



İzmir Sanayici ve İş İnsanları Derneği Yayın Organıdır

İZSİAD

YIL:8 SAYI:32
Ocak-Şubat-Mart 2022



Atatürk'e adanmış
bir hayat:
Hanri Benazus



Dr. Özakbaş: "Kadına
yönelik şiddet sadece
fiziksel değil"



İZSİAD'dan
öğrencilere
yurt desteği

DOSYA:

Ticarette dijital devrim

E- ticaretin durdurulamayan yükselişi



YEMYEŞİL BİR DOĞADA

AYRICALIKLI BİR YAŞAM

sizi bekliyor!



Platinn Hill Elite; Karşıyaka ve Foça'ya 20 dakika mesafede,
sonsuz doğa manzarasına ve özel bahçeye sahip
kaya zemin üzerinde 8 tripleks villa...

  /platinnhillelite

 www.platinhill.com  0533 016 19 23

 Villakent Mah. Fiyu Cad. 5176 Sok No.10 Seyrek/Menemen İZMİR



Dokay'da sürprizlere yer yok!

İhtiyacınıza uygun kiralama seçeneklerimiz ve bütçe dostu güvence paketlerimizle risksiz araç kiralama, fiyat avantajınızı her zaman korursunuz.



0850 808 35 35
dokay.com.tr

DOKAY
rent a car

Beklentilerinizi karşılar



İZSİYAD

İzmir Sanayici ve İş İnsanları
Derneği adına
İmtiyaz Sahibi
Hasan Küçük Kurt

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü ve
Yayın Koordinatörü
Ali Talak

Editör
Murat Şahin

Yönetim Yeri
Şair Eşref Bulvarı No: 27/2
Huzur İşhanı K:8 D:801
Çankaya - İZMİR
T:0 232 422 32 42 - 422 40 80
izsiad@izsiad.org.tr
www.izsiad.org.tr

Yayına Hazırlayan

siir | iletişim
ajansı

Baskı
Yediveren Matbaacılık
5632 Sk. No:30 Çamdibi / İZMİR
T: 0 232 458 16 77

İZSİYAD, İzmir Sanayici ve
İş İnsanları Derneği'nin
yayın organıdır.
Yayınlanan görüşler yazarlara
ait olup, İZSİYAD'ın görüşlerini
yansıtmaz. İzinsiz alıntı
yapılamaz.

Baskı Tarihi
2022

Yerel Süreli Yayın
3 ayda bir yayınlanır.

İZSİYAD YAYIN KURULU



Ali Talak Mukaddes Çelik Başak Çayır Canatan



Tolga Yapıcı Murat Şahin

İÇİNDEKİLER



BİZDEN HABERLER

Ege Ekonomik Forumu yapıldı	6
İZSİYAD'dan öğrencilere yurt desteği	8
İZSİYAD'da gündem Karbon Ayakizi	10
"Kadına şiddet sadece fiziksel değil"	12
İZSİYAD'dan Vergide Yeniden Değerleme'ye Bakış	14

HABER

Ticarette dijital devrim	16
--------------------------	----



Hasanbey.com ile iyilik gönderiyoruz
İzmir'de e-ticaret büyüyor
Yüzen oteller İzmir Limanı'nda
Omicron Paniği
ÇYDD, gençleri geleceğe hazırlıyor
İzmirliilerin 65 yıllık tiyatrosu

20
21
26
41
45
68

GÖRÜŞ

Atacan Talak
Türkiye'nin Yeni Ekonomi Modeli
Avukat Gülden Sağlam
Umut Halaç
Ali Ekber Yıldırım
Engin Tatlıbal

18
48
74
66
36
61

RÖPORTAJ

Hayati Ertuğrul
Ali Engin
Rana Durak
Selim Utku Gümrükçü
Hanri Benazus
Davut Yanık
Sezgin Erkök
Elif Sağlamer

22
28
33
38
52
55
58
62

SANAT

TEKNOLOJİ

KİTAP

Kenan Mazıcı

SİNEMA

BASINDA BİZ

70
76
78
79
80
82



Hasan Küçükkurt
İZSİAD Yönetim Kurulu Başkanı

Yeni bir yıla umutlarımızı tazeyerek girerken kurumsal yayın organımız İZSİAD Dergisi'nin yaşamın, ülkemizin ve kentimizin her alanına dokunan zengin içeriği, sanayinin ve ticaretin her sektöründe faaliyet gösteren siz değerli üyelerimizin konularını ele alan haberleriyle, gelecek vizyonu oluşturan yorumlarıyla karşınızda olmaktan mutluyuz. Umuyoruz ve diliyoruz ki; 2022'de geleceğimizi oluşturacak her yeni gün bir önceki günden daha güzel, hepimizi mutlu edecek şekilde olsun. Karşılaşılabileceğimiz tüm engellerin üstesinden gelmek için cesaret, umut ve inancımız olsun. Neredeyse her ay yeni bir varyantıyla karşılaştığımız, son olarak Omicron vakalarının baskın olduğu Covid-19 pandemi sürecinde teselli kaynağımız aşılama oranlarının yüksekliği ve en önemlisi kendi aşımız Turkovac'ı üretme başarısı göstererek insan-

Değerli İZSİAD Ailem,

lığın hizmetine sunmamız oldu. Ekonominin muhasebesine baktığımızda; 2021'in ilk çeyreğinde yüzde 7, ikinci çeyreğinde yüzde 21,7, üçüncü çeyreğinde yüzde 7,4'lük büyümeyi artı hanesine yazdık. İlk çeyrekte; sanayi yüzde 11,7, tarım yüzde 7,5, hizmetler yüzde 5,3 büyüme kaydetti. Sabit sermaye yatırımları yüzde 11,4, makine ve teçhizat yatırımları yüzde 30,5 arttı. Özel tüketimin yüzde 7,4 oranında artması büyümeye 4,4 puan, kamu harcamalarının yüzde 1,3 artması büyümeye 0,2 puan katkı verdi. İkinci çeyrekte; sanayi yüzde 40,5, tarım yüzde 2,3, hizmetler yüzde 20,5 büyüdü. Sabit sermaye yatırımları yüzde 20,3, makine ve teçhizat yatırımları yüzde 35,2 artış gösterdi. Özel tüketimin yüzde 22,9'luk artışı büyümeye 13,7 puanlık, kamu harcamalarındaki yüzde 4,2 artış ise 0,7 puanlık olumlu etki yaptı. Üçüncü çeyrekte; sanayi yüzde 10, hizmetler yüzde 12,5 büyürken tarım yüzde 5,9 daral-

dı. Bu dönemde sabit sermaye yatırımları yüzde 2,4'lük azalış göstermesine rağmen makine ve teçhizatla yüzde 17,5'lik artış kayıt altına alındı. Özel tüketimdeki yüzde 9,1'lik artış büyümeye 5,4 puan, kamu harcamalarındaki yüzde 9,6'lık artış ise 1,2 puan artış olarak yansıdı. Kuşkusuz bu büyüme rakamlarının sağlanmasında istihdamın korunması amacıyla devletimizin verdiği istihdam ve vergi desteklerinin payı vardır. Hane halklarının tüketimi büyümeyi sırtlamıştır. Pandeminin getirdiği her türlü kısıtlama ve olumsuzluğa rağmen makine ve teçhizatındaki yüksek oranlı artışlar sanayicinin yatırımdan asla vazgeçmediğini göstermiş, "yatırım asıl kriz döneminde yapılır" görüşünü haklı çıkarmıştır. İmalat sanayinde yüzde 76-79 aralığında gerçekleşen kapasite kullanımı, önümüzdeki süreçte yeni yatırımların şart olduğunun ipuçlarını vermektedir. Yeni yatırım; üretimde ve istihdamda artış, cirolarda ve ihracatta yükseliş, vergi ka-

