğindeki koruyucu maddelere rağmen 'sağlıklı gıda' adı altında satılan ürünleri nasıl değerlendiriyorsunuz?

Maalesef tüketicinin yeterince bu konuda bilgi sahibi olmaması ve farkındalığının henüz gelişmemesi aldanmasına ve gördüğü her ürünü doğal ve sağlıklı sanmasına yol açıyor. Bu konuda denetimlerde yeterli değil. Tüketici olarak sorumluluğumuz aldığımız her ürünün arkasını bilmemiz ve öğrenmemiz. Yediklerimizle zehirleniyoruz.

Pek çok kronik hastalık ve kanser her geçen gün artmakta.

• Ürün çeşitleriniz neler?

Ürün çeşitlerimiz oldukça geniş. Bu geniş yelpaze içinde; bakliyatlar, un çeşitleri, ekşi maya farklı unlardan ekmek çeşitleri, taze sebze ve meyveler, bal, reçel ve marmelatlar, zeytin, zeytinyağı, sirke çeşitleri, salçalar, soslar, pekmez çeşitleri, tahin ve tahin helva çeşitleri, vegan ürünler, kuru meyveler, her türlü doğaya dost temizlik ürünleri, sıfır atık kullanım araçları, bez çanta ve fileler, temizlik araçları yer alıyor.



• Ürünleri nasıl üretiyor/ürettiriyor ve/veya tedarik ediyorsunuz? Üretim / tedarik sürecinde nelere dikkat ediyorsunuz?

Bizim için en önemli şey kimyasal zehir kullanılmamış ürünlerin tedarik edilmesi. Bunların bir kısmını kendimiz üretiyoruz. Diğerlerini organik sertifikalı üreticilerden ve mümkün olduğu kadar yakın çevremizden edinmeye çalışıyoruz. Çevremizdeki

üreticileri ve zehirsiz üretimi desteklemek amaçlarımız arasında. Aynı zamanda sıfır atık prensibine uygun olarak hareket etmeye çalışıyoruz.

Bizim için en önemli şey, kimyasal zehir kullanılmamış ürünlerin tedarik edilmesi. Bunların bir kısmını kendimiz üretiyoruz. Diğerlerini organik sertifikalı çiftçilerden ediniyoruz.

herkesin kendi sağlığı ile birlikte üzerinde yaşadığımız toplulukları düşünmesi iyileştirmesi gerekiyor. Hepimiz bağılıyız birbirimize.

● **'Kabını getir, doldur götür' uygulamanız devam ediyorsa bilgi verebilir misiniz?**

Bu uygulama zamanla oturacaktır diye ümit ediyoruz. Hızlı yaşam evden çıkarken torbamızı, kabımızı yanımıza almayı unutturuyor. Pek çok çöp çıkarma bir dönem gelişmişliğin göstergesi gibi sunuldu. Hala daha geri dönüşüm konusunda yeterince halk bilinçlendirilmiyor. Pazarlar plastik poşet mezarlığı gibi.

Dünyada pek çok örneği olan sıfır atık dükkânlarda her şeyi kendi kabınızı götürüp istediğiniz kadar tarttırıp alabilirsiniz. Bu bizim dükkânımızda da böyle. Bizde temizlik ürünlerini bile kabınızı getirip doldurtup alabilirsiniz. İsteddiğiniz üründen kabınıza istediğiniz ölçüde alıp doğaya yaptığınız katkıyla içiniz rahat alışverişinizi yapabilirsiniz.

● **Sıfır atık felsefeniz doğrultusunda atıkları nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Organik atıklar kompost yapılıyor. Her türlü kargo malzemelerini kutu, sarma araçları vs. yeniden kullanıyoruz. Tetrapak kutularından cüzdanlar yapıyoruz.

● **Türk tarımcılığını nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Pek çok çiftçi emeğinin karşılığını alamadığı, devletten destek görmediği için ekmekten dikmekten vazgeçiyor. Verimli pek çok alan ya ev olarak imar iznine açılıyor ya da hayvan yemi olarak kullanılan ürünler yetiştiriliyor. Kimyasal kullanmadan yapılan tarım ise henüz pek çok üreticinin bilincinde değil hem kendi sağlığını hem de insanların sağlığını tehlikeye attığını bilmiyor. Bu zamanda tüketicilerin tercihleri doğru üretim yapan üreticileri de destekleyecektir. Hem üretici hem tüketici

● **Bu doğal lezzetlere ulaşmak isteyenler nasıl temin edebilirler?**

Biz müşterilerimizin en çok bakkala gelmelerini, geçerken uğramalarını istiyoruz hem tanışmak hem sıfır atık felsefemize daha uygun olduğu için. Ancak uzakta olan ve pandemi dolayısıyla ulaşımın azaldığı ve sağlıklı gıdaya daha çok ihtiyaç duyulduğu bu dönemde web sayfamızdaki e-bakkal'dan alışverişlerini yapabilir, Instagram ve Facebook üzerinden ürünlerle ilgili bilgilere ulaşabilirler.

İnternet: www.copsuzbakkal.com

Facebook: çöpsüz bakkal

Instagram: çöpsüz bakkal

● **Varsa eklemek istedikleriniz.**

Sağlıklı ürüne ulaşmak, üreticilerin hakkını vermek, çevreyi korumak, küçük işletmeleri ayakta tutmaya çalışmak, emeğe saygı duymak, yeni bir tüketim anlayışı ile pek çok şeyi değiştirmek her zaman elimizde. Seçimlerimiz belirliyor her şeyi.



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 VE MADEN

Çimento ve Maden sektörüne yön veren ve ilkleri gerçekleştiren, 40'ı aşkın ülkede çimento, maden tesisleri inşa etmiş global tüm partnerlerimiz ile birlikteliğimiz 20 yılı aşkın süredir devam etmektedir.

VERTICAL ROLLER CEMENT MILL

Gimas tarafından üretilmiş dünyanın en büyük Vertical Roller Cement Mill'inin, adını Guinness rekorlar kitabına yazdırdığını biliyor muydunuz?



ROTARY SLUICE

KIRICI

DOSIMAT FEEDER

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

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



Abdurrahman
ŞENOL



İhalelere katılımda ortak girişim



Ortak girişim ortaklarca müştereken yönetilir ve iş bitiminde elde edilen kazanç ortaklar arasında paylaşılır. Ortaklar ortak girişimin işlerinden ve borçlarından müteselsilen sorumludurlar.

Teknolojik ve Ticari yaşamdaki gelişmeyle birlikte işler de hacim olarak büyümüştür. Öyle ki İdarelerce ihaleye çıkarılan bazı işler hacmi, mali veya teknik özellikleri sebebiyle tek başına bir kişi ya da kuruluş tarafından tamamlanamaz duruma gelmiştir. Bu nedenle bu tür işlerin yapılabilmesi için birden fazla şahıs veya kuruluşun bir araya gelerek işi tamamlaması gerekmiştir. Bu şekilde ortaya çıkan işbirliği şekillerinden birisi olan Ortak girişimler bu ayki makalemizin konusunu oluşturmaktadır.

Hukukumuzda ortak girişimin hukuki tanımı 4734 sayılı Kamu İhale Kanunu'nun 14.maddesinde yer almaktadır;

"Ortak girişimlerin birden fazla gerçek veya tüzel kişi tarafından iş ortaklığı veya konsorsiyum olarak iki türlü oluşturulabileceği, iş ortaklığının üyelerinin, hak ve sorumluluklarıyla işin tümünü birlikte yapmak üzere ortaklık yapacağı, iş ortaklığının her türlü ihaleye teklif verebileceği,

ancak idarelerin, işin farklı uzmanlıklar gerektirmesi durumunda, ihaleye konsorsiyumların teklif verip veremeyeceğini ihale dokümanında belirteceği, ihale aşamasında ortak girişimden kendi aralarında bir iş ortaklığı yaptıklarına dair anlaşma isteneceği, iş ortaklığı anlaşmalarında pilot ortamın belirtileceği, ihalenin iş ortaklığı üzerinde kalması halinde, sözleşme imzalanmadan önce noter tasdikli iş ortaklığı sözleşmesinin verilmesi gerekeceği, iş ortaklığı anlaşma ve sözleşmesinde, iş ortaklığını oluşturan gerçek veya tüzel kişilerin taahhüdün yerine getirilmesinde müştereken ve müteselsilen sorumlu olduklarının belirtileceği" düzenlenmektedir.

Kamu ihalesine katılacak olan ortak girişimin tarafları hukuki ve ekonomik bakımdan birbirlerinden bağımsız kişiler olup, gerçek ya da tüzel kişi olabilirler. Ortak girişimin tarafları belli bir amacı gerçekleştirmek ve kar elde etmek için bir araya gelirler. Ortakların katkıları, para, kişisel itibar, kişisel çalışma, tecrübe vb. olabilir.



Ortak girişimler tek bir işin gerçekleştirilmesi amacıyla oluşturulabileceği gibi süreklilik arz eden bir işin yapılması amacıyla da kurulabilirler. Uygulamada, tek bir iş için kurulan ortak girişimlere daha çok rastlanmaktadır. Kamu ihalelerine teklif veren ortak girişimler yalnızca ihale konusu işin gerçekleştirilmesi amacıyla oluşturulmaktadır.

Ortak Girişim Sözleşmesi için belli bir şekil şartı öngörülmemiş olmakla birlikte, uygulamada bu sözleşmenin yazılı olması kural olarak benimsenmektedir. Ortak girişim sözleşmesinin hukuki niteliği kanunlarımızda düzenlenmemiş olmakla birlikte doktrinde sözleşmeye dayalı ortak girişim ilişkisinin adi ortaklık ilişkisi olduğu ve bu

nedenle ortak girişimin Borçlar Kanunu'nun 620. ve devamı maddelerindeki adi ortaklık hükümlerine tabi olduğu kabul edilmektedir. Ortak girişimin adi ortaklık niteliğinde olması nedeniyle tüzel kişiliği bulunmamaktadır.

Ortak girişim ortaklarca müştereken yönetilir ve iş bitiminde elde edilen kazanç ortaklar arasında paylaşılır. Ortaklar ortak girişimin işlerinden ve borçlarından müteselsilen sorumludurlar.

Ortak girişimin üstlenmiş olduğu ihale işinin sona ermesi ile ortak girişim de sona ermektedir. Dolayısıyla, ortak girişimin süresi ihaleye konu işin bitirilerek İdareye teslim edildiği ve İdarece kesin olarak kabul edildiği tarih ile sınırlıdır.

Birleşme ve satın alma pandemide tavan yaptı

Türkiye'de 2020 yılında tüm zamanların en yüksek işlem sayısı olan 304 adet birleşme ve satın alma işlemi gerçekleşirken, işlem hacmi yüzde 70 artışla 9 milyar dolara yükseldi.

Deloitte Türkiye'nin, Türkiye'de birleşme ve satın almanın genel görünümünü ortaya koyan '2020 Yılı Birleşme ve Satın Almalar Raporu'na göre, Covid-19'un damga vurduğu bir yıl geride kalırken, 2020'de birleşme ve satın alma işlemlerinde kayda değer bir toparlanma ile bugüne kadar rekor derecede işlem hacmi gerçekleşti. Yıllık işlem hacmi son 10 yıl ortalamasının altında kalırken işlem hacminde görülen artış bir önceki yıla göre yüzde 70'lik bir büyümeye işaret ediyor. Ortalama işlem hacmi 30 milyon dolar ile geçmiş yıllara benzer bir seviyedeydi. Rapora göre birleşme ve satın alma işlemlerinde bir kez

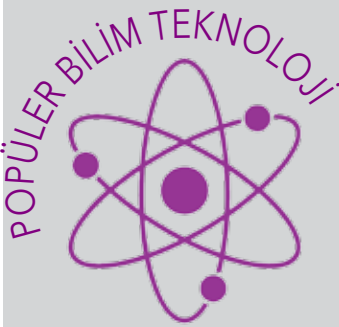
daha erken aşama yatırımlarındaki hareketlilik dikkati çekti. Öne çıkan iki mega işlem, toplam işlem hacminin yüzde 40'ını oluşturdu. Türk mobil oyun şirketi Peak Games'in ABD'li Zynga tarafından 1,8 milyar dolar gibi rekor bir değerleme ile satın alınması, Türkiye'nin ilk 'unicorn' işlemi olarak tarihe geçti. Bu işlemde Zynga tarihinin en büyük satın alımını gerçekleştirirken, söz konusu yatırım bir Türk girişiminin en büyük işlemi oldu. Yıllık işlem hacmini önemli ölçüde etkileyen bir diğer mega işlem, GSM operatörü Turkcell'in kontrol hissesinin 1,8 milyar dolar bedelle Türkiye Varlık Fonu (TVF) tarafından devralınması oldu. Öte yandan TVF'nin toplam değeri 953 milyon dolar bulan bulaşıcı satın alma ile kamu sigorta şirketlerini konsolide etmesi de bir diğer önemli gelişme olarak öne çıktı.



Gökhan SEZER



Zorlanan eski dünya ve GameStop Vakası



Tarihe GameStop vakası olarak geçecek olay Amerikan piyasalarında şok etkisi yarattı. Teknoloji sayesinde kapitalist sistem şöyle bir sarsıldı.

Teknolojinin amansız ilerleyişi büyük bir hızla eski dünya düzenini zorluyor. İçinde bulunduğumuz pandemi ortamı da bu hızı artırmış durumda. Bu süreçte teknoloji devlerinin servetine servet katması bu durumun net ifadesidir aslında. Nerede ise hayatın her alanına bir teknolojik unsur girdi. Bulunan ilk Covid-19 aşısı bile yeni teknoloji ürünü.

İnsanlar bu yeni teknolojik aşidan işkillenedursun İsrail'de uygulanan aşı çok büyük başarı gösterdi. 26 Ocak tarihli Reuters haberinde İsrail'de **Biontech-Pfizer** aşısı uygulama-

nan 128 bin kişiden sadece 20 kişinin Coronavirüs'e yakalandığı ve bu 20 kişinin de hafif seyreden şekilde hastalığı atlattığı bildirildi. Bu habere ilave olarak diğer büyük ajanslarda farklı açılardan bu başarıyı haberleştirdiler. Aşının yüzde 90 ile yüzde 95 arasında bir başarısı olduğu ve viral yükü çok büyük oranda azalttığı kaydediliyor. Yani kısaca yeni teknolojinin aşısı oldukça

başarılı.

Teknolojinin öncülerinden **Bill Gates** zamanında bu dünya düzeninin değişeceğini, devletlerin ve sınırların ortadan kalkacağını söylüyordu. Bir zamanlar ütöpik gelen



bu konuşmalar artık daha fazla dillendirilir olmaya başladı. Eski dünyanın ufak ufak dağılmasına işaret sermayenin yavaş yavaş el değiştirmesi mi diyelim yoksa yeni sermaye sahiplerinin ortaya çıkması mı? Evet, bu teknoloji dünyası yepyeni bir sermaye sınıfı yarattı. Yaratıcılıktan zenginleşmiş ve bu zenginliğini yine yaratıcılık içeren işlerde değerlendirerek katlanarak artan bir zenginliğe kavuşmuş zeki insanlardan oluşan bir kitle. Meşhur Coronavirüs aşısının mucidi Biontech firmasının sahipleri fenomen çift de bunlara güzel bir örnek artık. Düşünsenize 1849 yılında kurulmuş Pfizer yanında adı anılan Biontech 2008 yılında kurulmuş bir şirket.