Türkiye'nin ekonomik ivmesini yukarı çevirmesinin yolu; öngörülebilirlik, istikrar ve güven sağlanmasından geçiyor. Bununla birlikte enflasyonla mücadele, kurumların bağımsızlığının sağlanması, evrensel değerler, temel hak ve özgürlüklerin güçlü şekilde korunması da olmazsa olmazlar arasında yer alıyor.

zancıyla devletin güçlenmesi, yeni yatırım ve destekler için imkan sağlaması demektir. Tarım sektöründeki tehlike çanları ise 2022'de gıdada alarm durumuna geçilmesinin işaretidir. Yatırım ve üretim demişken, Türkiye genelinde 15-65 yaş arası çalışabilir nüfusta işsizlik oranının yüzde 12,2'den yılın sonunda mevsim ve takvim etkisinden arındırılmış rakamlarla yüzde 11,2'ye kadar gerilemesi elbette sevindiricidir. Ancak "geleceğimizin güvencesi" her dört gençten birinin işsiz olması, eğitilmiş gençlerimizin işsiz kalması, demografik avantajımızı tehlikeye düşürmektedir. İhracatımız pandemi döneminde Avrupa'ya yakınlığımızın yanı sıra döviz kurlarındaki yükselişin etkisiyle bir önceki yıla göre yüzde 32,9'luk artışla 2021 yılında 225,4 milyar dolara ulaşarak tüm zamanların rekorunu kırmıştır. Dış ticaret açığının 45,9 milyar dolara gerilemesine, ihracatın ithalatı karşılama oranının yüzde 83,1'e yükselmesine sevinirken, büyük ağırlığı ara ve yatırım malı olan ithalatımızın 271,3 milyar dolara ulaşmasını da görmezden gelemeyiz. İhracatta imalat sanayinin payının yüzde 95

olmasına rağmen ileri teknoloji ürünlerinin aldığı payın yüzde 3,5'ten yüzde 3'e gerilemesi ise dünyanın ilk 10 ekonomisi içinde yer alma hedefimizi Kaf Dağı'nın ardına atmış görünmekle birlikte "Gelişmiş ülkeler seviyesine ulaşmak, küresel ekonomide hak ettiğimiz payı almak için katma değeri yüksek yatırımlarla bu üretimi gerçekleştirecek nitelikli insan gücünü yetiştirmek üzere mesleki ve teknik eğitimin desteklenmesi" taleplerimizi bir kez daha haklı çıkarmaktadır. Enflasyon ise yumuşak karnımızdır. 2021 yılında Tüketici Fiyatları Endeksi yüzde 36,08 artarken Yurt İçi Üretici Fiyatları Endeksi'nin yüzde 79,89'a fırlaması, en büyük fedakarlığı sanayicinin, üreticinin, ticaret erbabının yaptığı, taşın altına elini değil adeta gövdesini koyduğunun en büyük kanıtıdır. Merkez Bankası'nın haftalık repo faizlerinde Eylül ayından itibaren Aralık ayına kadar yaptığı toplam 5 puanlık indirim hem döviz kurlarının hem de ticari ve tüketici kredi faizlerinin yükselmesine, Hazine'nin daha yüksek faizle borçlanmasına, "faizler düşünce önü açılacak" denilen yatırımların tıkanmasına, ülkemizin

uluslararası kredi risk puanının (CDS) artmasına neden olmuştur. 450 milyar dolar civarındaki borcumuzun kur farkı zararı da çok ağır bir yüküdür. Döviz kurlarını frenlemek için getirilen Kur Korunmalı Mevduat uygulaması ekonomide yeni sorunlar yaratabilir. Enflasyon oranları ve döviz kurları ayrıca Türkiye'nin 2022 bütçesi hedeflerini de daha ilkinden tehlikeye düşürmüştür. İş dünyası olarak dışarıda hammadde ve lojistik, içeride kur, faiz ve finansman sorunlarıyla boğuştuğumuz yılı geride bırakırken bizlerin yeni yıldaki en büyük beklentisi; güven ve istikrar ortamının oluşturulması, ülke risk priminin düşürülmesi, üretim ekonomisini temel alan, hukukun üstünlüğünü tesis eden, kurumların bağımsızlığını esas alan, adil, şeffaf, hesap verebilir ve liyakat esaslı bir anlayışın benimsenmesidir. Sağlıklı kalkınma stratejisi ile üretimin önündeki engellerin kaldırılarak sanayinin gücüyle büyümeye devam edilmesi, enflasyonla mücadeleye odaklanması, gelir dağılımında adaletin sağlanmasıdır. Ancak bunları gerçekleştiren bir Türkiye hem bölgesinde hem de dünyada bir süper güç olabilir.

Ege Ekonomik Forumu'nun ilk oturumu İZSİAD sponsorluğunda yapıldı

Ege Ekonomiyi Geliştirme Vakfı ve Özgencil Grup iş birliği, İzmir Büyükşehir Belediyesi destekleri, İzmir Ticaret Odası, Ege İhracatçı Birlikleri ve İzdoğa Stratejik Partnerliği ile bu yıl 5'inci 8-12 Kasım tarihleri arasında bir kez daha online gerçekleştirilecek Ege Ekonomik Forumu başladı. İlk günü açılış konuşmalarını İzmir Valisi Yavuz Selim Köşger, İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Mustafa Tunç Soyer, İzmir Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Özgener, Ege İhracatçı Birlikleri Koordinatör Başkanı Jak Eskinazi, Ege Ekonomiyi Geliştirme Vakfı (EGEV) Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Ali Susam ve Özgencil Grup Yönetim Kurulu Başkanı Şeref Özgencil yaparken, ilk oturum ise İZSİAD desteğinde gerçekleştirildi. İZSİAD desteği ile yapılan Ege Ekonomik Forumu'nun ilk oturumu ise 'Kırılgan Dünyayı Nasıl Koruyacağız?' başlığıyla düzenlendi.