Elon Musk'ın GameStop olayı ile ilgili attığı destekleyici Tweet, hisselerin uçmasına neden oldu.



4:08 PM · Jan 26, 2021 · Twitter for iPhone

Forbes'i sürekli yenileyen isimler

İşte bu yeni kitle zenginleşirken kendisini bu durumlara getiren teknolojinin nimetlerinden yararlanmayı bırakmıyor ve dünyanın dört bir yanında teknolojik firmalara, işlere, girişimlere yatırımlarını yapıyor. Adı sanı duyulmamış firmalar bir anda milyar dolarlık firma haline gelebiliyor. Bunun örneklerini de **Start Up** konulu yazımızda anlatmıştık. İşte bu iklimde gelişen yeni ekonomi öylesine hızlı ve farklı hareket ediyor ki eski

sermaye sahiplerinin bu duruma ayak uydurması mümkün görünmüyor. Ve doğal olarak da **Forbes** listeleri her geçen yıl yeni yeni isimlerle kalıcı olarak yenileniyor.

Elon Musk da bu gruba dahil edebileceğimiz kişilerin başında geliyor. Dünyanın en zengin insanı unvanını, bir başka teknoloji devi Amazon'un sahibi **Jeff Bezos**'tan daha geçen ay devraldı. Elon Musk teknolojide birçoklarından farklı bir yol izliyor. O ağırlıklı olarak yazılım ve internet dünyası ile değil de daha çok donanımla ve elle tutulur gözle görülür teknolojilerle ilgileniyor. Elektrikli arabalar, elektrikli kamyonlar, güneş enerji sistemleri, uzay yolculukları, Mars'a yolculuk, roketler, teknolojik tüneller, beyine yerleştirilen çip diye uzayıp giden bir liste onunki. Yani zor olan yolu seçmiş durumda. İzlediği bu yolda yenilikçi, devrimci düşüncelerini bir bir hayata geçiriyor. Büyük bir çekim gücü de yakaladığı için dünyanın en yaratıcı isimleri bir şekilde onun takımında yer alıyor. O bunu yaparken bir yandan da Twitter'da herkese laf yetiştiriyor. Diğer taraftan da özel hayatında magazin dünyasına da yetecek kadar oldukça renkli bir yaşam





sürüyor. **Yani her deliğin altından çıkıyor.** Almanya'da daha yeni kurduğu **Tesla** otomobil fabrikasında çığınca bir işe daha imza attı ve bir aracı sadece 3 metal bloktan elde edecek şekilde tasarlayıp üretime geçti.

Bambaşka bir dünya, çok farklı bir hava

Bu ekonomisi ile sarmal olmuş teknoloji dünyasının değişik bir havası da var. Başarılı olsun olmasın bu dünyanın içinde bir şekilde yer alan hemen herkes bu iklime katkı koymak için çabılıyor ve destekliyor. Sanki bu düzende paranın konumu da farklı. O bir şekilde nasılsa kazanılacak bir şeymiş gibi duruyor. Önemli olan ne kadar kazanılacağı. Bunun yansıması olarak patronların, yönetici

kadroların yeri ile çalışanların yeri de hiyerarşik bir yapıda değil. Sanki bir şirket değil de söz konusu olan bir proje. **Herkes bir işin bir projenin başarılması derdinde.**

Teknoloji dünyasından gelmiş milyar dolarlık bir yatırımcı bir kahve masası mesafesinde veya bir telefon uzaklıkta olabiliyor. Bu nedenle başarılı olsun olmasın bu teknoloji dünyasının içinde havasını alanlar bu başarıya sahipleniyorlar ve bu iklimi seviyorlar. Bu iklim de mıknatıs gibi yeni teknolojik bireyleri kendine çekiyor. Bir nevi değişik duygusal bir bağ, bağlılık da oluşuyor bu düzende.

GameStop depremi

Geçtiğimiz günlerde tarihe geçecek bir olay yaşandı ABD'de. Teknolojinin getirdiği nimetlerden faydalanan yeni düzenin çocukları adeta tarih yazdı.

Her şey borsa işlerine meraklı bir takım yeni yetme gencin Amerikan borsası **Wall Street**'de nerede ise batık bir şirket olan **GameStop** firmasının hisselerinde 2 büyük fon şirketinin açığa satış yaparak ödünç hisse aldığını fark etmesiyle başlar. Sonra kendileri gibi yeni yetmelerin oluşturduğu sosyal medya platformu **Reddit**'de **Wallstreetbets** grubun-



da bu konuyu anlatırlar. Gençler bu platformda örgütlenerek bu hisseye yatırım yapmaya karar verirler. 2 milyon üyesi olan grupta genç yatırımcılar küçük paralarla bir araya gelerek **GameStop** hisselerini kısa sürede uçuşururlar. **GameStop**'un 11 Ocak 2021 tarihine kadar 9 dolar ile 12 dolar arasında gidip gelen hisse senedi değerleri 21 Ocak'ta 483 doları görür. Bu tersine işlem hisselerin düşüşü yönünde yatırım yapan 2 büyük fona yaklaşık 5 milyar dolara mal olur ve kızılca kıyamet kopar.

İşte tarihe **GameStop** vakası olarak geçecek bu olay Amerikan piyasalarında şok etkisi yarattı. Teknoloji sayesinde kapitalist sistem şöyle bir sarsıldı. Daha önceleri böyle operasyonlarla küçük yatırımcıların birikimlerini tokatlayan dev fonlar ilk defa küçük yatırımcı karşısında böylesine dramatik bir şekilde kaybetti. Teknolojiyi çok iyi kullanan, genç, dinamik yenedünya düzeninin çocukları eski düzenin **Wall Street** çocuklarına fena dayak attı. Ayrıca bu olaylar gelişirken milyonlarca insanda bu küçük yatırımcılar sosyal medya hesaplarından, Facebook ve Twitter'dan açık destek verdiler. **Aleni dövüş oldu yani.**

Elon Musk da bu olayda yenedünya düzeninin başrol oyuncularından birisi olarak olaya attığı bir tweet ile destek verdi. Hatta sevgilisi de Twitter'dan konu ile ilgili bir şiir paylaşarak işin magazin boyutunu tamamladı.

Bu olaydan sonra çok ilginç gelişmeler yaşandı. Elon Musk'ın şirketi **SpaceX**'in Mars yolculuğu için geliştirdiği **Starship SN9** roketinin 28 Ocak'ta yapacağı deneme uçuşunun ABD Federal Havacılık Dairesi FAA kalkış izni vermedi. Daha önce defalarca yapılan uçuşlarda hiç izin vermeme durumu yaşanmamıştı. Konuyu yakından takip edenler GameStop olayındaki



GameStop olayından sonra Starship SN9'un deneme uçuşuna ilk defa kalkış izni verilmedi.

destek tweetinin devlet kanadında ve birtakım çevrelerde hiç hoş karşılanmadığını ve bu kalkış izni verilmemesi olayının bu yüzden olduğunu söylüyorlar.

Diğer taraftan **Elon Musk** bu eski düzenin canına ot tıkayacak dijital para teknolojisinde de kendini hissedilir bir biçimde göstermeye başladı. Uzun bir süre **Dogecoin** denilen digitalpara Twitter üzerinden verdiği açık destekle bu paranın 1 günde yüzde 280 gibi inanılmaz bir oranda değerlenmesini sağladı. Daha sonra da 1,5 milyar dolarlık **Bitcoin** olarak adeta dijital para piyasasını yangın yerine çevirdi.

Eski dünya düzeni zorlanıyor. Gerçekten sıkıntı çekiyor ve teknoloji ile beslenen değişim rüzgarları bu yeni düzene bu eski elbisenin dar geldiğini gösteriyor. **Elon Musk** da bu durumu açığa çıkaran işler yapmaktan hiç geri durmuyor. Tarihi zamanlar yaşıyoruz ve heyecanla izlemeye devam ediyoruz.





KİTVAK

Çağımızın hastalığı kanser... Ama kıyısından ama tam ortasından girmedığı hanenin kalmadığı illet hastalık...

Maddi-manevi çöküşe neden olan bu hastalığa ilişkin tıp dünyası her geçen gün ümit verici çalışmalarına bir yenisini eklese de insanların adını ağızına almaktan korktuğu hastalıkların başında yine o geliyor...

İşte bu acımasız hastalıkla mücadele edenlerin yalnız olmadığını hissettiren, onkoloji hastalarına ve yakınlarına maddi manevi destek veren KİTVAK - Kemik İliği Transplantasyon ve Onkoloji Merkezi Kurma ve Geliştirme Vakfı'nın Mütevelli Heyet Başkanı Ramazan Soncul ile kalplerinizi ısıtacak keyifli bir söyleyişi gerçekleştirdik.

Kuruluşlarının 25. yılını kutlamaya hazırlanan KİTVAK'ın maddi-manevi destekçi sayısının katlanarak, dokunduğu hayat sayısının artmasını dileyerek sohbetimize başlıyoruz.

● Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

1947 yılında Burdur'da doğdum. 1971 yılında Eskişehir İktisadi Ticari İlimler Akademisi'nden mezun oldum. Aynı yıl Maliye Bakanlığı Gelirler Kontrolörü olarak göreve başladım. 1984 yılında Gelirler Baş Kontrolörü iken görevden ayrıldım ve Mali Müşavir olarak serbest çalışma hayatına başladım.

1989 - 1992 yılları arasında Karşıyaka ve İzmir Büyükşehir Belediyesi Meclis üyesi ve Bütçe Komisyon üyesi görevlerinde bulundum. 1991'den itibaren de Yeminli Mali Müşavir oldum. İzmir YMM Odasının Yönetim, Disiplin ve Denetim Kurulu üyeliklerinde bulundum. Halen kurucusu olduğum R/S Yeminli Mali Müşavirlik Ltd.Şti. ve Ramazan Soncul-Mehmet Tıkaç YMM ortaklığı adı altında yeminli mali müşavirlik faaliyetine devam etmekteyim.

Bu arada 1996 yılında Mütevelli Heyet Üyesi olarak KİTVAK'ın kuruluşunda görev aldım ve o tarihten itibaren de Vakfın Denetim



Meryem Fulya YAZICIOĞLU

Kurulu ve Yönetim Kurulu üyeliklerinde bulundum. 2008 /2020 yılları arasında 12 yıl KİTVAK Yönetim Kurulu Başkanı olarak görev yaptım. Şubat 2020'de yapılan genel kurulda; her zaman onur duyduğum KİTVAK'ın Yönetim Kurulu Başkanlığını Sayın A. İktil Ulueren'e devrederken, aynı genel kurulda Mütevelli Heyet Başkanlığı'na seçildim. Vakfımızın tüm çalışmalarını yakından takip etmekteyim.

Onkoloji hastalarına ve yakınlarına destek veren, çeyrek asırlık bir geçmişe, birikim ve deneyime sahip olan KİTVAK, çocuklarla büyüklere sağlık dağıtan hastanesi ve konuk evleriyle gurur duyuyor.

muş, dokunmaya ve yaralarını sarmaya devam etmektedir.

KİTVAK-EÜ Tülay Aktaş Onkoloji Hastanesi, vakfımızın ilk büyük projesidir. Bu hastanemiz sadece ülkemiz değil yurt dışından da çocuk

hastalara hizmet veriyor, şifa dağıtıyor. Pediatrik onkoloji hastanesi olarak yapılmasına karşın kanser vakalarındaki artış yüzünden erişkinlere de hizmet veren hastanemiz önemli bir ihtiyacı karşılamıştır.

O dönemde başta Kurucu Başkanımız Sayın Prof. Dr. Suat Çağlayan olmak üzere, tüm Mütevelli Heyet Üyeleri, o dönemki İzmir Büyükşehir Belediye Başkanımız Sayın Burhan Özfatura, Sayın Valimiz Kutlu Aktaş'ın da çok değerli katkıları olmuştur. Daha sonra hastanenin açılma aşamasında bugün rahmetle andığımız Sayın

Ahmet Piriştina'nın çok değerli destekleri vardır.

Hastanemiz 18 Mayıs 2004 tarihinde değerli konukların da yer aldığı bir törenle açılışı yapılmış ve Ege Üniversitesi'ne devredilmiştir.

Hastanemiz; çocuk onkolojide aynı anda 6-7 hastaya ilik nakli, erişkin onkolojide günde 50-60 hastaya ayaktan kemoterapi, yılda 15 bin hastaya hem ayaktan kemoterapi hem de poliklinik hizmeti verilen dev bir Kemik İliği Nakli ve Onkoloji Tedavi Merkezi'dir.

KİTVAK'ın en büyük eseri olan Ege Üniversitesi Tülay Aktaş Onkoloji Hastanesi içinde yer alan "Pediatrik Kemik İliği Kök Hücre Nakil Ünitesi" aralıksız ve istikrarlı çalışmaları sonucunda Avrupa Kemik İliği Transplant Birliği (The European Group for Blood and Marrow Transplantation-EBMT) tarafından akredite edilmiş ve onaylanmıştır.

'umut ve destek iyileştirir' diyerek, 25 yıldır güç veriyor

• Kurulduğu günden bu yana, onkoloji ile mücadele eden hasta ve hasta yakınlarının hizmetinde olan KİTVAK'ın kuruluş amacını, bu fikrin doğuş nedenlerini ve bugünlere uzanan sürecini aktarır mısınız?

Prof. Dr. Suat Çağlayan başkanlığında 1991 yılında KİTDER ismiyle dernek kurulmuştu. Ancak büyük projeleri hayata geçirebilmek amacıyla 24 Mart 1996 tarihinde dernek vakfa dönüştürülerek KİTVAK kuruldu.

Vakfımız artık çeyrek asırlık bir geçmişe, birikim ve deneyime sahip olup, bu yıl 25. yaşını kutlayacağımız köklü ve marka olmuş bir Vakıftır. Onkoloji hastası ve yakınlarına maddi manevi destekte bulunma amacıyla kurulmuş, bu amaç doğrultusunda bugüne kadar önemli projeler üretmiş, çok değerli eserleri İzmir'imize, ülkemize kazandırmıştır. KİTVAK sayısız hastaya, yakınlarına dokun-



● **Ekonomik gücü yetersiz hasta ve hasta yakınlarının barınma sorunlarını çözmek amacıyla hayata geçirdiğiniz konukevlerine de değinmek isteriz. Konukevlerinize olan ilgi ve destek nasıl? Bugüne değin kaç aileye kucak açtınız?**

Hastaneye geliş gidişlerimizde hasta yakınlarının bu ihtiyacını gördük. Soğukta, yağmurda, otoparkta, banklarda beklerler. Otele gidemezler. Hastasına da yakın mesafede olmak isterler. Çünkü hastanın başından ayrıldıkları zaman huzursuz olurlar. Bu proje bu sorundan doğdu. Ege Üniversitesi ile kısaca "HAYDİ" dediğimiz Hasta ve Hasta Yakınları Konukevi Projesi için protokol imzaladık. 30 ayda bitirme sözümüzü 22 ayda yerine getirdik. Bu eserin tamamlanmasında yaptığı büyük bağışla katkıda bulunan Sayın Kaya Tuncer'i de rahmet ve minnetle anmak gerekir.

**Ege Üniversitesi KİTVAK
Tülay Aktaş Onkoloji
Hastanesi'nde her yıl orta-
lama 50 çocuğa ilik nakli
yapılmaktadır. Pediatrik
Kemik İliği Kök Hücre Na-
kil Ünitesi, EBMT tarafından
akredite edilmiştir.**

Hastanemize birkaç dakikalık uzaklıktaki KİTVAK Hasta ve Hasta Yakınları Konukevi'nin açılışını 7 Ekim 2011'de dönemin Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Sayın Binali Yıldırım'ın katılımıyla gerçekleştirdik. Tesis, 40 oda ve 102 yatak kapasitesi ile hizmet vermeye devam ediyor.

Sonrasında Dokuz Eylül Üniversitesi'nden de talep geldi. Bu vesile ile 3. büyük eserimiz olan KİTVAK-Abdulrezzak Sancak Konukevi'nin de DEÜ'de 18 Aralık 2017'de 41 oda, 82 yatak kapasite ile hizmete açmanın büyük gururunu yaşadık. Son derece modern ve içinde çocuk oyun alanından kütüphanesine, kafeteryasından mutfağına kadar hasta yakınlarının her türlü ihtiyacını karşılamaktadır.

İnşaat yapmak hele de böyle büyük bir yatırıma soyunmak sadece bağışçı desteği ile bu eserleri meydana getirmek hiç de kolay değildi. Zorlandığımız çok zamanlar oldu. İşte bu zamanlardan birinde Sancak Ailesi yardımımıza koştı ve bize önemli bir bağışta bulundu. Konukevimizi tamamlayabildik. Açılışa çok az bir zaman kalmışken de değerli Mesut Sancak'ın ağabeyi Abdulrezzak Sancak hayatını kaybetti. Biz de konukevimize abisinin ismi vererek onu sonsuza dek yaşatmak istedik.

Üniversitelerin işletmekte olduğu konukevlerimize ilgi çok fazla bu da bizleri çok mutlu ediyor. Bu kötü hastalıkta hijyen çok önemlidir. O yüzden hasta yakınları zaten zor şartlarda savaş verirken onların steril bir ortamda barınması ve hastalarına yürüme mesafesinde olmaları çok önemli. Vakıf olarak konukevlerimizin eksikliklerini her daim tamamlamaya çalışmaktayız. Ayrıca değerli bağışçılardan

da sürekli destekler gelmekte. Bunlar kimi zaman konukevinde verilen bir yemek, erzak bağı, kıyafet desteği ya da askıda oda için maddi bağı olabiliyor.

2014 yılından beri her iki konukevimizde toplam 250 binin üzerinde toplam geceleme yapıldı.

● **Askıda oda çalışmanıza verilen destek nasıl? Buna çalışmanıza benzer nitelikte başka atılımlarınız olacak mı?**

Askıda Oda uygulamamız 2014 yılında başlayan ve sürekliliği olan bir uygulamadır. Gücümüz yettiği sürece de devam etmesini arzulamaktayız. Bu uygulama yoksul olan, çok düşük geliri olan veya hiçbir geliri olmayan onkoloji hastaları ve hasta yakınlarının EÜ ve DEÜ KİTVAK Konukevlerinde hiçbir ücret ödemeden kalmalarını sağlamaktadır. Tüm konaklama

masrafları vakfımız tarafından karşılanmaktadır. Biz zaman zaman askıda oda için etkinlikler düzenlemekteyiz. Halkımız bu konuda son derece duyarlı. Küçük büyük demeden askıda oda için bağışlarımız gelmektedir. Hatta 2014 yılından beri

her iki konukevimizde toplam askıda oda konaklama sayısı 26 bin gecelenin üzerinde olmuştur ve olmaya devam etmektedir. Vakfımız yaklaşık 500 farklı ihtiyaç sahibi hasta ve hasta yakınına yardım sağlamıştır. Buna benzer nitelikte başta çalışmalarımız tabi ki her daim olacaktır. Bunu ihtiyaçlara göre zaman içinde belirliyoruz.

● **İzmirlilerin Vakfınıza verdiği destek hakkında neler söylemek istersiniz?**

KİTVAK'a güvenen ve destekleyen iyi kalpli hayırsever bağışçılarımız ile çok derin iletişim halindeyiz. KİTVAK aslında bir köprü

vazifesini görmektedir. Yakınlarını kaybeden ve onlar için faydalı işler yapmak isteyen kıymetli gönül dostları kazandık. İş adamlarımızdan tüm projelerimizde büyük destek alıyoruz. Onların güvenini boşa çıkarmamaya yaptıkları her kuruluşun yerinde harcanmasına çalışıyoruz. İzmirliler de oluşturduğumuz bu güvenin arkasında, İzmir'e bugünkü rakamlarla 60 milyon TL'ye yakın yatırım gerçekleştirmemizdir.

Vakfımızın bu başarısı, birlikte çalıştığım değerli Mütevelli Heyet Üyelerinin, her biri kendi meslek alanlarında çok başarılı kişilerden oluşan Yönetim Kurulu Üyesi arkadaşlarım ve vakıf görevlilerinin ve de KİTVAK'a gönülden bağlı olan, yıllardır özverili ve fedakâr bir şekilde projelerimizin hayata geçmesi adına etkinlikler düzenleyen, İzmir'de toplumun önde gelen kişilerinden oluşan İcra

Komitesi'nindir. Hepsine ayrı ayrı minnet ve şükranlarımı sunarım.

KİTVAK'a güvenen ve destekleyen iyi kalpli hayırsever bağışçılarımız ile derin iletişim halindeyiz. İş insanlarımızdan tüm projelerimizde büyük destek alıyoruz. Onların güvenini boşa çıkarmayacağız.

● **Son projeniz olan Hücre İşleme Merkezi'ni anlatır mısınız? Önemi nedir? Ne zaman açacaksınız?**

Ege Üniversitesi KİTVAK Tülay Aktaş Onkoloji

Hastanesi'nde çocuklarımızı sağlığına kavuşturmak üzere dünyadaki en gelişmiş sağlık merkezleriyle entegre olarak, yenilikleri ülkemize taşıyacak "KİTVAK-Bilge Uysal Hücre İşleme Merkezi"ni 26 Şubat 2021'de hizmete açıyoruz. Bu proje pandemi dönemine denk gelmesine rağmen hayata geçirmenin ve bölgemizde bir ilki başarmanın onur ve mutluluğunu yaşıyoruz. 2 milyon liraya mal olan proje için gerekli maddi kaynağın büyük bölümü hayırsever dostum Norm Holding Onursal Başkanı Nedim Uysal tarafından karşılandı ve Merkeze değerli eşi Bilge Uysal'ın adı verildi.



Tüm yasaklara, kısıtlı kaynaklara ve zor sürece rağmen KİTVAK 14 ay gibi kısa bir sürede bu merkezi tamamladı.

Kök Hücre Kemik İliği Nakli Tedavisi, çocukluk çağında ölümcül olan, başta lösemi gibi kanserler ve yaşamın mümkün olmadığı birçok doğumsal hastalıkta tek tedavi yöntemidir. Ege Üniversitesi Çocuk Kliniği 'kök hücre nakil tedavisini' 1998'den beri uygulayan bir tedavi merkezidir. 2007 yılında Avrupa Transplant Birliği (EBMT) tarafından akredite edilmiştir. Yaklaşık 21 yılda 700'den fazla çocuk hastaya kök hücre nakli uygulanmış ve pek çok çocuğumuz şifa bulmuştur. Uygulanan tedavinin standartlarını daha da yükseltmek ve dolayısıyla daha fazla sayıda çocuğumuzu yaşama kazandırmak KİTVAK'ın en büyük hedefidir.

Hastane bu bağlamda uluslararası standartları sağlamak, dünya ile entegre olmak, bizim çocuklarımıza da Amerika'da, Avrupa'da tedavi gören çocuklarla eşit kalitede hizmet sunmak amacıyla uluslararası bir kalite göstergesi olan JACIE (Joint Accredita-

tion Committee) akreditasyon kalite belgesini almak hedeflenmiştir ve bu yönde çalışmaya başlamıştır. Hastane, bölgemizde pediatrik tedavilerde JACIE akreditasyonuna sahip ilk hastane olacaktır.

Ege Üniversitesi KİTVAK Tülay Aktaş Onkoloji Hastanesi'nde her yıl ortalama 50 çocuğa ilik nakli yapılmaktadır. Tedavilerin başarı oranı bugüne dek yüzde 80 civarındayken, Hücresel Tedavi Merkezi hayata geçtiğinde bu oran yüzde 100'lere yaklaşacaktır. Dünyadaki tüm yenilikler yakından takip edilebildiği gibi, ilik nakli olan çocuklarımızın tedavisi ile ilik veren gönüllünün sağlığı daha iyi şartlarda korunacaktır.

● Sıradaki hedefiniz nedir?

Sıradaki hedefimizi açıklamak için biraz erken, öncelikle merkezimizin açılışını yapmamız, sonrasında aklımızda olan yeni projemizi şekillendirmemiz gerekli.

Ama hiç şüphemiz olmasın, yine onkoloji hastası ve hasta yakınlarının yaralarını sarmaya devam edeceğiz.

• **Size destek veren gönüllü genç KİTVAK'lıları da hatırlamak isteriz. Size nasıl ulaşıyor, çalışmalarınıza nasıl ortak oluyorlar? Küçük kardeşlerine destek vermek isteyen gençlerimizi nasıl yönlendiriyorsunuz?**

KİTVAK'ın genç gücüdür Genç KİTVAK. Ege Koleji'nin önderliğinde başlatılan bir oluşum. Bu oluşumda yer alan gençler çeşitli etkinliklerle Vakfımızın projelerine katkı sağlıyorlar. Özel Ege Lisesi'nin yanında TAKEV, İzmir Amerikan, Özel Piri Reis, Gelişim, Yeşeren, Kent, Çamlaraltı, İTÜ Vakfı Okulları da kermes, tiyatro gösterisi gibi etkinliklerle KİTVAK'a destek olurken, öğrencilere de erken yaşta sosyal sorumluluk duygusu aşılanıyor. Onlara bu yolu açan öğretmenlerine, yöneticilerine de çok kür ediyoruz.

Bu çocuklarımız, gençler tedavi gören yaşlılarını zaman zaman hastanede ziyaret ederek onlara moral veriyorlar. Birlikte zaman geçiriyorlar, kitap okuyup derslerine yardımcı oluyorlar. Küçük yaşlarda yardımlaşmanın, topluma, insanlara hizmet etmenin önemini öğrenen, benimseyen Genç

Umut ve destek kanseri de iyileştirir" sloganıyla yola çıktık. KİTVAK'ı yaşatın, hizmetleri çoğalsın diyerek bir kez daha vakfımıza destek çağrısında bulunuyoruz. Hayırseverlerimize şükranlarımızı sunuyorum.

KİTVAKlılar'ın, ileride bizlerin yerini alması, KİTVAK'ın yöneticileri, gönüllüleri olmaları en büyük arzumuz. Böyle gençlere ihtiyacımız var.

• **Varsa eklemek istedikleriniz...**

Bireysel mutluluk

geçicidir. Etrafınızda mutsuz insanlar varsa sizin mutluluğunuzun değeri yoktur. Dolaşarak o insanlar için herkes elinden geleni yapmalıdır. Biz arkadaşlarımızla birlikte bu sosyal sorumluluk duygusu içinde "topluma nasıl hizmet ederiz" amacı ile yola çıktık. Vakıf sayesinde onkoloji hastalarına ve yakınlarına yardımcı olabiliyoruz. Bağışçılarımız ve onlar arasında köprü vazifesi görüyoruz. Hizmet veriyoruz, onların sıkıntılarını çözmek için çaba sarf ediyoruz. Zorlu süreçlerinde maddi manevi destek olmaya çalışıyoruz. "Umut ve

destek kanseri de iyileştirir" sloganıyla yola çıktık. KİTVAK'ı yaşatın, hizmetleri çoğalsın diyerek bir kez daha vakfımıza destek çağrısında bulunuyor, tüm hayırseverlerimize şükranlarımızı sunuyorum. Bu arada; vakfımıza desteklerini esirgemeyen İAOSB Yönetim Kuruluna ve değerli Başkanı Hilmi Uğurtaş'a teşekkürlerimi arz ederim.



teşek-



Sınavda başlayan tutkunun getirdiği başarının adı



Hep sanatçı mı çamuru farkı boyuta taşır? Bu yazımızda çamurun da bir sanatçıyı farklı bir boyuta taşıyabileceğini göreceksiniz...

Alanının öncü seramik sanatçılarından... Mesleğine beslediği aşkın ilham kaynağını dile getirirken, Dario Moreno'nun şu sözleri dökülüyor ağzından:

"İzmir, tatlı ve sevgili şehrim...

Bir gün şayet senden uzakta ölürsem,

Beni sana getirsinler...

Ama koynuna bırakırlarken,

'Öldü' demesinler,

'Uyuyor' desinler koynunda...

Tatlı İzmir'im..."

Yaşadığı coğrafyanın coşkusu ve temizliğini yüreğinin derinliklerine işlemiş, buradan parmaklarına aktarmış başarılı bir seramik sanatçısı. Ressam ya da heykeltıraş olmayı

planlarken, seramik alanında başarılı bir sanatçı aynı zamanda da akademisyen olmaya uzanan hikayesi ise oldukça ilginç. Seramiğe anlam katan parmakları, Güzel Sanatlar Fakültesi'nin sınavında ilk kez buluşur seramik hamuru ile. Evet, yanlış okumadınız, sınav esnasında buluşur çamurla. Aradan 33 yıl geçer, hala ayrılamaz...

Candan Güngör, bu ayki konuğumuz. Keyifli okumalar...

● Sizi tanıyabilir miyiz?

1969 yılında İzmir Bornova'da doğdum. Ailem Girit ve Selanik göçmenidir. İzmir'e yerleşmişler. Babam İzmir'de sanayiye destek vermiş biri idi, annem ev hanımıdır. Üç oğlan ve bir kız kardeşiz. 1992 yılında Dokuz Eylül Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Seramik- Cam Ana Sanat Dalı lisans, 1995 yılında

CANDAN GÜNGÖR

DEÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Uygulamalı Sanatlar Bölümü yüksek lisans, 2002 yılında DEÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü sanatta yeterlik programından mezun oldum.