Oturumun açılış konuşmasını ise İZSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Küçük Kurt gerçekleştirdi. Paris – İstanbul Bosphorus Enstitüsü Başkanı Dr. Bahadır Kaleağası'nın modere ettiği oturumda; Yaşar Holding Kurumsal ve Dış İlişkiler Başkan Yardımcısı İsa Coşkun, Philips Morris Sabancı Genel Müdür Yardımcısı Zeynep Güney Altıntaş, Boğaziçi Üniver-



sitesi İklim Değişikliği ve Politikaları Uygulama ve Araştırma Merkezi'nden Doç. Dr. Barış Karapınar, Farm Urban Kurucu Ortak ve Direktörü Dr. Paul Myers, EBRD Yeşil Ekonomi ve İklim Eylemi Yöneticisi Emre Oğuzöncül ile İzmir Kent Değerlerini Koruma ve Geliştirme Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Uğur Yüce, her anlamda kırılganlığı artan dünyanın düşük karbonlu bir üretimin nasıl mümkün olabileceğini değerlendirdiler.

Küçük Kurt: "Ege Türkiye'nin ekonomisine projeksiyon tutuyor"

Toplantının açılışında konuşan İZSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Küçük Kurt, 8-12 Kasım tarihleri arasında online olarak gerçekleştirilen Ege Ekonomik Forumu'nun, üretimden istihdam, tarımdan teknolojiye katkılarıyla Türkiye'nin lokomotifi olan Ege Bölgesi'nin gündemini belirlemeye, Türkiye'nin ekonomik

geleceğine projeksiyon tutmaya devam ettiğini söyledi. İZSİAD olarak katkı sundukları Ege Ekonomik Forumu'nun ilk oturumunda "Kırılgan Dünyamızı Nasıl Koruyacağız" sorusuna yanıt arayacaklarını söyleyerek, "Uluslararası İklim Zirvesi'nin yapıldığını, Avrupa Yeşil Mutabakatı'nın gündemimize girdiğini, Paris İklim Antlaşması'nı da yakın zamanda imzaladığımızı düşünürsek, iklim, doğa hiç bu kadar yakıcı bir şekilde gündemimize girmemişti.

Bilim insanlarının çağrılarının ötesinde, yaşadığımız sellerin, mevsim değişikliklerinin, susuzluğun her anlamda yaşamı etkilemeye başladığı bu dönemde yerkürenin çağrısına kulak tıkamamızı gerektiğini hepimiz anlıyoruz. Bugün bu oturumda kırılgan dünyamızı nasıl koruyacağımıza dair bir bütüncül bakış sunmak ana hedefimiz" dedi.

Coşkun: “Paris Antlaşması'nın onayı büyük adım”

Yaşar Holding Kurumsal ve Dış İlişkiler Başkan Yardımcısı İsa Coşkun, iklim krizi konusunda ülkelerin endişesine 2015 yılında Paris’de yapılan taraflar konferansında bizzat şahit olduğunu söyledi. AB iddialı bir vizyon ortaya koyarak Avrupa Yeşil Mutabakatı hayata geçirdiğini söyleyen Coşkun, “Türkiye için Paris Antlaşması’na dahil olmamız ve Yeşil Mutabakat Eylem Planı ile desteklememizi çok değerli adımlar olarak görüyorum” dedi. Yaşar Topluluğu olarak sürdürülebilirliği sistemli bir şekilde yönettiklerini söyleyen Coşkun, “Küresel iklim sözleşmesini 17 yıl önce Yaşar Grubu olarak imzaladık” dedi.

Altıntaş: “2025 yılında karbon nötr olacağız”

Philips Morris Sabancı Genel Müdür Yardımcısı Zeynep Güney Altıntaş, ‘sürdürülebilirlik sorumluluğumuzdur’ mottosu ile projeler geliştirdiklerini söyledi. Kurum olarak döngüsel atık yönetimine sahip olduklarını söyleyen Altıntaş, “Bu yolculuğa erken başladık. Tesisimizde oluşan atıkların yüzde 99.9’unun geri dönüşümünü yapabiliyoruz. Philip Morris 2025 yılında bütün fabrikalarımızda karbon nötr olma taahhüdü veriyoruz” dedi.

Karapınar: Geri dönüşülemez zararlar oluşmadan adım atılmalı”

Boğaziçi Üniversitesi İklim Değişikliği ve Politikaları Uygulama ve Araştırma Merkezi’nden Doç. Dr. Barış Ka-

rapınar ise yaptığı sunumda küresel ısınmanın her bir derecede tarıma ve doğaya etkisini anlattı. 1.5 derecelik bir hedef olduğunu söyleyen Karapınar, “Herhangi bir azaltım yapmazsak, geri dönüşü mümkün olmayan süreçler başlayabilir. Örneğin buzulların erimesi geri dönüşü olmayan bir nokta. Süre bu sebeple çok önemli” dedi.

Myers: “Her 20 dakikada bir bitki türü yok oluyor”

Farm Urban Kurucu Ortak ve Direktörü Dr. Paul Myers de gıdamızı elde ettiğimiz topraklarımızın yüzde 37’sini son 40 yılda kaybettiğimizi söyledi. Bunun çok ciddi bir sorun olduğunu ifade eden Myers, “Her 20 dakikada bir türü kaybediyoruz, bio çeşitliliğimizi kaybediyoruz. Bu da çok korkutucu” dedi. Hayvansal gıdalardan ziyade bitkisel ürünlere yönelmek gerektiğini söyleyen Myers, “Okullarda, hastanelerde, cafelerde dikey tarım yapılabilir, bu imkan var” dedi.

Oğuzöncül: “Son 6 yıl gelmiş geçmiş en sıcak 6 yıl”

EBRD Yeşil Ekonomi ve İklim Eylemi Yöneticisi Emre Oğuzöncül ise son 6 yıl gelmiş geçmiş en sıcak 6 yıl olduğunu söyledi. İklim değişikliği panelinin yayınladığı raporda gerçekleşen tüm se-

naryolarda gezegenin en az 1,5 derece ısınacağı öngörüldüğünü söyleyen Oğuzöncül, “En iyi senaryolarda 1.5 derecenin 1,4’e düşürme öngörülse de mevcutta yer alan politikalarda ısrar ettiğimiz takdirde 2100 yılına geldiğinde 2.7 derece ısınma görünüyor” dedi. Küresel bankaların ne yaptığından çok ne yapmadıklarının da gündeme geldiğini söyleyen Oğuzöncül, “EBRD olarak 2025 yılında yatırımlarımızın yarısının yeşil ekonomiye geçişe olacağını taahhüt ettik” diye konuştu.

Yüce: “Yeşil Bank kurulmalı”

İzmir Kent Değerlerini Koruma ve Geliştirme Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Uğur Yüce, dünyanın tarihi boyunca bir çok badireyi başarıyla atlattığını ifade etti. Son 20 yılda üzerinde çok durulan ozon tabakasının delinmesi ve genişlediği konusuna değinen Yüce, “Bu ozon tabakası son verilere bakıldığında kapandı. Ama bu bizim yaptığımız, aldığımız önlemlerle olmadı, stratosferdeki beklenmedik bir ısınma ile bu deik kapandı. Dünya bu konuda kendini onarma konusunda insanlığa yardım edecektir, yeter ki biz adım atalım. Sorunun sebepleri ve nasıl giderileceği biliniyor, önemli olan ortak bir aksiyon yaratılabilmek” dedi. Temiz enerji konusunda dünyanın mutabık olduğunu hatırlatan Yüce, “Güneş, dünyaya her saniye 107 bin terawatt enerji sağlıyor. Dünyanın ihtiyacımız olan enerjinin 10 bin katı bir rakam bu, bunu değerlendirmek gerekir. Bir küresel yeşil banka kurulmalı, bu temiz enerji yatırımları için finansman sağlanmalı” dedi.