1998 yılında DEÜ GSF Seramik ve Cam Tasarımı Bölümü'nde araştırma görevlisi olarak çalışmaya başladım. Yunanistan, Makedonya, Arnavutluk, Arjantin, Bulgaristan, Slovenya, Mısır, İtalya, Avusturya, Kore, Romanya, Litvanya, KKTC, Macaristan ve Türkiye'de birçok sempozyum, sergi, bienal, kongre ve çalıştaya katıldım. Kişisel sergiler açtım. Alanımla ilgili olarak çeşitli derneklere üyeyim. Seramik Federasyonu Dergisi sanat editörüym. Halen, DEÜ GSF Seramik ve Cam Tasarımı Bölümü'nde Öğretim Üyesi olarak çalışıyorum.

● Seramiğe olan ilginiz nasıl başladı?

Sanata her zaman ilgim vardı. Ailemde de akademi mezunu akrabalarım vardı. Lisede resim bölümünde okumam, beni Güzel Sanatlar Fakültesi'ne yönlendirdi. Çünkü sanata dair kuramsal ve uygulamalı olarak birçok ders almıştım. Özellikle resim alanında çalışmalarımın başarılı olarak görülmesi, benim daha çok bu dal üstüne gelişme isteğimi artırdı. Güzel Sanatlar Fakültesi'nin yetenek sınavlarına girdim. Tercihim Resim ve Heykel bölümlerinden yanaydı. Üçüncü bir seçenek olarak Seramik ve Cam Bölümü'nü işaretlemiştim. Seramik çamuruyla ilk olarak sınavda tanıştım diyebilirim. Çünkü İzmir'de seramik alanına dair daha önce hiçbir şey duymamış-

Doğrusu, ülkemizde seramik hemen her yörede baskın olarak gelenekselliği ile tanınıyor. Bu coğrafyada ele geçen arkeolojik buluntuların çoğu seramik ürünler... Seramik, dünyada da çağdaş sanatta yerini aldı.

tım. Bölümüm de 1987 yılında öğrenci almaya başlamıştı. Daha mezunu bile yoktu yani. Hiç aklımda olmayan bir bölümde okumak istememiştim aslında... Bana, o yılı kazandığım Seramik ve Cam Bölümü'nde okumamı, daha sonraki yıl tekrar

sınava girebileceğimi ya da bölüm değiştirebileceğimi söylediler. Ben de ikna olarak kaydımı yaptırdım. Seramik çamurunu ilk elime aldığım andan itibaren bu dal üzerine devam etmeye karar verdim ve yaklaşık 33 yıldır bu malzemeyi tanımaya, biçimlendirmeye çalışıyorum.

● Eserlerinizde hangi duygular baskın olarak yer alıyor?

İzmir'de yaşamam, doğduğum kente olan hayranlığım, ailemle olan ilişkilerim doğal olarak duygularıma yansıyor ve seramik, malzeme olarak bu noktada benim duygularımı aktardığım aracım oluyor.

● Alanınıza ilişkin çeşitli dernek ve merkezlerde de yöneticilik yapmış, bu konuda elini taşın altına koymuş bir akademisyen olarak Türkiye'de seramik sanatına bakış açısını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Doğrusu, ülkemizde seramik hemen her yörede baskın olarak gelenekselliği ile tanınıyor. Bu coğrafyada ele geçen arkeolojik buluntuların çoğu seramik ürünler... Dolayısıyla seramiğin bir çağdaş sanat malzemesi ya da dalı olduğu gerçeğinin hala ülkemizde yeterince anlaşıldığı kanısında değilim.



Dünyada ise seramik, çağdaş sanat alanında çoktan yerini almış durumda. Bu konuda bir katkısı olur umuyla üniversite ve bölüm olarak İzmir'de ulusal ve uluslararası pek çok faaliyet yaptık.

Uluslararası alanda tanınmış seramik sanatçıları davet ettiğimiz sempozyumlar düzenledik ve izleyicilerle buluşmasını sağladık. Halen İzmir'de Altın Testi seramik yarışması yapılmaya devam ediyor. Pek çok seramik atölyesi açıldı ve verilen kurslar çok ilgi görüyor. Tabii okullar, bu alanda hem kuramsal hem de uygulama anlamında öğrenci yetiştirmeye, meslek yüksek okulu ve fakülte düzeyinde devam ediyorlar. Faaliyetleri takip eden çok sayıda sanatsever var.

Yazılı ve görsel basının da ilgisinin son yıllarda arttığını söyleyebiliriz. Bunlar yadsınmayacak gelişmeler. Fakat halen İzmir'de, seramiği, çağdaş anlamda sergileyebileceğimiz bir seramik müzemiz yok!

Sergiler, sempozyumlar ve çalıştaylar nedeniyle seramik sanatına ilgi her geçen gün daha da artıyor. Fakat halen İzmir'de seramiği çağdaş anlamda sergileyebileceğimiz bir seramik müzemiz yok.

● **Gençlerin seramiğe olan ilgisini, dahası yönlendirilmelerini nasıl buluyorsunuz?**

Bu gözlemi eğitimci kimliğimle yaptığımda son derece olumlu gelişmeler olduğunu söyle-

yebilirim. Bu alanı tercih eden öğrencilerin sayısı giderek artıyor. Bu ilginin kuşkusuz en önemli unsurları Türkiye'nin birçok kentinde, çoğunlukla üniversitelerin düzenlediği sınıfta etkinlikler, sergiler, sempozyumlar ve çalıştaylardır. Seramik sanatına her geçen gün ilgi daha da artıyor, öğrencilerim büyük bir merakla bu dönemde çevrimiçi ve senkronize olarak derslerimi takip etmeye çalışıyorlar. Bu salgın hastalık döneminde onların seramik çalışmaya yönelik müthiş bir arzuları olduğuna tanık oluyorum. Eminim bu olumsuz gibi görünen dönem, onların yaratıcı güçlerini daha da harekete geçirecek, onların kreatif yanlarını besleyecek ve okulumuzu, atölye-

lerimizi açıp yüz yüze eğitim yapmaya başladığımızda, yani uygulamaya geçtikleri anda son derece nitelikli çalışmalar çıkaracaklar.

● **Sergileriniz hakkında bilgi verir misiniz?**

Öncelikle tabii ki kişisel duygularımın baskın olduğunu söyleyebilirim. Yaşadığım kent olan İzmir, bu kentin kültürü, çocuk yaşta belleğime kazınmış olan çocukluk anılarım, aileme olan düşkünlüğüm... Temel çıkış noktalarım bunlar. Tabii bu soyut duyguları, kavramlara döküyorum ve çamura aktarmaya çalışıyorum. Soyut çalışmalar yapıyorum.

Örneğin üç sene önce İzmir, ardından İstanbul'da bir galeride sergilediğim "Bana Kalan" serisi, Ege ve İzmir'de doğup büyüyen herkesin, kendinden bir anı bulabileceği seriydi. Şöyle ki; bir gün Seferihisar'da sokaklarda geziniyordum. Eski bir evin yıkıntıları arasında, benim büyüdüğüm babaannemin evinde de yer döşemesi olarak kullanılan Rum karoları vardı. Bu görüntü beni neredeyse kırk beş sene önceye götürmüştü. O yıkık-dökük, kırılmış, çöplük haline gelmiş kalıntıların arasında duran karoların üstünde neler yaşanmıştı oysa... Doğumlar, ölümler, nişanlar, kutlamalar, bayram yemekleri, üzüntüler, mutluluklar... Kısacası her türlü duyguya tanık olmuşlardı. Bunun üzerine bu karoların desenlerini mühür yöntemiyle çamura basarak ve yaşanan olayları sanat hayatım boyunca en çok kullandığım biçim olan kabuklarla betimlemeye çalıştım ve yorumlarımı kattığım, duvar ve üç boyutlu olarak sergilediğim bir dizi çalışma yaptım.

Bir diğer sergim, "An'da Kalmak" ailemin denize olan tutkusundan ve çocukluğuma ait



olan anılarımdan oluşuyordu. Ege kıyılarında karavan ve sandalımızla yaşadığımız kamp hayatı, babamın denize olan tutkusu, deniz kıyısında gördüğüm dalgalar, rüzgâr, poyraz, yakamoz, deniz canlıları, kabuklar, hep bunları kendi yorumlarımla betimlemeye çalıştım. Bu noktada seramik, malzeme olarak doğası gereği, yani plastiklik özelliğinden dolayı, benim duygularımı ve düşüncelerimi aktarabileceğim en uygun malzeme oldu.

● **Bir eserinizi tamamladıktan sonra neler hissediyorsunuz?**

Her atölyeye girişimde muazzam bir istekle çalışmaya başlıyorum. Önceden muhakak bir tasarım yapıyorum. Tabii üç boyutlu şekillendirme sırasında birtakım değişikliklere gidebiliyorum. Hayatım boyunca hep heyecanlı bir insan oldum. Çalışırken bu heyecanım daha da artıyor. Çalışmamı tamamladıktan sonra

dıktan sonra pişirim ve sırlama aşamaları geliyor. Heyecanım bu kez, pişirim sırasındaki gelişmelere odaklanıyor. Hep bir merak... Siz elinizden geleni yapıyorsunuz ama fırın ortamında 1200 °C'lik sıcaklıkta acaba beklediğiniz sonucu elde edebilecek misiniz? Olumsuz gibi görünen bu sürecin beni dinamik tuttuğunu söyleyebilirim.

● **Sizin için yeri farklı olan bir çalışmanız var mı?**

Benim için önemli olan eserlerimden biri, 2008 yılında İstanbul Concept'in düzenlediği ve İstanbul'da, aslında bir sarnıç olan Galeri Nakkaş'ta sergilenen "Oğlum ve Babam" konulu sergi için yaptığım çalışmamdı. Sergi, karma bir sergi idi ve herkes kendi sanat alanına yönelik bir eser üretecekti. Babamı yakın zamanda kaybetmiştim. Duygularım yoğundu. Oğlum'u ve Babam'ı düşündüğümde aklıma gelen kelimeleri sıraladım. Ortaya çok farklı bir tablo çıkmıştı: Buna göre Babam; Saygı, Almak, Güç, Disiplin, Güven idi. Buna karşılık Oğlum ise; Sevgi, Vermek, Korku, Hoşgörü, Kaygı idi. Bu kavramları soyut olarak ifade ettiğim iki ayrı çalışma yaptım ve birlikte sergiledim.

● **Bu alana yönelik 'keşke' ve 'iyi ki' leriniz neler?**

Aslında "keşke" sözü hayatımda hiç kullanmadığım bir kelimedir. Bu yaşıma dek yaptığım hiç her şeyden pişman olmadım. Hayat serüvenim, benim hep olgunlaşmamı sağladı; olumsuz gibi görünen olayların da bana hep olumlu bir katkısı olduğunu düşünürüm. Ama "iyi ki" dersiniz; İyi ki bu muhteşem coğrafyada, yabancıların özenerek baktığı böylesine zengin bir kültür mirasının içinde doğmuşum ve iyi ki İzmirliyim. Çünkü sahip olduğum neredeyse her şeyin kaynağı burası diyebilirim;

İyi ki bu muhteşem coğrafyada, yabancıların özenerek baktığı zengin bir kültür mirasının içinde doğmuşum ve iyi ki İzmirliyim. Seramik sanatçısı ve eğitimci olarak bu işi kendime verilmiş görev olarak görüyorum.

buradan beslendi, şekillendi, gelişti. Beni ben yapan ailemi, birikimimi ve eserlerimi büyük ölçüde içinde yaşadığım coğrafyaya borçluyum.

● **Son olarak neler eklemek istersiniz?**

Akademik süre-

cim boyunca çok fazla öğrenci tanıdım ve onlara hep katkı sunmaya çalıştım. Yani eğitimci yönüm hep baskın oldu. Bunun dışında kendime vakit ayırdığım zamanlarda, kendi duygularımı ifade ettiğim çalışmalarım oldu. Ben, bu işi kendime verilmiş bir görev olarak görüyorum ve seramiği sevdirmeye çalışıyorum. İlk dokunduğunuzda soğuk gibi gelen bu malzeme ile bir süre sonra doğal bir bağ kuruyorsunuz; sizin bir parçanız oluyor adeta. Elinizde şekilden şekle giriyor, kafanızdaki hayali, soyut kavramı, somut, görülebilir ve dokunulabilir bir gerçeğe dönüştürüyor. Dokunma hissi, sevmeye ve özümseme hissini de beraberinde getiriyor. Sanatçısıyla bu kadar doğrudan ilişki kuran bir sanatla uğraştığım için kendimi çok şanslı hissediyorum. Ama sonra sizden ayrı bir hayatı başlıyor; onun maceraperest, ele avuca sığmaz yanı ortaya çıkıyor. Fırına girdiğinde sizden özgürleşmiştir artık. Bundan sonra o ne derse o! Hep sürprizlerine hazırlıklı olmalısınız.

Son olarak, beni, her okuduğumda duygulandıran İzmir sevdalısı Dario Moreno'nun vasiyetinde belirttiği dizeleri aktarmak istiyorum:

"İzmir, tatlı ve sevgili şehrim...

Bir gün şayet senden uzakta ölürsem,
Beni sana getirsinler...

Ama koynuna bırakırlarken,

'Öldü' demesinler,

'Uyuyor' desinler koynunda...

Tatlı İzmir'im..."

Değerli sorularınız için çok teşekkür ederim.

ile her şey çok net®
kvknet

**Uyum süreci
çok kolay!**

Tüm KVKK süreçlerinin yönetildiği **TÜRKİYE'NİN** **EN PRATİK VE EN EN ETKİLİ YAZILIMI**

- Aydınlatma metni sihirbazı
- Açık rıza sihirbazı
- Zaman damgalı kayıt tutma
- Hızlı veri envanteri oluşturma

- VERBİS kayıt raporu oluşturma
- Hazır doküman kütüphanesi
- E-danışman
- Veri sahibi başvuru süreci takibi

- İmha süreleri takibi
- Kullanıcı yetkilendirmeleri
- Yönetici özet raporu
- Risk Raporu



0 232 252 52 70



28/30 Sokak No: 18 Kat: 3 Daire: 1 GAZİEMİR / İZMİR

www.aryomyazilim.com.tr | www.kvknet.com.tr



Parayı esere ulaşmaktaki araç olarak gören koleksiyoner: **AHMET UHRI**

Gelin onu kendi cümleleri ile tanıyalım önce: "Karaburun Sarpıncık'ta yaşamayı ve yemek yapmayı seven bir gıda mühendisi ve arkeolog..."

Birçoğumuzun ilk meraklarından değil miydi pul biriktirmek, ağzımız dolu dolu, 'benim de pul koleksiyonum var' demek... Sonra ne oldu? O pullar pul oldu... Nadir bir kısmı ise pullarla başladığı yolculuğunu öyle güzel objelerle sürdürdü ki, o çocuklar da büyüdü, başarılı birer koleksiyoner oldu... Gelelim, bir paragraf üstte, kendini kendi cümleleri ile tanıtan dünün çocuğu, bugünün başarılı koleksiyoneri ile sohbetimize... Ahmet Uhri, bu ayki konuğumuz...

Para kazanmayı sevdiği esere ulaşmakta bir araç olarak gören Uhri'nin en kıymetlileri arasında Umberto Eco imzalı kitabı yer alıyor. Abidin Dino, Devrim Erbil gibi üstatların eser-

Herkese bir mesajım var: Yaşamın anlamını öğrenin. Öğrendikçe zevkleriniz incelikler, herkesin ince şeyleri anlamaya zamanı olur. Öğrenen ve zamanı olan da biriktirdikleriyle inanılmaz işler yapabilir.



leri de başköşesinde dekilerden... Keyifli, öğretici bir o kadar da duru sohbetimize davetlisiniz...

◦ **Koleksiyon merakınız nasıl başladı? Bu ilgiyi eyleme nasıl dönüştürdünüz?**

Çocuklukta pul ile başladı sonrasında kendimi eğittikçe ve okudukça başka yönler evrildi. İlgiyi eyleme dönüştürmek biraz da para meselesi, 30 yaşına kadar çok param yoktu hatta param yoktu sonrasında ilgi odaklarım üzerine uğraşacak ve koleksiyonlarım için bence değerli parçaları alacak kadar param oluncaya devam ettim.

Zaten eğitim de para kazanmak için değil parayı ince zevklere haralayabilmek için alınır. Yoksa nice eğitimsiz kişi çok zengin olabiliyor.

◦ **Koleksiyonlarınızda odaklandığınız alanlar nelerdir? Bu alanları tercih etmeni-**

zin nedenlerini açıklar mısınız? Bu alanlarda elinizde bulunan çok değerli örnekler hakkında kısa bilgiler verebilir misiniz?

Tablo, imzalı kitap, rakı bardağı ve eski tuğla ve kiremit koleksiyonlarım bence önemli. Daha çok baskı resim yani serigrafi üzerine yoğunlaşıyorum, Abidin Dino'dan Devrim Erbil'e oradan genç sanatçılara kadar birçok sanatçının eserini toplamaya çalışıyorum. İmzalı kitaplar içinde benim için en kıymetlisi Umberto Eco'nun bana imzaladığı romanıdır.

o Koleksiyoner olmanın zorlukları var mı?

Hiçbir zorluğu yok sadece sabırlı olup, öğreneceksiniz. Merak ve öğrenme bu işin ve aslında bütün yaşamın temel anlamı.

o Türkiye'de ve özellikle İzmir özelinde koleksiyonerlik alanındaki ilgi ve çalışmalarını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bu konuda en çok çalışan kurum İzmir Koleksiyon Kulüp'tür. Üyesi olmaktan gurur duyduğum bu kulüp, esas olarak İstanbul'daki koleksiyon kulübünün İzmir şubesi



da obje toplayan koleksiyoncuları bir araya getiren bu kulüp, İzmir kültür yaşantısı için bir şanstır.

o Bir koleksiyoner olarak sanayicilerimize vermek istediğiniz bir mesajınız var mı?

Sadece sanayicilere değil herkese bir mesajım var o da yaşamın anlamını öğrenmek olduğudur. Öğrendikçe zevkleriniz incelik ve şairin dediğinin tersine herkesin ince şeyleri anlamaya zamanı olur. Gülten Akın'ı seviniz. Öğrenen ve zamanı olan da zamanı geldiğinde biriktirdikleriyle inanılmaz işler yapabilir. Avrupa'nın Rönesans'tan beri yaptığı da zaten budur; öğrenmek, incelemek, toplamak, topladıklarını değerlendirmek ve eleştirel aklın süzgecinden geçirerek bilgi üretmek. Koleksiyon zaten bunun için vardır.

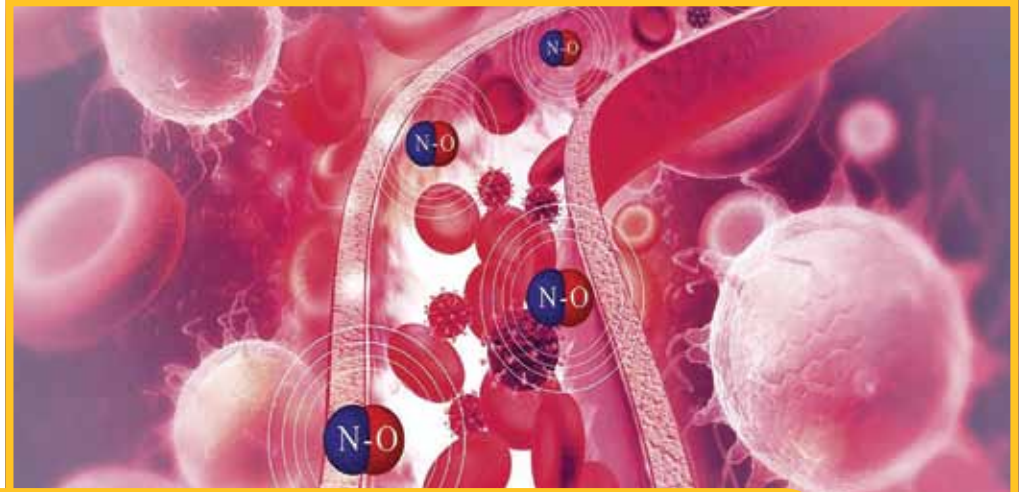
o Eklemek istedikleriniz...

Sorularınız ve ilginiz için teşekkür ederim...





Dr. Ülkümen
RODOPLU



Yaşam molekülü nitrik oksit

SAĞLIKLI
YAŞAMANIN
SIRLARI

Vücudumuzda doğuştan itibaren nitrik oksit salgılanması var. 20'li yaşlardan sonra bu salgılanmayı artırmak için egzersiz önemli. Pancar ve koyu yeşil sebzeleri de eksik etmeyelim.

Bu yazıda sizi az bilinen bir konuda bilgilendirmek istiyorum.

Trafikte 6 şerit geliş 6 şerit gidiş yolları düşünün. Bir bakıyorsanız trafik kilitleniyor, kimse kimseye yol vermiyor. Sinir harbi, stres, kaygı, endişe... Yollarımızın açık olması, kanalların açık olması çok önemli.

İşte vücudumuzdaki yollara da biz damar diyoruz. Trafik benzetmesinden yola çıkacak olursak, vücudumuzdaki yollarımız olan damarlarımızın açık olması da çok önemli. Vücudumuzda tam 40 bin kilometrelik bir damar ağı var. Hatta kılcal damarları da işin içine katarsak yani tırnağımıza kadar, saçımıza kadar, kaş tellerimize kadar yüzümüzün her noktasına kadar gelen o kılcal damarları da işin içine katarsak tam 110 bin kilometrelik damar ağına sahibiz.

Damarlarımızı uç uca eklediğimizde dünyayı 2 defa dolaşılıyor. Düşünsenize hepsi içimizde. Ne işe yarıyor o damarlar? Damarlar yol, bütün hücrelere, dokulara, organlara yiyecek, enerji, oksijen taşıyor. Hücrelerin ihtiyacı olan bütün o vitaminleri, mineralleri, karbonhidratı, proteini, yağı

hepsini işte bu damarlar taşıyor. O nedenle damarların açık olması, açık kalması çok önemli. İşte tam burada devreye nitrik oksit giriyor.

NO, nitrik oksit. Namı değer yaşam molekülü ya da gençlik molekülü... Vücudumuzda doğuştan itibaren nitrik oksit salgılanması var. Kendiliğinden salgılanıyor ve 20 yaşımıza gelene kadar vücudumuzda nitrik oksit salgılanması yüzde 100 seviyesinde oluyor. Ama 30 yaşına yaklaşıncan nitrik oksit salgılanması azalıyor, 30-40-50 yaş dediğimizde salgılamayı yüzde 30'lara kadar iniyor. 60 yaşına geldiğimizde yüzde 15'e kadar geriliyor. Ve böylece damarlarımızın o açıklığı azalıyor.

Nitrik oksit damarlarımızın genişlemesini nasıl sağlıyor? Damarlarımızın içinde küçük küçük algaçlar var, biz bunlara reseptör diyoruz, nitrik oksit reseptörü... Kandaki nitrik oksit seviyesinin yükselmesiyle birlikte o reseptörler uyarıldığında damarlar açılıyor ve bir hareket kazanıyor. Yani yaşımız ilerlese bile eğer nitrik oksidin salgılanmasını sağlayabilirsek damarlarımız açık kalıyor. Böylece genç kalıyoruz ve yaşamaya devam ediyor-

ruz. Onun için nitrik okside yaşam molekülü diyoruz.

1998 yılında Prof. Dr. Louis Ignarro ve arkadaşları vücudumuzdaki nitrik oksit varlığını keşfettiklerinde onlara bütün dünya alkış gönderdi ve Nobel Tıp Ödülü'nü aldılar. 1998'de vücudumuzdaki nitrik oksit varlığı keşfedilmesiyle birlikte tıptaki bütün hastalıklar, bütün bilinenler baştan sona değişmeye başladı.

Diyabet, obezite, kalp-damar hastalıkları, hipertansiyon, alzheimer, oto immün (bağışıklıkla ilgili) hastalıklar, bağ doku hastalıklarının hepsinin altında bir damar hasarı olduğu anlaşıldı. Diyabette damarın duvarı yüksek şeker nedeniyle yıprandığı için bunun bir damar hastalığı olduğu anlaşıldı.

Beyindeki damarlarda bir enflamasyon, ödem olduğu için bunama ve alzheimer yol açtığı ortaya çıktı. Oto immün hastalıklar, bağ dokusu hastalıkları, romatizmal hastalıklar, neredeyse bildiğimiz bütün kronik hastalıkların temelinde bir damar hasarı ve nitrik oksit azalması olduğu anlaşıldı.

Yollar açıksa korkmayın

Nitrik oksit önemli, çünkü yaşam molekülümüz. Vücudumuzda kendiliğinden salgılanıyor.

Nitrik oksit salgılaması artırılabilir mi, biz bunun daha fazla salgılanmasını sağlayabilir miyiz, ne yapmalıyız?

Evet yapabiliriz. Bunun için egzersiz çok önemli. Nitrik oksidin salgılanmasını sağlayan en önemli etki; biraz nabzımızın hızlanması, kalbimizin fazla çalışmaya başlaması, ama dengeli bir şekilde... Çok fazla değil yani. Ve bunun sürekli olması,

her gün, hemen her saat olması... Egzersiz, hareket ve spor, en doğal yoldan nitrik oksit salgılanmasını hızlandırıyor.

Kan akışı hızlandığında damarlar açılıyor ve hareket ediyor. Böylece hücreler beslenebiliyor. Hareketin yanı sıra nitrik oksit salgılanmasını sağlayan besinler de var mı diye baktığımızda, bazı müthiş etkili besinleri görüyoruz. En baş köşede meşhur pancar... Nitrik oksit salgılanmasını hızlandırıyor. İkinci sırada sarımsak, üçüncü sırada rengi koyu yeşil olan bütün sebzeler yer alıyor... Ispanak, tere, maydanoz ve rokeyi beslenmemizden, diyetimizden eksik etmeyelim. Ve ceviz bir başka faktör. En alt sırada da et ve et ürünlerini saymalıyız.

Nitrik oksidin salgılanmasını hızlandıran besin takviyeleri de var. Elarjinin dediğimiz bir aminoasidi harekete geçirerek vücudumuzda nitrik oksit salgılanabilir. Son yıllarda "Hint Dutu" diye bilinen noni adlı bir tropik meyvenin de mide asidiyle karşılaştığında kanda nitrik oksit salgısının mucizevi bir biçimde arttığı saptandı. Noni meyvesinden hazırlanan bazı besin takviyelerinin de etkili olduğunu görüyoruz ve biliyoruz.

Damarlarımızın yani yollarımızın açık olması çok önemli. Yollar açıksa korkmayın. Yeter ki onların açık kalması için siz bildiklerinizi, duyduklarınızı, öğrendiklerinizi uygulayın.





Enver
OLGUNSOY



Geleceğin yiyecekleri

Pandemi süreci, dünyadaki 10 milyar insanın nasıl besleneceği konusuna çare aranması gerektiğini de gösterdi. Büyük gıda firmaları yarının gıdası konusunu gündemlerinin en başına yerleştirmiş durumda.

Dünyada ete alternatif arayan görüş ve girişimler son yıllarda artmıştı, ama son pandemi krizi bunu artık zorunlu hale getirdiğini söyleyenleri haklı çıkaracak noktaya geldi. Büyük gıda firmaları kolları sıvadı, ete alternatif bitkisel orjinli bir gıda işkolu geliştirilme kararı alınarak ve bu konu ile uğraşan küçük firmaları tecrübeleri nedeni ile bünyelerine katarak, ilk hareket fişliğini attılar. Sadece et değil süt ve süt ürünleri de bu "bitkiselleştirme" hareketinin hedefi haline çoktan gelmiş durumda ve de hatta yumurta.

Bu arayışın birkaç nedeni var. İlki sera gazı artışından büyük oranda hayvancılık sektörün sorumlu olması, diğeri "sürdürülebilir" özelliğini yitirmesi ve en önemlisi özellikle kırmızı etin son yıllardaki yapılan meta analizlerden çıkan sonuca göre, kanserojen olduğunun Dünya Sağlık Örgütü'nce (WHO) tespit edilmesi. WHO kanserle ilişkisine göre maddeleri 5 ana gruba ayırıyor.

1. grupta en tehlikeli 118 madde yer alıyor (radyoaktif maddeler, x ve gama ışınları, tütün ve tütün dumanı vs.)

2. grupta 75 madde, ikincil tehlikeli grup olarak yer alıyor ve kırmızı et bunlardan biri. İnorganik kurşun, DDT vs. gibi kanserojen maddeler arasında yer alıyor.

3. grup ise daha az kanserojen etkili olarak gruplanan maddeleri ihtiva ediyor.

Ayrıca pandemi apaçık gösterdi ki, dünya 10 milyar insanın nasıl besleneceği sorusunun cevabını bulmak zorunda. Gıda fiyatlarının diğer tüketim ürünlerine oranla füze gibi yükseldiğini çarşıya pazara giden herkes görüyor.

Sonuç, "yarının gıdalarını" aramak farz oldu. Dediğim gibi, büyük gıda firmaları bu konuyu birinci gündemleri haline getirdi.