İZSİAD'dan öğrencilere yurt desteği

2021/2022 eğitim öğretim yılı başında üniversite öğrencilerinin "barınmıyoruz" sloganı ile gündeme getirdiği yurt sorununa İZSİAD'dan çözüm desteği geldi.

İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin belirlediği öğrencilere İZSİAD ile beraber İzmir'in önde gelen iş insanları, TOBB'a bağlı Oda ve Borsa yöneticileri, STK üyelerinin de sağladığı önemli katkılarla beraber 1 milyon TL üzerinde bir kaynak yaratılırken, İZSİAD 150 öğrencinin barınma giderlerini tek başına karşıladı.

Kredi Yurtlar Kurumu'na yerleşmeyen ve maddi yetersizlik nedeniyle sokakta kalan öğrencilerin özel yurtlara yerleştirilmesi konusunda açılan kampanyaya İZSİAD olarak büyük destek verdiklerini ifade eden İZSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Küçük Kurt, "Özel yurtlara yaklaşık 1 milyon TL'lik bir ödeme yapıldı. İZSİAD üyelerinin yanı sıra, İzmir iş dünyasının önde gelen isimleri ve kurumları da bu sürece katkı verdi" dedi. Maddi kaynağın ötesinde İZSİAD üyelerinin evlerini de öğrencilere açtığını hatırlatan

İZSİAD Başkanı Küçük Kurt, "İZSİAD üyelerinin ikinci konut gibi evleri de bu süreçte değerlendirildi. Bu evler yurt formuna sokularak öğrencilerin kullanımına sunuldu. Böylece bu gençlerin bu yıl barınma sorunu kalmamış oldu" dedi. İZSİAD olarak toplam 150 öğrencinin barınma sorununu çözdüklerini söyleyen Küçük Kurt, "Dayanışmak, kente gelen öğrencilere sahip çıkmak hepimizin sorumluluğu" diye konuştu.

Küçük Kurt: "Öğrencilerin yanındayız"

Sorunun yakıcılığı nedeniyle ivedilikle bu tarz çözümler bulunduğu dikkat çeken Küçük Kurt, sözlerini şöyle tamamladı: "Ancak sorun hem büyük hem de ulusal boyutta. Öğrencilerin barınması son derece hassas bir konu. O sebeple başta belediyeler olmak üzere kamu kurum ve kuruluşları hızla yurt inşaat süreçlerini başlatmalı ve önümüzdeki

yıla öğrencilerin sağlıklı ortamlarda barınmaları sağlanmalı. İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin yurt yatırımları sürüyor. Umuyoruz diğer belediyeler, diğer kentler de bu yatırımlara hız verir ve önümüzdeki yıl "barınmıyoruz" diyen tek bir öğrenci kalmaz. İZSİAD olarak bu süreçte hem belediyelerimizin hem de öğrencilerimizin yanındayız, olmaya da devam edeceğiz" diye konuştu.



Aradığınız Emlak Burada!

Satılık Kiralık
Konut Örn. Didim ya da İlan no: 1234567 İlan Ara

emlaksitem.com

Ücretsiz İlan Ver

İlanın Yüzbinlerce Kişi Arasında Yayınlanmasını

Aradığınız Emlak Burada!

Ücretsiz İlan Ver



DİYARBAKIR RADİSSA OTEL
ARKASI 4+1 SATILIK DAİRE...

Diyarbakır / Kayapınar / Fırat Mh.
Satılık Daire

550.000 TL



KUŞADASINDA SATILIK LUX
DAİRE...

Aydın / Kuşadası / İkoçemişlik Mah.
Satılık Daire

315.000 TL



AKTİF'TEN AKÇAY'DA SATILIK *ÖN
CEPHE*MANTOLAMALI*MUHTE...

Balıkesir / Edremit / Akçay Bld.
Satılık Daire

195.000 TL

Hoşgeldiniz → Giriş Yap → Üye Ol



Q Örn: Zeytinyağı

ARA

🛒 Sepetiniz 0

TÜM KATEGORİLER

Kahvaltılıklar

Temel Gıdalar

Atıştırmalıklar

İçecekler

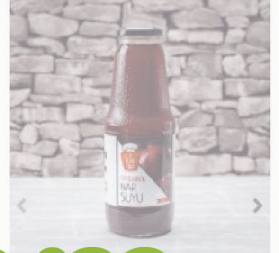
Ev / Yaşam

ORGANİK LEZZETLER

TEK TIKLA
KARŞILAŞ

OrganikSitem

FIRSATLAR



Jr...
s Co...
Nar Suyu
Ad...

25.95 TL
.com



En Çok Tercih Edilen Ürünler



Aradığınız Doğallık Burada!

İZSİAD'da gündem Karbon Ayakizi



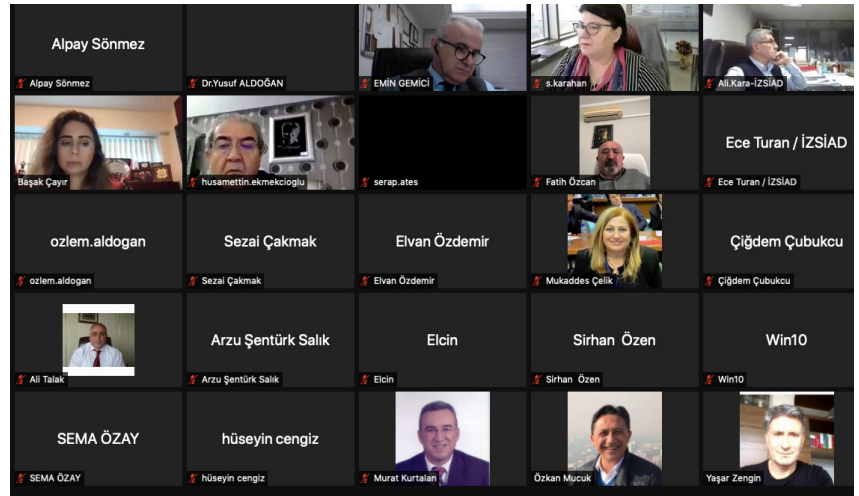
“

Prof. Azbar:
“Ölçmediğinizi
yönetemezsiniz”