Dünya Doğal Yaşam Koruma Vakfı (WWF) ile birlikte büyük gıda firmaları bu konularda birlikte çalışıyor hem de 2012 yılından bu yana "sürdürülebilir

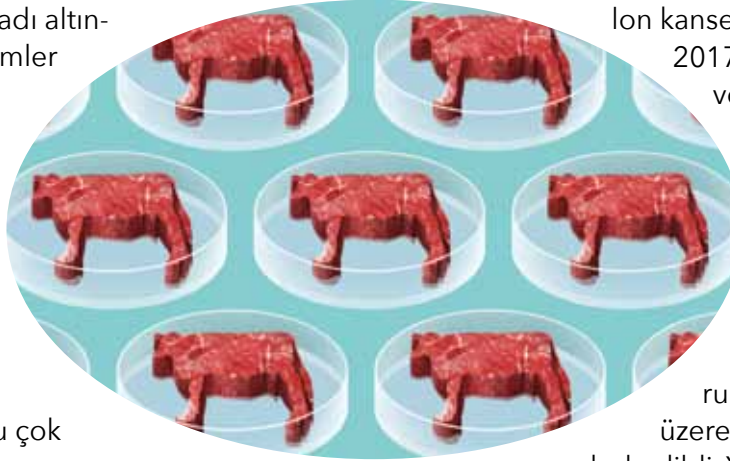
tarım programı" adı altında çiftçilere eğitimler düzenleniyor. Hatta meyve ve sebzelerin üçte birinin henüz tarladayken "atık" olduğu ülkemizde bunu yarıya düşürme hedefleniyor.

Sorun ve konu çok geniş, yaz yaz bitmez ama yer kısıtlı. O nedenle bu yazının devamını kırmızı etin zararlarını anlatarak getirmek istiyorum.

Daha 2015 yılında WHO kanser araştırmaları dairesi sosis, salam, jambon benzeri işlenmiş et ürünlerini 1. derece kanser yapıcılar listesine almıştı bile. Nitrit ve nitratlar kullanılıyor gerekçesi bu tür işlenmiş et ürünlerini 1.dereceye alınmasına yetmişti.

Yazımın başında söylediğim gibi kırmızı et ikinci derece muhtemel kanser yapıcılar listesinde yer alıyor. Bu "kırmızı et" kategorisine sığır, kuzu, koyun, keçi, domuz, hatta at eti giriyor.

1975 yılından bu yana gelen çalışmalar gösterdi ki kırmızı et kanser yapıyor, ko-



lon kanseri ile ilişkisi net. 2017 yılında sürekli ve düzenli yüksek miktarda kırmızı et tüketiminin kolon kanseri açısından ikna edici bir risk faktörü olduğu, başta ABD ve Avrupa ülkeleri olmak üzere birçok ülkede kabul edildi. Yine 2007'de bu

konuda hazırlanan kılavuzların önerdiği güvenli kırmızı et tüketim miktarı erişkinler için günde 70 gram. Evet, sadece 70 gram. Normal bir porsiyonun 200 gram olduğu düşünülürse demek ki ancak azami 3 günde 1 kırmızı et tüketebilecek bir yetişkin birey.

Kırmızı etin, kolon kanserinin haricinde prostat, pankreas ve mide kanseriyle ilişkisi de tespit edilmiş durumda. Ayrıca ateroskleroz, yani damar sertliğine de sebep olduğu kabul edilen bir gerçek.

Neyse ki kırmızı et fiyatlarının olağan üstü yüksek olması ülkemizde tüketimini asgariye indiriyor da sağlığımızı zorunlu olarak koruyoruz. Bunu hayvancılık ve besi sektörünü bir türlü düzene sokamayan Tarım

Bakanlığı'mıza borçluyuz.

Bakanlıklar arası dayanışma bu. Gereğinden fazla kırmızı et tüketirsek sağlığımız bozulur ve Sağlık Bakanlığı'na, Çalışma Bakanlığı'na bağlı kurumları zarara sokabiliriz. O nedenle gelin hep birlikte kırmızı et alternatifi çalışmalarına destek verip, bitkisel etin bir an önce bol miktarda üretilip piyasaya verilmesine destek olalım. İnsanlığa ve gezegenimize yararımız dokunsun.

Ayrıca buna "et" de demek gerek zira "eti" çağrıştıracığı için eski tutkumuzu bize anımsatma riski var.





Oya DEMİR



Ülkemizi de oldukça yakından ilgilendiren Avrupa Yeşil Mutabakatı, sadece bir çevre koruma stratejisi değil, aynı zamanda uluslararası bir ekonomik sistemdir.

AB Yeşil Mutabakatı'na hazır mıyız?



Dünya hala Covid-19 ile mücadele ederken, çok daha büyük bir sorun günden güne dünyayı ve insanlığı tehdit ediyor: İklim Krizi...

İklim krizi ile mücadele etmek için farklı farklı stratejiler geliştiriliyor. Bunlardan en kapsamlısı ise 11 Aralık 2019 tarihli "Avrupa Yeşil Mutabakatı (AYM) - EU Green Deal". Bu yol haritası; iklim ve çevreyle ilgili zorluklarla mücadele konusunda Avrupa Birliği'nin (AB) önceki taahhütlerini daha geniş ve daha etkili bir şekilde yeniden düzenlemeyi amaçlıyor ve ekono-

miyi sürdürülebilir bir gelecek için dönüştürmeyi amaçlıyor.

Çevresel sorunların tek başına çözülemeyeceğine vurgu yapan AYM'ı; AB'nin işbirliği içinde olduğu tüm ülkelerden bu kurallara uymasını bekliyor ve doğal kaynakların tüketimini azaltırken ekonomik büyümeyi sağlamayı ve 2050 yılında karbon nötr hedefine ulaşılması yönünde aksiyonları sunuyor.

Ülkemizi de oldukça yakından ilgilendiren AYM'ı sadece bir çevre koruma stratejisi değil, aynı zamanda uluslararası bir ekonomik sistem. Ve bu sistemin başında

AB'nin Serbest Ticaret Anlaşmalarının sürdürülebilirliği ve Paris Anlaşması'nın uygulanması hükümleri yer alıyor. Ayrıca, hem yeşil hem de dijital dönüşümü de hedefleyen AYM'ı; iklim krizi önleme çalışmalarında daha aktif olmayı, ulusal politikalar üretmeyi, uygulamayı ve uluslararası çalışmaları aktif olarak desteklemeyi gerektiriyor ve bu gereklilikleri yasallaştırmak üzere Avrupa İklim Yasası Avrupa Komisyonu'nda kabul edildi.

BM Sürdürülebilir Kalkınma Amaçlarının (Küresel Amaçlar) ayrılmaz bir parçası olarak kabul edilen AYM içinde, ekosistemlerin ve biyoçeşitliliğin korunması ve iyileştirilmesi; adil, sağlıklı ve çevreci bir beslenme sistemi, adil geçiş süreci, adil geçiş için finansman sağlanması, döngüsel ve temiz bir ekonomi için endüstrinin harekete geçirilmesi, AB'nin 2030 ve 2050 iklim hedeflerinin artırılması ile temiz ve ulaşılabilir enerji sağlanması bulunuyor.

Bu hedeflere ulaşabilmek adına, gerekli yatırımları ve mevcut finansman araçlarını ana hatlarıyla belirten, adil ve kapsayıcı bir geçişin nasıl sağlanacağını açıklayan AYM; tüm sektörlerin ve tarafların

aşağıdaki konularda harekete geçmesi gerekliliğini belirtiyor.

- Çevre dostu teknolojilere yatırım yapmak,
- İnovasyon için endüstriyi desteklemek,
- Daha temiz, daha ucuz ve daha sağlıklı özel ve toplu taşıma araçları sunmak,
- Enerji sektörünü karbondan arındırmak,
- Binaların daha enerji verimli olmasını sağlamak,
- Küresel çevre standartlarını iyileştirmek için uluslararası ortaklarla çalışmak,

Kimsenin geride kalmaması adına "Adil Geçiş Mekanizması" aracını da ortaya koyan ve aldığından daha fazlasını veren bir strateji olarak tanımlanan AYM; herkesin katılabilece-

ği bir plan. Bu strateji; hem daha sağlıklı bir yaşam, hem de şirketlerin yenilikçi bir yaklaşım ile çalışma, üretim ve tüketim alışkanlıklarını nasıl dönüştüreceğini, döngüsel ekonominin fırsatlarını ortaya koyuyor.

Özellikle seçilen sektörlerde, ihracatta ortaya çıkan karbon sızıntısının azaltılması için "Karbon Sınır Düzenleme Mekanizması" öneriliyor. AB, bu vergi mekanizması ile ticarete düşük emisyonlu ülkeleri, yüksek emisyonlu ülkelere göre daha avantajlı bir konuma getirebilir ve bu durum tarafları emisyonları azaltmaya yönlendirebilir ve sektörlerin de öne çıkma ve rekabet avantajı elde etmelerini sağlayabilir. Şimdiden buna hazırlanan ve hazırlanmak isteyen sektörler ise öncelikli olarak şunları yapabilirler.

- AB Karbon düzenlemesine uygun planlama yapmak,
- Karbon ayak izinin ölçülmesi ve sürdürülebilir şekilde raporlanması,
- Karbon ek vergisi ile oryaya çıkabilecek maliyetlerin hesaplanması,
- Yeni yatırımların karbon salınım oralarına göre planlanması ve yeşil üretim sistemlerinin oluşturulması.

Emisyon azaltımından, tarladan çatala tarım stratejisine, sıfır kirlilikten enerji dönüşümüne, paketleme sistemlerinin azaltılmasından tedarik zincirinin yakın çevreye göre haritalandırılmasına kadar pek çok alanı kapsayan AYM hazırlanmamak tüm sektörleri ve ülke ekonomisi negatif yönde etkileyecektir. Ancak, her zaman doğru stratejiler ve planlamalar ile riskleri fırsata çevirmek mümkündür, özellikle konu daha yaşanabilir bir dünya ise...





Nedim ATİLLA



Hemen herkes için karşı konulmaz çekiciliği olan bir ada Malta... Ayrıca Türkçenin en güzel kelimelerinden biri olan “merhaba” da Malta kökenli bir sözcük.

Malta'ya merhaba!

İslomania kavramı, ilk olarak İngiliz şair ve yazar Lawrence Durrell'in "Bir Deniz Venüsü Üzerine Düşünceler" (Reflections on A Marine Venus) kitabında kullanılır. Ve hemen diğer ada tutkunları arasında yayılır. Durrell kitabında 'İslomania'yı şöyle anlatır: "Gideon'un karalama defterleri arasında, bir gün, daha tıp bilimine geçmemiş hastalıkların bir listesini bulmuştum. Bunlar arasında çok seyrek rastlanan, ama tanınmadığı da ileri sürülemeyecek bir ruh hastalığının adı olarak 'İslomania' sözcüğü de göze çarpıyordu. Bunu açıklamak için Gideon, adalarda her nasılsa karşı konmaz bir çekicilik bulan insanların olduğunu söylerdi hep... Bir adada, denizle çevrili küçük bir dünyada olduklarını bilmek bile, böylelerinin içini sözle anlatılmaz bir esrimeyle dolduruyormuş. Bu doğuştan ada-tutkunları, derdi Gideon, doğrudan doğruya Atlantişlilerin soyundandır; ada yaşamına bilinçaltılarında süren özlem, aslında yitik Atlantis ülkesine yönelmiştir."

Sadece benim gibiler için değil, hemen herkes için karşı konulmaz çekiciliği olan bir ada Malta... Kuşkusuz, Türkiye'nin yakın tarihindeki 'kara günleri' unutmaktan ve atlamadan anlatılmalı... İngiliz işgalcileri Ermeni soykırımı ile suçladıkları, aralarında İzmir'in kahraman valisi Rahmi Bey de olmak üzere çok sayıda yurtseveri Malta'ya sürgüne yollamıştı. Nasıl unutulur Ziya Gökalp'in Malta'dan yazdığı 'Yörük Ali' güzellemesi...

Ada diyorum,

metrekare ve tam bir tatil cenneti. Avrupa ile Kuzey Afrika'nın Akdeniz'deki dinlenme merkezi.

'Merhaba' Maltaca...

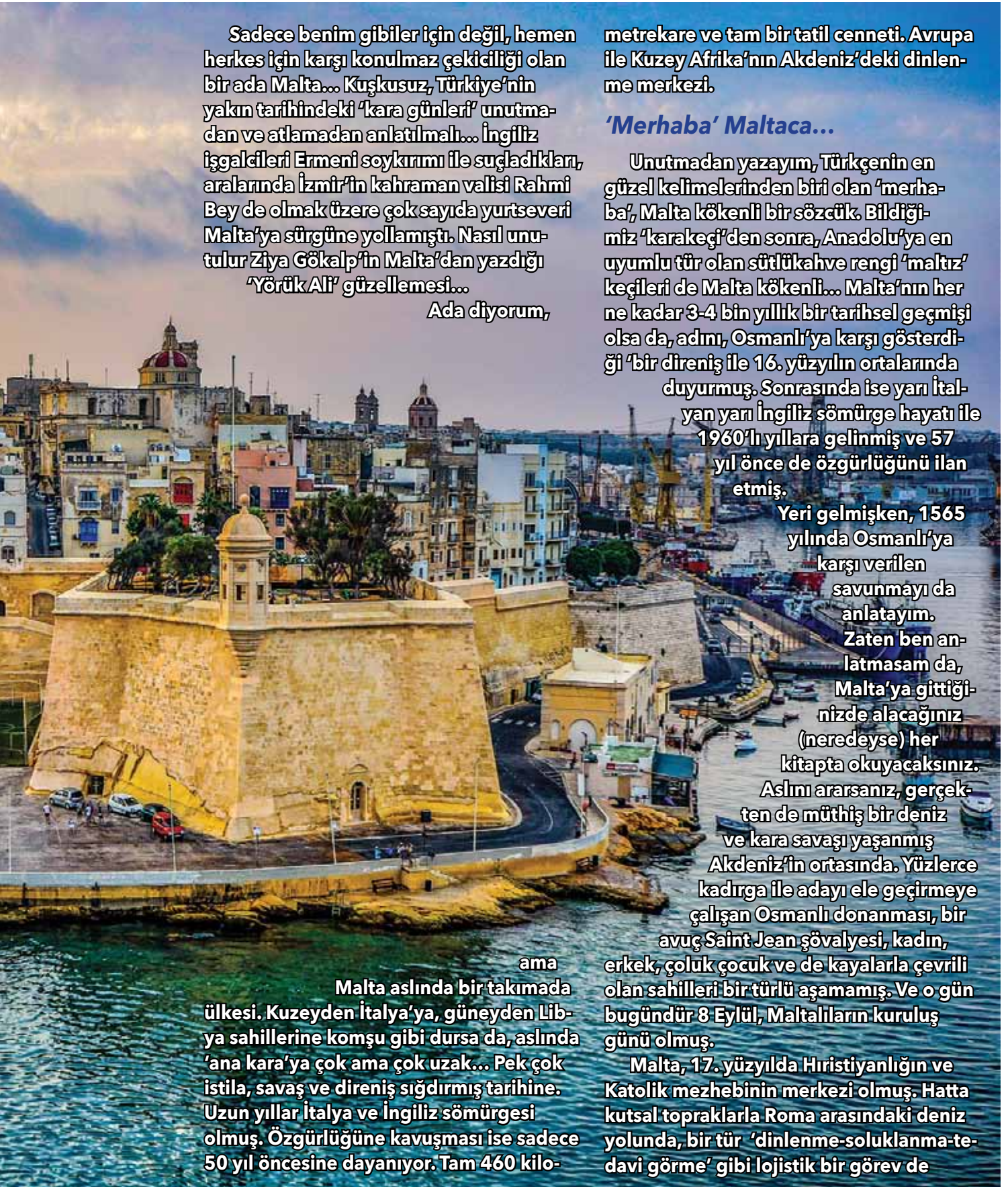
Unutmadan yazayım, Türkçenin en güzel kelimelerinden biri olan 'merhaba', Malta kökenli bir sözcük. Bildiğimiz 'karakeçi'den sonra, Anadolu'ya en uyumlu tür olan sütlükahve rengi 'maltız' keçileri de Malta kökenli... Malta'nın her ne kadar 3-4 bin yıllık bir tarihsel geçmiş olsa da, adını, Osmanlı'ya karşı gösterdiği 'bir direniş ile 16. yüzyılın ortalarında duyurmuş. Sonrasında ise yarı İtalyan yarı İngiliz sömürge hayatı ile 1960'lı yıllara gelinmiş ve 57 yıl önce de özgürlüğünü ilan etmiş.

Yeri gelmişken, 1565 yılında Osmanlı'ya karşı verilen savunmayı da anlatayım. Zaten ben anlatmasam da, Malta'ya gittiğinizde alacağınız (neredeyse) her kitapta okuyacaksınız.

Aslını ararsanız, gerçekten de müthiş bir deniz ve kara savaşı yaşanmış Akdeniz'in ortasında. Yüzlerce kadirga ile adayı ele geçirmeye çalışan Osmanlı donanması, bir avuç Saint Jean şövalyesi, kadın, erkek, çocuk ve de kayalarla çevrili olan sahilleri bir türlü aşamamış. Ve o gün bugündür 8 Eylül, Maltalıların kuruluş günü olmuş.

Malta, 17. yüzyılda Hristiyanlığın ve Katolik mezhebinin merkezi olmuş. Hatta kutsal topraklarla Roma arasındaki deniz yolunda, bir tür 'dinlenme-soluklanma-tedavi görme' gibi lojistik bir görev de

ama Malta aslında bir takımada ülkesi. Kuzeyden İtalya'ya, güneyden Libya sahillerine komşu gibi dursa da, aslında 'ana kara'ya çok ama çok uzak... Pek çok istila, savaş ve direniş sigdirmiş tarihine. Uzun yıllar İtalya ve İngiliz sömürgesi olmuş. Özgürlüğüne kavuşması ise sadece 50 yıl öncesine dayanıyor. Tam 460 kilo-





üstlenmiş. Saint Jean şövalyelerinin en önemli görevlerinin 'sağlık hizmeti vermek' olması, adlarının da 'hastabakıcı'ya çıkmış olması boşuna değil yani...

Ada, 19. yüzyılın sonundan itibaren 1964'e kadar İngiliz sömürgesi kimliğini taşımış. Ancak İtalya hiçbir zaman "ilgisini ve desteğini" bu kara parçasından çekmemiş. 1940'lı yıllarda ise Malta, bir kez daha büyük bir saldırıya uğramış; ama bu kez Alman uçakları tarafından yerleşim merkezleri yerle bir edilmiş. O tarihlere ilişkin trajikomik bir saldırı öyküsü de var Malta'nın... İkinci Dünya Savaşı'nın en sıcak günlerinde Alman uçakları, adanın güney kıyısında sahilden beş kilometre açığındaki bir karartıyı saatlerce bombalamışlar. Ertesi gün ada üzerinde tur atan pilotlar, karartının yerinde durduğunu görünce, aynı noktaya bir kez daha bombardıman yapmışlar. Sonunda alçaktan uçan bir pilot, o karartının savaş gemisi filosu değil, adanın yakınındaki bir kayalık grubu olduğunun farkına varabilmiş.

Savaşın ardından İngiliz desteğiyle biraz toparlanan Malta, 1964 yılında bağımsızlığını ilan ettikten sonra, balıkçılık ve gemicilikle dünya üzerindeki yerini güçlendirmiş. O yıllarda tersanelerde üretilen koca gemiler, adanın ekonomisine büyük katkı sağlamış. Ne var ki, 1980'li yıllara gelindiğinde, sadece balıkçılık ve gemiciliğin karın doyurmaya yetmediği görülmüş. Bunun üzerine bacasız sanayiden medet umulmuş ve Malta bir 'tatil cenneti' haline getirilmiş. İşte o gün bugündür bu takımadacıklar, Avrupa ile Kuzey Afrika'nın Akdeniz'deki dinlenme merkezi... İtalya ve Libya kıyılarından kalkan feribotlar;

İngiltere, Almanya ve Fransa'dan yapılan direkt uçuşlar, Malta'nın ününe ün katmış.

460 kilometrekarelik bu ülkenin nüfusu aslında 300 bin; ama 100 bini aşkın öğrenci ve yılın neredeyse 10 ayı boyunca kıyıları mesken tutan Avrupalılar, zaman zaman bu rakamı 1 milyon 200 bine taşıyorlar. Öncelikle Avrupa ve Amerika'nın tüm ünlü otel zincirlerinin birer halkası, Malta'nın en güzel noktalarına yerleşmiş durumda... İrili ufaklı butik oteller ve pansiyonların yanı sıra cafe, bar, restoran ve 'beach-club'larla da sahiller süslenmiş. Evet, istila edilmemiş, süslenmiş. Çünkü ne olursa olsun tarihsel doku betona feda edilmemiş, özenle korunmuş. Eski evler orijinal haliyle karşınızda... Dışarıdan tek bir çivi çakılmadan ev sahibinin evi korumasına ve yenilemesine yardım edilmiş. Unutmadan, belediye hizmetleri de en üst seviyede tutulmuş. Örneğin, deniz, büyük bir özenle her türlü atıktan korunmuş. Bütün bunların üzerine bir de Malta insanının güler yüzünü ekleyin. Yani boşuna 'tatil cenneti' demiyorlar.

Adadaki 'casino' kültürü de zengin turistler için çok cazip... Hele St. Jullianas'taki dev casino, Monte Carlo'dakinin bire bir benzeri ve sıradan turistlerin yanı sıra Avrupa jet sosyetesini de büyük bir gururla ağırıyor.

Malta mutfağı

Ada demişken, deniz ürünleri mutfağından söz etmeden olmaz. Öncelikle, turistlerin aklına gelebilecek her türlü mutfak arzı endam ediyor. Parayı veren düdüğü çalar misali; İtalyan Fransız, İspanyol, Amerikan mutfağı ile ilişkili her türlü lezzeti satın alabilirsiniz. Ama irili ufaklı Akdeniz



balıkları, midyeler, karidesler, ıstakoz, pavur-ya ve bin bir türlü deniz ürünü harika... Hele hele 'Sea Bus- Deniz Otobüsü' dedikleri balık tabağı ile 'Livorno' usulü bir çorbaları var ki, giderseniz yemeden dönmeyin derim. Bir iki mekan adı da verelim, Tüccarlar Caddesi'ndeki Al Mercato Cafe'nin taze makarna veya tavşan güvecini önerebiliriz. Şöyle bir oturayım da önümden bütün dünyanın insanı geçsin diyor-sanız 19. yüzyıl Avrupa Kafe kültürüne sahip Caffè Cordina... Pazar günleri öğleden sonra, diğer günler akşam 7'ye kadar açık. Anglo Maltese Restoran her yemek ile şarap ücretsiz ama yemekler lezzetli. Bir başka büyüleyici nokta "Ex-Service Man Bar". Eskiden sadece erkekler girebiliyormuş, yani sadece eskiden... 1960'lardan kalma siyah beyaz bir film setinde zaman geçirmek isterseniz Cafe Prego ideal. İskoçya'dan en güzel viskiler buraya geliyor. Özetle Malta hem lezzetli hem de ucuzdur. Malta'da yemeğe isterseniz de servet harca-mazsınız.

Malta'da nereleri görmeli?

Yazının sonunda küçük turistik tüyolar verelim. Malta 1565 büyük Osmanlı kuşat-masına kurtulduktan sonra, Kudüs kökenli St John Şövalyeleri Tarikatı'nın Büyük Üstadı Jean de La Valette şehir merkezini akropole taşıdı ve bugün asıl yerleşim La Valette olarak onun adıyla anılıyor. La Valette'in kendi sara-yı kentin en önemli binası. Ondandır da ülkeyi hep şövalyeler yönetti. Valette kentinin anıtsallığı ile meşhur bir kapısı vardı, Almanlar

bombaladı. Son yıllarda daha insan ölçekli bir kapı yapıldı. Bu kapının çevresinde yaratıcı mimarların geliştirdiği modern binalar projesi de övgüye değer. Ulusal Arkeoloji Müzesi'nde Venüs heykeli en meşhur obje. Malta'ya özgü Traxien adlı bölge tavsiyeyi şayan.

Malta'ya gidenler Büyük Üstat Sarayı'ndan sonra, mutlaka bugün Cumhuriyet Caddesi olan büyük caddenin üzerindeki St. John Katedrali'ni geziyorlar. Ama bence asıl gör-ülmesi gereken bina aynı cadde üzerindeki "Casa Rocca Piccola" hâlâ aristokrat bir aile tarafından kullanılıyor ama önemli bir bölümü gezilebiliyor. 18. yüzyıl Avrupa zenginlerinin tüm merakları bu binaya yansımış. Bir başka gezilmesi şart olan yer ise "Fort St Elmo" yani Ordu Müzesi. İkinci Dünya Savaşı'nın kurban-larına adanmış Siege Bell'i görmek için St. Christopher kalesine tırmanılmalı. Zaten en iyi Malta fotoğrafları da burada çekiliyor. Görün-tünün en güzel hali "Aşağı Baraka Bahçeleri" adlı rengarenk alan. Merchants Street yani Tüccarlar Caddesi de şimdi bir pazar yeri ve öğlene kadar açık. Kaçırılmamalı. Tabii ki ister-seniz takımadanın önemli parçası Gozo Adası ve Xlendi Körfezi de mükemmel.



İzmir AOSB Başkanı Uğurtaş, "Her zorluğa rağmen 2021 ülkemiz için önemli adımların atılması gereken bir yıl olacak" dedi

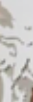
HAZIR ÇEVRE
İzmir AOSB Başkanı Uğurtaş, "Her zorluğa rağmen 2021 ülkemiz için önemli adımların atılması gereken bir yıl olacak" dedi



İyi yöneten kazanır

Bilimsizliklerle dolu bu dönemde, kim bu belirsizliği iyi yönetirse, kim hızlı, akıllı davranıp analitik düşünerek, objektif ve bilimsel veriye dayanan kararlar üretir ve uygulamalarından

Pandemi sürecinin üretim ekosistemini etkilediğini söyleyen İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş, "Bu dönemde işletmelere destek şart. Bu süreçten Ar-Ge ve teknoloji ile zararsız çıkabiliriz" diye konuştu.



Hilmi Uğurtas

ortamı içinde işletmelerin nakit olanaklarını artıracak, istihdamlarını koruyacak, mevcut kredileri ve ödemeleri öteleyebilecek, acil gereksinimleri ve özellikle de birey yaşamı için gereken kaynakları sağlayacak tedbirleri geliştirmesi gereklidir. Bu dönemde en az zararla geçirmenin tek yolu, sakin kalarak; akıllı, sağduyulu, olumlu düşünerek objektif değerlendirmeler yapabilmekten geçmektedir. Bu nedenle birlikte ve güçlü olarak yaşamının yolları bulunmalıdır. Bu; ekonomi alanında da ortak akıl, anonim kararların, teknoloji ve Ar-Ge yolu ile başarıya odaklı rekabetin, finansal ve operasyonel verimliliğin, insan kaynakları yönetiminin çok daha üst seviyelere çıkarılması gerektiğini göstermektedir."

BU dönemde üretimin devam etmesine vurgu yapan Hilmi Uğurtaş, "Yanımızda olan başta sağlık çalışanlarımız olmak üzere, sürece katkı koyan her sektöre, her bireye şükranlarımızı sunuyoruz. İçinde bulunduğumuz zorlu durumu biliyoruz. Aşılamaların başlamasının bu salgının bitmesi anlamına gelmediğinin de farkındayız. Bu salgın herkesi iyi olmadın, dünyanın da iyi olamayacağını göstermiştir. Ancak umutlu olmak, bu umudu yaymak ve herkesle paylaşmak zorundayız. Biz sanayiciler de çalışanlarımızın sağlığını koruma odaklı önceliklerimiz ile birlikte, üretme ve çalışma azmi içindeyiz" diye konuştu.



Hilmi Uğurtaş

**İAOSB'den
kontrollü
ve temkinli
olma çağrısı**

İZMİR Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş dünyanın daha önceden tecrübe etmediği küresel bir salgınla baş başa kaldığına dikkat çekerek, bu süreçte insan hayatının iş hayatından uzaklaştığı anların yaşandığını hatırlattı. OSB'lerin insan hayatından taviz vermediğini belirten Uğurtaş, "Sanayicilerimiz şu iki gerçeği asla unutmadı: İlki, insan hayatından değerli hiçbir şey yoktur. Diğeri sağlıklı çalışanlarımızı olmadıkça üretemeyiz. Bu nedenle çalışanlarımızın korunması tüm işletme hedeflerinin önüne geçmiştir" diye konuştu.

HER İŞLETME kriz senaryosunu yazmalı

İAOSB Başkanı Uğurtaş, pandemi döneminde her işletmenin kendi kriz senaryosunu yazması gerektiğini belirten yazarak simülasyonlar üzerinde çalışıp çıkış yolları araması gerektiğini belirtti



İAOSB Başkanı Uğurtaş, pandemi döneminde her işletmenin kendi kriz senaryosunu yazması gerektiğini belirten yazarak simülasyonlar üzerinde çalışıp çıkış yolları araması gerektiğini belirtti

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Başkanı Hilmi Uğurtaş, pandemi döneminde her işletmenin kendi kriz senaryosunu yazması gerektiğini belirten yazarak simülasyonlar üzerinde çalışıp çıkış yolları araması gerektiğini belirtti. Uğurtaş, "Pandemi döneminde her işletmenin kendi kriz senaryosunu yazması gerektiğini belirten yazarak simülasyonlar üzerinde çalışıp çıkış yolları araması gerektiğini belirtti. Uğurtaş, "Pandemi döneminde her işletmenin kendi kriz senaryosunu yazması gerektiğini belirten yazarak simülasyonlar üzerinde çalışıp çıkış yolları araması gerektiğini belirtti."

Başkan Uğurtaş'tan işletmelere 'kriz' önerisi

Pandemi döneminde her işletmenin kendi kriz senaryosunu yazması gerektiğini belirten İAOSB Başkanı Hilmi Uğurtaş, üretim toparlanmasına hazırlanmak gerektiğini söyledi



İYİ HAZIRLANMALIYIZ

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Başkanı Hilmi Uğurtaş, pandemi döneminde her işletmenin kendi kriz senaryosunu yazması gerektiğini belirten yazarak simülasyonlar üzerinde çalışıp çıkış yolları araması gerektiğini belirtti. Uğurtaş, "Pandemi döneminde her işletmenin kendi kriz senaryosunu yazması gerektiğini belirten yazarak simülasyonlar üzerinde çalışıp çıkış yolları araması gerektiğini belirtti."