İZSİAD düzenlediği online toplantıda son yıllarda gündemimizden düşmeyen karbon ayak izi konusunu masaya yatırdı. Karbon ayak izinin nasıl hesaplandığı, bu hesaplamaların yararları konusunda ayrıntılı bir sunum gerçekleştiren Ege Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Nuri Azbar, "Karbon Ayak İzi Nedir? Neden Hesaplanır? Nasıl Hesaplanır?" sunumu ile sanayicilerin AB Sınırdaki Karbon Düzenlemesi'ne dair sorularına yanıt verdi. Toplantının açılışında konuşan İZSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Küçükkurt, Avrupa Yeşil Mutabakatı'nın karbon ayak izini bir sosyal sorumluluktan öte zorunluluğa dönüştürdüğünü ve bu dönüşümü başta ihracatçıları

nü yapması gerektiğini söyledi. Karbon Ayak İzi hesaplamasının fazla bilinmediğini söyleyen Küçükkurt, "Nuri Azbar hocamızı bugün dinleyerek bu sürecin işleyişini öğrenmek istedik. Kendisine teşekkür ediyoruz" dedi. "Ölçmediğinizi yönetemezsiniz" Avrupa Yeşil Mutabakatı'nın sı-

nırdaki karbon düzenlenmesi getirdiğini ifade eden Ege Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Nuri Azbar, "Ölçmediğimizi yönetemeyiz. Önce karbon ayak izimizi bileceğiz ki nasıl önlemler ve dönüşümler yapmamız gerektiğini bilelim. Ölçüm bu yüzden çok



önemli ve ilk adım” dedi. AB’nin 2023 ile 2025 arasını izleme ve gözleme ayırdığını ve Sınırdaki Karbon düzenlemesinin 2026 yılında uygulanmaya başlayacağını ifade eden Azbar, “AB’nin koymuş olduğu bu şartların bizim boyumuza göre nerelerde kaldığını, üstünden mi atlayabiliyoruz, altından mı geçebiliyoruz, hangisi daha fazla masraflı bunu görmemiz gerekiyor. AB 15-20 yıldır bu konuyu değerlendiriyordu, dolayısıyla bizim de bu emisyon ticaret sistemine dahil olmamız gerekiyor. Sınırdaki karbon vergilendirmesi bir acı reçete oluşturuyor, hazırlanmamız gerekiyor” dedi. “AB fonları kullanılabilir”- Karbon ayak izini küçültecek yatırımlara AB’nin teşvik ve fonları olduğunu söyleyen Azbar, “AB’ye top başına cezalar ödemek yerine AB fonlarından faydalanarak bu dönüşümleri gerçekleştirebiliriz. Başta da dediğim gibi önce karbon ayak izi ölçülmeli” diye konuştu. AB’nin küresel ısınmada yani karbon salınımında küresel anlamda yüzde 8 etkisi olduğunu, asıl kirleticilerin ABD, Rusya, Çin olduğunu ifade eden Azbar, “AB’nin hedefi örnek olmak, farkındalık yaratmak ve sorumluluk almak. AB bu tehlikenin farkında ve ben ‘sınırdaki bunun önlemini alacağım’ dedi. Ben cezayı öderim ihracatımı yaparım diyebilirsiniz ama ileride parasını ödediğinizde de ürününüzü gönderemeyecek hale gelebilirsiniz” diye uyarıda bulundu. AB Yeşil Mutabakatı’nı da tekrar anlatan Azbar, “40 yıl önce bugünkü karbondioksit rakamlarını hesaplayıp raporlamışlar. Uyarılmışız, tüm dünya uyarılmış ama bıçak kemiğe dayanmadan bir aksiyon almamışız. Umuyorum artık alı



nıyor. Paris İklim Anlaşması ve AB Yeşil Mutabakatı ile bu mühür konuldu” dedi.

AB Yeşil Mutabakatı’nın sadece karbon ayak izini gözetmediğini döngüsel ekonomiye de bir projeksiyon tuttuğunu söyleyen Azbar, “Yalnızca çevre değil, uluslararası ticarette köklü değişiklikler geliyor. İklim krizini iyileştirme, döngüsel ekonomi, geri kazanım, geri kullanım, sıfır kirlilik, zehirsiz üretim hep bu Avrupa Yeşil Mutabakatı’nın öğeleri” dedi.

“Payınızı satabilirsiniz, yatırımınız boşa gitmez”

Tedarik zinciri içerisinde bulunan hammaddeler ile ulaşım yöntemleri de karbon ayak izinde öngörüldüğünü söyleyen Azbar, “Emisyon Ticaret Sistemi sizi her anlamda etkileyecek, yaptığınız

hiçbir yatırım boşa gitmez.

Mesela İzmir’de bir Biogaz şirketi ABD’li Delta Havayoluna karbon ayak izi sınırını altında kalan payını satıyor, 1.5 milyon dolar gelir elde ediyor. Kısacası kirletmeyen, karbon payını kirletene satarak gelir de elde edebilecek” dedi.

Sınırdaki karbon düzenlemesi 2023-2025 gözlem dönemi olduğunu ifade eden Azbar, “Sınırdaki karbon düzenlemesi 2026’da yürürlüğe girecek ve bu düzenlemeye Çimento, Demirçelik, Alüminyum, Gübre ve Enerji sektörleri ilk uygulamaya maruz kalacak sektörler” dedi.



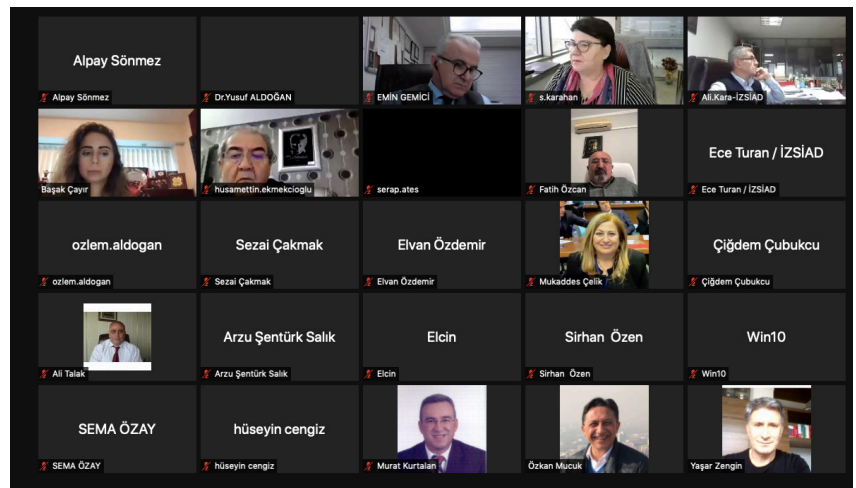
Dr. Özakbaş: “Kadına yönelik şiddet sadece fiziksel değil”