'AKIL VE BİLİM IŞIĞINDA STRATEJİ BELİRLEMELİYİZ'

Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş, krizle mücadelede akıl ve bilim ışığında strateji belirlemek gerektiğini belirterek, kriz döneminde her işletmenin kendi kriz senaryosunu yazması gerektiğini belirtti



İYİ HAZIRLANMALIYIZ

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Başkanı Hilmi Uğurtaş, pandemi döneminde her işletmenin kendi kriz senaryosunu yazması gerektiğini belirten yazarak simülasyonlar üzerinde çalışıp çıkış yolları araması gerektiğini belirtti. Uğurtaş, "Pandemi döneminde her işletmenin kendi kriz senaryosunu yazması gerektiğini belirten yazarak simülasyonlar üzerinde çalışıp çıkış yolları araması gerektiğini belirtti."



Bir Karşıyaka Beyefendisi AHMET KEMAL BAYSAK

Bir Karşıyaka Beyefendisi AHMET KEMAL BAYSAK

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Başkanı Hilmi Uğurtaş, pandemi döneminde her işletmenin kendi kriz senaryosunu yazması gerektiğini belirten yazarak simülasyonlar üzerinde çalışıp çıkış yolları araması gerektiğini belirtti. Uğurtaş, "Pandemi döneminde her işletmenin kendi kriz senaryosunu yazması gerektiğini belirten yazarak simülasyonlar üzerinde çalışıp çıkış yolları araması gerektiğini belirtti."

TOPLUMSAL DAYANISMA

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Başkanı Hilmi Uğurtaş, toplumsal dayanışma ile kriz döneminde her işletmenin kendi kriz senaryosunu yazması gerektiğini belirtti

PANİGE KAPILMADAN

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Başkanı Hilmi Uğurtaş, pandemi döneminde her işletmenin kendi kriz senaryosunu yazması gerektiğini belirten yazarak simülasyonlar üzerinde çalışıp çıkış yolları araması gerektiğini belirtti. Uğurtaş, "Pandemi döneminde her işletmenin kendi kriz senaryosunu yazması gerektiğini belirten yazarak simülasyonlar üzerinde çalışıp çıkış yolları araması gerektiğini belirtti."

İzmir sele kapıldı

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Başkanı Hilmi Uğurtaş, sele nedeniyle kriz döneminde her işletmenin kendi kriz senaryosunu yazması gerektiğini belirtti

İYİ HAZIRLANMALIYIZ

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Başkanı Hilmi Uğurtaş, pandemi döneminde her işletmenin kendi kriz senaryosunu yazması gerektiğini belirten yazarak simülasyonlar üzerinde çalışıp çıkış yolları araması gerektiğini belirtti. Uğurtaş, "Pandemi döneminde her işletmenin kendi kriz senaryosunu yazması gerektiğini belirten yazarak simülasyonlar üzerinde çalışıp çıkış yolları araması gerektiğini belirtti."



İstanbul'dan köy evine GÜLHAN KARA

şini severek yapmak, aşkla çalışmak başarıyı getiriyor. Hedefine ulaştıktan sonra sıra diğer yapmak istediklerine geliyor. Profesyonel iş hayatında hedefini yakalamış insanlar için sonrasında yani "ikinci gençlik" döneminde "keyif alarak yaşamaya ve üretmeye" yönelik oluyor.

Bu tanıma uygun insan; uzun yıllar İstanbul'da, nefis kitaplar yazan, mutfak okulları açan, çok değerli projelere imza atan, çok sayıda usta aşçı yetiştiren Gülhan Kara, şimdi Urla'nın Barbaros Köyüne yerleşti ve şimdi küçücük mutfağı ile daha

mutlu...

Gülhan Kara, hikayesini şöyle anlattı Atatürk Organize Haber Dergimize...

Beni uzun yıllardır TV'lerdeki yemek programlarımdan, yemek

dergilerinden, yazdığım kitaplarımdan ve sahibi olduğum mutfak okulumdan tanıyanların da bildiği gibi hayatım profesyonel olarak mutfakta geçti. Hatta yazılarımı, kitaplarımı evimdeki küçük mutfak masamda yazdım çoğu zaman... O zamanlar ne yazık ki ya da ne iyi ki "sosyal medya" yoktu. Şimdi her an akıllı telefonlarımızla "canlı yayın" bile yapabiliyoruz... Yeni başlangıcım, istedim ki doğaldan ve doğadan yana olsun. Şehirden kaçıp köyde bir yaşam olsun. El yapımı, ev yapımı, geleneksel lezzetlere yenileri eklensin... Derken, yazlarımı geçirdiğim Ege'yi tercih ettim. Köy havasında, köy toprağında yetişmiş ürünler malzemem olsun dedim. En sevdiğim kahvaltı sofralarını sevgiyle kuracağım, doğal lezzetlere hasret kalanları misafir edeceğim bir de küçük bahçem olsun dedim. 2018 baharıyla birlikte köy evimdeki mutfağımda çalışmaya, üretmeye başlarken bir yandan da İstanbul-İzmir arası mekik dokumaya devam ettim. Köyde yaşamı, köyün insanlarıyla epeyce deneyimledim. Bahçeler ekildi, toplandı, hasatlar



MUTFAKTA BİRİ Mİ VAR?

yapıldı. Doğada köy yaşamına yakından tanıklık etmek mutluluk verici. Toprağın ne kadar çok emek ve sevgi istediğine, mevsimle beraber doğanın değişimine şahit olmak heyecan verici! Buralarda şair olmamak elde değil...

"Taş evin mutfağında, avlusunda atölyeler... Birlikte pişirip birlikte tadacak, köy havasında doğanın peşinde koşacağız" diyerek öncelikle ekşi mayalı ekmek atölyeleriyle mutfağımı İzmirli'lere açtım. Sonrasında yaz aylarında küçük bahçemde sadece rezervasyonla özel grupları kabul etmeye başladım.

"Menüde neler var?" dersiniz cevap net: "Mevsim ne sunuyorsa" diyorum. Buraların karakılçık unuyla kendi 6 yıllık ekşi mayamı kullanarak ekmekler yapıyorum, balıklar, mezeler, otlar... Taze makarna, adı pizza ama "sıra dışı pide-pizza" diyorum ben. Neyin za-

manıysa o pişiyor mutfakta. Bakladan bam-yaya, güveçte etli nohuttan (pişkin olarak adlandırılan, yani çabuk pişen yerli nohut) portakallı cibese... Elimin lezzetiyle buluşan tazelik malzeme ve rengarenk tabaklar...

Köyde inek sütü de keçi sütü de en büyük şansım. Devamlı yoğurt mayalıyorum. Keçi peyniri, pekmez, susam... hepsi buradan yerli. Reçel, turşu, soslar, ekşiler, limonata-dan şerbetlere dondurmaya kadar hepsini üretebiliyor olmak haz verici. Ve bu ürettiklerimi meraklılarına sunmak, tattırmak ve anlatmak. Biz eşimle kocaman bir ekibiz. Ben aşçı başıysam o satın almacı, tedarikçi. Tam da ben "buradayız, bekleriz" demeye hazırlanırken pandemi sebebiyle her şey gibi biz de durduk. Yeniden normale döneceğimiz, keyifli sofralarda uzayan lezzetli sohbetlerde buluşacağımız günleri hasretle bekliyorum."



PAZILI KUZU KAPAMA

MALZEMELER

- 4-5 parça kemikli kuzu kol veya incik
- 4-5 adet pazı yaprağı
- 5-6 tane arpacık soğan
- 3-4 diş sarımsak
- Tuz, karabiber
- 5 kaşık zeytinyağı
- 2 bardak kadar su

HAZIRLANIŞI

Düdüklü tencereye zeytinyağı koyup kızdırın. Et parçalarını ekleyip her iki tarafını da yüksek ateşte kızartarak mühürleyin. Sonra ateşi kısın. Soğanları, sarımsakları ekleyin. Tuz, karabiber koyun. Suyunu ilave edin ve pazı yapraklarını etlerin üzerine örtün. Düdüklü tencerenin kapağını kapatıp 40 dk. pişirin. Kuzu kapamayı sıcak servis yapın.

EGE PİLAVI (ENGİNARLI OTLU PİLAV)



MALZEMELER

- 2 su bardağı pilavlık pirinç
- 2-3 adet ayıklanmış enginar (taze veya dondurulmuş)
- 1 adet kuru soğan
- 1 kahve fincanı zeytinyağı
- Yarımşar demet dereotu, ebegümeci, arapsaçı, ısırgan
- Yarım demet maydanoz
- Tuz, karabiber
- 3,5 su bardağı sıcak su

HAZIRLANIŞI

Karışık otları yıkayıp bol soğuk suda 15 dk. bekletin. Bir su daha yıkayıp süzgece alın. Otlar süzülünce hepsini incecik kıyın. Pirinci bol su ile ıslatıp 10 dakika bekletin. Yıkayıp suyunu süzün. Zeytinyağını tencereye koyup kıyılmış soğanı kavurun. Üzerine kıyılmış otları ekleyip biraz tuz serpin ve kavurmaya devam edin. Pirinci ilave edip tuzunu ekleyin ve bir kaç dakika kavurun. Enginarları küp küp doğrayıp tencereye ekleyin ve karıştırın. Üzerine 3,5 bardak suyunu ekledikten sonra kapağını kapatın ve kısık ateşte suyunu çekene kadar pişirin. 20 dakika kadar demlendirin. Harmanlayıp servis yapın.

FAVA

MALZEMELER

- 2 su bardağı kuru iç bakla
- Yarım su bardağı zeytinyağı
- 2 adet kuru soğan
- 1 tatlı kaşığı toz şeker
- Yarım demet dereotu
- 1 limonun suyu
- Tuz
- Üzeri için: Kırmızı soğan, dereotu, sızma zeytinyağı

HAZIRLANIŞI

İç baklaları bir tencereye koyup üzerine bolca su ilave edin ve 1 gece bekletin. Soğanları soyup kıyın. Zeytinyağını bir tavada ısıtıp soğanları kavurun. Baklaları süzüp soğana ilave edin. Üzerini 2 parmak geçecek kadar su, şeker ve limon suyunu ekleyip karıştırın. Orta ateşte baklalar yumuşayana kadar arada bir karıştırarak pişirin. Dereotunu kıyıp yarısını baklaya ilave edin. Yarım çay bardağı sızma zeytinyağı ekleyip tencereyi ocaktan alın. Biraz soğuyunca

karşımı el blenderi ile ezerek püre haline getirin. Tamamen soğuduktan sonra taze dereotu yaprakları, soğan ve limon dilimleri ile süsleyerek servis yapabilirsiniz.





İAOSB VAKFI

İZMİR ATATÜRK ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ

Sanayici ve İşadamları Sağlık ve Eğitim Vakfı

BİR ADIM DAHA İLERİYE HEP BİRLİKTE

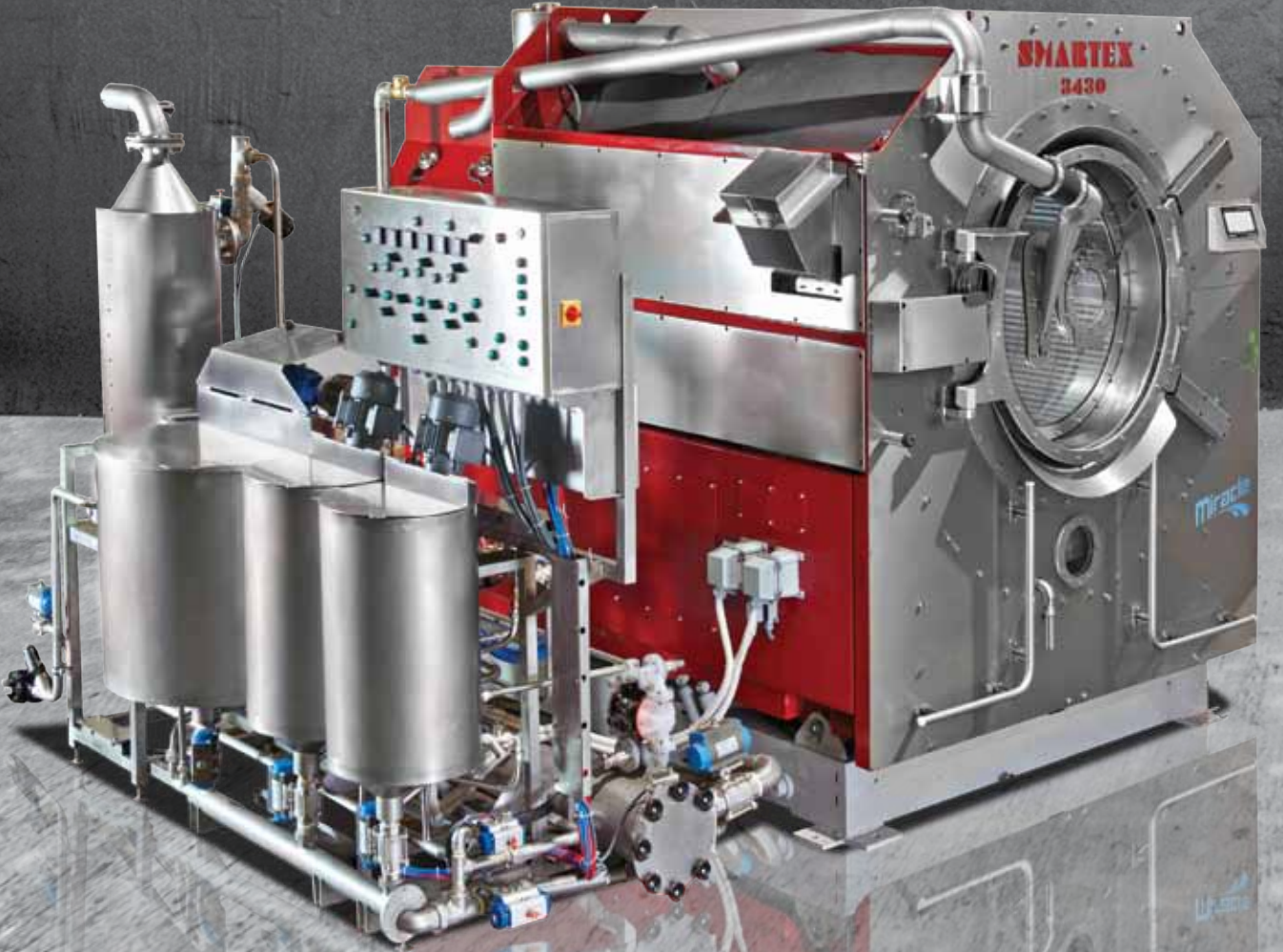


Sizleri Vakfımıza Davet Ediyoruz...

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



Yüksek Devir Parça Boyama Makineleri



www.tolkar.com.tr