İZSİAD düzenlediği çevrimiçi toplantıda kadına yönelik şiddeti konuştu. İZSİAD’a konuk olan Halk Sağlığı Uzmanı Dr. Esen Armağan Özakbaş "Bir Halk Sağlığı Sorunu Olarak, Kadına Yönelik Şiddet" sunumu ile kadına yönelik şiddetin etkilerini anlattı. Kadına yönelik şiddetin sadece fiziksel olmadığını söyleyen Özakbaş, "Önce şiddeti tanımak gerekiyor. Fiziksel şiddetin yanında psikolojik, ekonomik şiddetler de mevcut. Bir çok kadın maruz kaldıkları şiddeti şiddet olarak bile algılamıyor. Önce bunu değiştirmemiz gerekiyor" dedi. Toplantının açılışında konuşan İZSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Küçük Kurt, "Kadına şiddet, maalesef son yıllarda ülkemizin

kanayan bir yarası haline geldi. Gün geçmiyor ki yeni bir kadın cinayeti haberi basın yayın organlarına düşmesin. Bu sorun ile nasıl mücadele edileceği, hangi önlemlerin alınacağı toplumun

tüm kesimleri ile konuşuluyor, tartışılıyor ancak bir sonuç alabildiğimizi söylememiz mümkün değil" dedi. İstanbul Sözleşmesi gibi kadını koruyan bir sözleşmeden çıkmanın da bu kadına yönelik şiddet ikliminin sürmesine olumsuz katkı sunduğunu ifade eden Küçük Kurt, "Kadınların bu ülkede bir çok problemi var, cam tavan uygulamaları, ayrımcılık, mobbing, taciz, iş yaşamında var olma ve iş yaşamına katılma problemleri gibi bir çok sorunla boğuşurken, son yıllarda yaşadığımız bu kadın cinayetleri tüm bu problemleri tali hale getirdiğini söylemek de mümkün" dedi. Bu şiddet sarmalına bir günde girmediğimize dikkat çeken Küçük Kurt, "Toplumsal olarak kanayan



yara haline gelen bu sorunun çözümlü de sadece adli önlemlerle olamaz. Elbette ki adli olarak bu tarz kadına yönelik şiddet eylemlerinde en sert cezalar verilmeli, bu yapılırken önleyici tedbirlerden de taviz verilmemeli. Kısa vadede bunlar yapılırken uzun vadede toplumsal cinsiyet eşitliğini gözetilen bir eğitim anlayışı ile çocuklarımız bu yönde eğitilmeli, geleceğin erkek ve kadınları olacak çocuklarımızı kadına şiddete karşı bireyler olarak yetiştirmek mecburiyetindeyiz. Bu eğitim sürecinde anne ve babalara da büyük görevler düştüğünü de belirtmek isterim" diye konuştu.

Tarihten bugüne kadın mücadelesi

Halk Sağlığı Uzmanı Dr. Esen Armağan Özakbaşı'nın "Bir Halk Sağlığı Sorunu Olarak, Kadına Yönelik Şiddet" sunumuna insanlığın tarihi boyunca dünden bugüne kadının toplum içindeki yerini ve gelişimini anlatarak başladı. Tarihin kadına yönelik karanlık dönemleri olduğunu da şöyle-



yen Dr. Özakbaşı, orta çağ Avrupası'nda cadı avı döneminde bir çok kadının sistematik olarak katledildiğini söyledi. 18. Yüzyılda sanayi devrimi ile kadınların ücretli olarak çalışmaya başladıklarını belirten Özakbaşı, "Üretim ilişkileri değiştiğiçe kadınların mücadele alanları da değişim gösterdi. O dönemde büyük ayrımcılıklarla da olsa iş yaşamına kadının girmeye başlaması önemli" dedi. Clara Zetkin ve Rosa Lüksemburg'a da atıfta bulunan Özakbaşı, kadın hakları mücadelesinde bu iki yazar ve eylem kadının özverili çabalarına da vurgu yaptı.

İstanbul Sözleşmesi çok önemli

İstanbul Sözleşmesi'nin çok önemli olduğunu ifade eden Özakbaşı, "Şiddeti meşrulaştırmak, gelenekle açıklamak bu sözleşme ile yasaklanıyor. Suçluları cezası bırakmama yükümlülüğü de getiriyor. Aynı zamanda da politika geliştirme yükümlülüğü getiriyor" dedi. Kadına yönelik şiddette failin en yakın erkekler olduğuna dikkat çeken Özakbaşı, "Aile içi şiddet en çok kadınlara ve çocuklara yöneliyor. Kocalar, sevgililer, abiler, babalar, kardeşler en önemli aktörler" dedi. Dünyada her 3 kadından biri erkeklerin fizik-



sel ya da cinsel tacizine maruz kaldığını vurgulayan Özakbaşı, "Türkiye kadına yönelik şiddette Avrupa birincisi. Kadın Cinayetlerini Durduracağız Platformu çok başarılı veri topladıklarını söylemek isterim. Töre, namus, tutku cinayeti tabirleri çok sakıncalı, bu tabirler şiddeti normalleştirmeye hizmet ediyor, kullanmamaya özen göstermemiz gerekiyor" diye konuştu.

"Şiddeti tanımalıyız"

Şiddeti iyi tanımak gerektiğini vurgulayan Özakbaşı, "Kadın kendisine uygulanan şiddetin şiddet olduğunu bile bilmiyor. Şiddet sadece fiziksel değildir, psikolojik, ekonomik şiddet türleri de var. Bunları tanımak gerekiyor ki uygulanan şiddete karşı önlem alabilinsin. Ayrıca kadın şiddeti tanımlayamayınca daha sinik bir yaşam sürmeye mahkum oluyor, yardım bile istemeye gerek görmüyor. Toplumsal bir farkındalık yaratmak ve kadınlara bunu anlatmak mecburiyetindeyiz" dedi.

İZSİAD'DAN 'VERGİDE YENİDEN DEĞERLEME'YE BAKIŞ

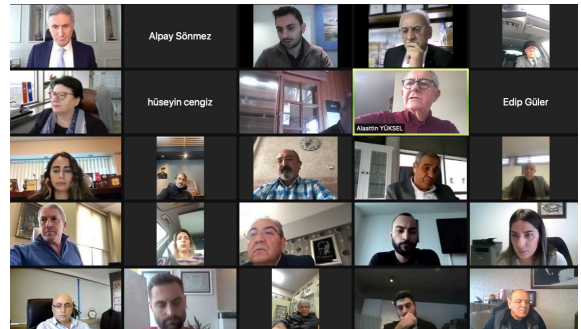


Başkanı aynı zamanda İZSİAD Danışma Kurulu Üyesi Yeminli Mali Müşavir Yaşar Zengin, "Son Gelişmeler Işığında Vergide Yeniden Değerleme" sunumu yaptı. Yeniden değerlemenin işletmelerin bilançolarında kayıtlı maddi ve maddi olmayan duran varlıkların, üretici fiyat endeksindeki değişimlere göre değerlerinin güncellenmesi demek olduğunu ifade eden Zengin, "Bu yeniden değerlemenin son tarihi 31 Aralık, zorunlu olmakla beraber firmaların bunu yapmasında fayda var" dedi. Yeniden değerlemenin 1983 yılında yürürlüğe girdiğini ve 2004 yılında yürürlükten kaldırıldığını söyleyen Zengin, "2021 yılında ise 6 aylık süreyle tekrar geçici olarak yürürlüğe konuldu. Son yapılan düzenleme ile 2022 yılından itibaren uygulanmak üzere enflasyon düzeltilmesinin yapılmadığı tüm yıllarda uygulanmak üzere sürekli hale getirildi" dedi. "Enflasyon düzenlemesi geliyor" Enflasyon düzeltilmesinin ilk kez 2004 yılında uygulandığını söyleyen Zengin, "Takip edilen yıllarda koşullar olmadığı için düzeltme yapılmadı. Ancak içinde bulunan yılın üretici fiyat endeksindeki artışın yüzde 10'u aşması nedeniyle bu düzeltme zorunlu

haline geldi" dedi. Bilanço esasına göre defter tutan ferdi işletme sahipleri, gelir vergisi mükellefleri ve kurumlar vergisi mükelleflerinin bunu yapmak durumunda olduğunu söyleyen Zengin, "Arazi ve arsalar, binalar, tesisi makine ve cihazlar, kara deniz hava taşıtları, demirbaşlar, gayrimaddi haklar, şerefiyeler, Ar-Ge giderleri, Özel maliyetler bu kapsam içinde bulunuyor" diye konuştu. Zengin, yeniden değerlemenin enflasyon düzenlemesi gibi zorunlu olmadığını da sözlerine eklerken, "Önümüzdeki günlerde çıkması beklenen enflasyon düzenlemesi ise zorunlu. Yeniden değerlendirme yaptıracaklar bu yılın sonuna kadar yaptırmalıdır" diye konuştu. Zengin, yeniden değerlemenin avantajlarını ise şu şekilde sıraladı: Amortismanlarda artış sağlar, böylece amortisman tutarı artacağı için gelir ve kurumlar vergisinin düşmesine sebep olacaktır. Maliyet değerlerinde artışa sebep oluyor, bu da bilançoları daha düzenlemiş hale sokuyor. Satışta kar etkisi ve öz kaynaklarda artış meydana geliyor"

İZSİAD düzenlediği çevrimiçi toplantılara farklı sek tör, konu ve konuklarla devam ediyor. Son olarak Zen Bağımsız Denetim ve YMM A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı aynı zamanda İZSİAD Danışma Kurulu Üyesi Yeminli Mali Müşavir Yaşar Zengin 'i "Son Gelişmeler Işığında Vergide Yeniden Değerleme" konusuyla ağırladı. Toplantının açılışında kısa bir konuşma yapan İZSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Küçük-kurt, İZSİAD olarak ekonomiye, iş dünyasına, piyasa ve sektörlerle mercek tutan toplantılara devam ettiklerini söyledi. Enflasyona bağlı olarak vergide yeniden değerlendirilen söz konusu olduğunu söyleyen Küçük-kurt, "Bu anlamda tercihe bağlı olan vergide yeniden değerlendirme ile önümüzdeki dönemde çıkması yüksek ihtimal olan enflasyon düzenlemesinin getirecekleri, faydaları ve uygulama alanlarını Yeminli Mali Müşavir, İZSİAD Danışma Kurulu üyemiz Yaşar Zengin'den dinlemek istedik" dedi. Vergide Yeniden Değerleme bu yıl sonuna kadar Zen Bağımsız Denetim ve YMM A.Ş. Yönetim Kurulu

başkanı aynı zamanda İZSİAD Danışma Kurulu Üyesi Yeminli Mali Müşavir Yaşar Zengin, "Son Gelişmeler Işığında Vergide Yeniden Değerleme" sunumu yaptı. Yeniden değerlemenin işletmelerin bilançolarında kayıtlı maddi ve maddi olmayan duran varlıkların, üretici fiyat endeksindeki değişimlere göre değerlerinin güncellenmesi demek olduğunu ifade eden Zengin, "Bu yeniden değerlemenin son tarihi 31 Aralık, zorunlu olmakla beraber firmaların bunu yapmasında fayda var" dedi. Yeniden değerlemenin 1983 yılında yürürlüğe girdiğini ve 2004 yılında yürürlükten kaldırıldığını söyleyen Zengin, "2021 yılında ise 6 aylık süreyle tekrar geçici olarak yürürlüğe konuldu. Son yapılan düzenleme ile 2022 yılından itibaren uygulanmak üzere enflasyon düzeltilmesinin yapılmadığı tüm yıllarda uygulanmak üzere sürekli hale getirildi" dedi. "Enflasyon düzenlemesi geliyor" Enflasyon düzeltilmesinin ilk kez 2004 yılında uygulandığını söyleyen Zengin, "Takip edilen yıllarda koşullar olmadığı için düzeltme yapılmadı. Ancak içinde bulunan yılın üretici fiyat endeksindeki artışın yüzde 10'u aşması nedeniyle bu düzeltme zorunlu



TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK MUTFAĞI

Bortar Group kendi tesislerinde günlük **100.000** kişilik üretim kapasitesiyle, **bini aşkın** uzman kadrosu ve **350'**e yakın dağıtım noktasıyla, yenilikçi vizyonu, dinamik yapısı, insana ve teknolojiye yaptığı yatırımlarla her geçen gün gelişmeye ve büyümeye devam ederek 'Dünya'nın en büyük mutfağı' olmaya aday!



Ticarette dijital devrim

Elektronik ticaret, ürün seçeneklerinin artmasını, ürünlerin kalitesinin yükselmesini ve daha hızlı bir şekilde ödenerek teslim alınmasını sağlıyor.



İnternet ekonomisinin etkisi küreseldir. Tüm dünya çapında iş dünyasının önderleri, kendi şirketlerinin ayakta kalma ve rekabet edebilme yetilerinde internetin oynadığı rolü kabul etmektedir. Şirketlerin, bu yeni ekonomide rekabet edebilmek için internetin gücünden yararlanma gereksinimi ortaya çıkmıştır. Elektronik ticaret ya da bilinen adı ile e-ticaret, 1995 yılından sonra internet kullanımının artmasıyla, ürün ve hizmetlerin tüketiciler ile internet ya da mobil platformlarda buluşturulduğu, geleneksel ticaretin elektronik ortamda yapılması kavramıdır. E-ticarette ürünlerin satışı, dağıtımı, ödemesi ve reklam süreçleri internet üzerinden gerçekleştirilmektedir.

21. yüzyılın başından beri devam eden müşteri deneyimini geliştirme ve yeni teknolojiler ile değer katarak büyüme hedefli dönüşüm hareketi, Covid-19 salgınının getirdiği özgün koşullarla daha da hızlandı. Dünyada 2001 yılında yapılan e-ticaretin hacmi 65 milyar dolar iken, 2020 yılında yüzde 26 büyümeyle 4,3 trilyon

Türkiye’de 2021 yılında 220 milyar TL’yi aşan e-ticaret pazarının, 2025 yılının sonunda 638 milyar TL değere ulaşacağı öngörülüyor.

dolara ulaştı. 2021 yılına ilişkin rakamlar henüz kesinleşmedi ancak yüzde 14 artışla 4,9 trilyon dolar olarak gerçekleşmesi bekleniyor. Pandemi döneminde tüketicilerin evlerde kalarak online kanal üzerinden siparişlerini artırması sonucu 2020 yılında yaklaşık yüzde 165 oranında artış gösteren Türkiye e-ticaret pazarı, ortalama 3 yılda ulaşması beklenen seviyeye 1 yılda ulaşarak 220 milyar TL değer yakaladı. Ödeme yöntemleri itibarıyla e-ticaret alışverişi, özel günlerin çok olduğu dönemlerde yoğunluk gösterse de; özellikle tatil, seyahat ve yasal bahis gibi tüm yıla yayılan diğer alanlarla birlikte, 2021 itibarıyla kartlı işlemlerde 138.4 milyar TL; havale, EFT ve diğer işlemlerde 80.4 milyar TL ve kapıda ödeme seçeneği-

le 7.4 milyar TL finansal hacme sahip. Hızını alamayan e-ticaret pazarının, 2025 yılının sonunda 638 milyar TL değere ulaşacağı öngörülüyor.

E-ticareti gözde kılan unsurlar arasında; e-ticaretin, şirket ile hedef kitlesi arasındaki doğrudan ilişki sağlaması, pazarlamacılara istedikleri bilgileri sunması, hızlı ve düşük maliyetli olması ve tüm bunların elektronik ortamda yapılıyor olması sayılabilir. Diğer olumlu unsurlar arasında ise dağıtımda kolaylık ve ucuzluk, tüketici ile daha rahat etkileşim, anında geri dönüş, dikkat çekicilik, küresel pazarla tanışma, 24 saat hizmet ve anında satış yer alır. Bu nedenle e-ticaret firmalarına olan ilginin her geçen gün artması, özellikle KOBİ'lerin (Küçük ve Orta Ölçekli İşletme-

ler) dünya ticaretinde daha fazla yer almalarına olanak sağlamaktadır. Elektronik ticaret, özellikle KOBİ'ler için çok uygun bir ticaret şeklidir. Kuşkusuz elektronik ticaret, üretici ve tüketicileri, özellikle KOBİ'leri geleneksel ticaret engelleri olan pazara uzaklık, bilgi eksikliği ve talebe uygun üretim yapılamayışı gibi dezavantajlardan kurtarabildiği ölçüde yararlı olacaktır.

Normal koşullarda ortalama 10 yıl alan markalaşma süreci, elektronik ticaret sayesinde 2 yıla inmiş durumdadır. Bugün "Dünyanın en büyük 500" şirketi listesinde bundan birkaç yıl önce kurulmuş olan onlarca e-şirket yer alıyor.

İlk adım, bilgi

İyi bir fikriniz, buna gerçeğe dönüştüreceğiniz hevesiniz ve daha da önemlisi bu iş için bütçeniz var fakat e-ticarete yabancısınız. İster daha önce offline ticaretle uğraşmış olun ister hayatınızda ilk kez ticaret yapacak olun, e-ticarete geldiğinizde neredeyse eşit seviyeden işe başlamış olursunuz. Çünkü e-ticaret dünyası tamamen kendi kuralları olan bambaşka bir disiplin. Günümüzde e-ticaret ile internetten ürün satmak isteyen kişi ve işletmeler bir e-ticaret sitesi kurarak ya da e-ticaret pazaryerleri üzerinden satış yapmaya başlamaktadır. Bazı işletmelerin ise hem e-ticaret siteleri hem de pazaryerleri üzerinden satış yaptığı bilinmektedir. İster e-ti-



icaret siteleri üzerinden isterse de e-ticaret pazaryerleri üzerinden satış yapılsın E-ticaret yapmak isteyen işletmelerin ilk olarak e-ticaret süreçleri hakkında bilgi alması gerekir. E-ticaret hakkında bilgi alındıktan ve e-ticaret süreçleri yönetimi öğrenildikten sonra kişiler bir iş planı hazırlayarak e-ticaret sektöründe nasıl ilerleyeceklerini belirler. Bunun ardından ise e-ticaret sitesi kurulumu ve özelleştirmelerini yaparak internetten ürün satmaya başlarlar.

İyi bir iş fikriniz olsun

E-ticaret ile internetten ürün ve hizmet satmak isteyen kişi ve işletmelerin iyi bir iş fikri olması oldukça önemlidir. Çünkü e-ticaret iş fikirleri ne kadar sağlam olursa işletmelerin e-ticarette atacakları adımlar da o kadar sağlıklı olacaktır. Bu nedenle işletmelerin ilk olarak iyi bir iş fikri bulması gerekmektedir. Kendi iş fikrinizi bulmak ve hayata geçirmek için; e-ticaret istatistikleri, e-ticaret trendleri, e-ticarette yer alan sektörler, internetten satılabilecek ürün tavsiyeleri, farklı markaların e-ticaret hikayeleri, yurtdışında yer

alan işletmelerin e-ticarette sattığı ürünler, pazaryeri platformlarında en çok satılan ürünler gibi birçok konuda araştırma ve analizler yapın. Araştırmalarınız sonucunda e-ticarette ne satabilirsiniz için yanıtlar oluşturun. Böylece kendi iş fikrinizi daha kolay bir şekilde belirleyebilir ve hayata taşıyabilirsiniz.

E-ticarette ne satacağınıza karar verdikten sonra; e-ticaret sitesi kurulumu, e-ticaret sitesi tasarımı, ürün ve stok yönetimi, tedarikçi seçimi, sanal pos ve kargo anlaşmaları, e-ticaret kampanyaları, e-ticarette lojistik süreçleri, dijital pazarlama gibi önemli e-ticaret süreçlerindeki yapacaklarınızı listeleyin. Bunun ardından bu süreçleri nasıl yöneteceğinizi belirleyin ve böylece iş planınızı detaylı bir şekilde hazırlayın. Unutmayın ki iş planınızı hazırlarken ne kadar profesyonel davranırsanız ve e-ticaret süreçlerini nasıl yöneteceğinizi belirlerseniz ve böylece ileride e-ticaret işletmeniz için daha kolay yatırımlar bulabilirsiniz.

Püf noktaları

- Müşterilerinizin problemlerini çözün.
- Pazar analizi ve rakip araştırması yapın.
- Niş ürünler satın.
- Kendi tecrübelerinizi ve hobilerinizi ürünleştirin.
- Akılda kalıcı bir marka profili oluşturun.

Atacan Talak: e-Ticaretten vazgeçemeyiz

Birçok sektörde klasik kanallardan satış yapanların e-ticaret platformuna girmeye çalıştığı görülüyor. Büyük firmaların yanı sıra yerel firmalar da bu işin içinde olması gerektiğini düşünüyorlar.

İzmirli girişimci, emlaksite.com ve organiksitem.com kurucusu Atacan Talak, e-ticaretin alışverişin vazgeçilmezleri arasına girdiğini söylüyor. Hem satıcıya hem de alıcıya sunduğu alternatifler nedeniyle e-ticaretin ekonomik büyüklüğünün her geçen gün arttığını belirten Talak, satıcıların kendilerini ve ürünlerini doğru konumlamalarını, tüketicilerin de kendilerine sunulan seçenekleri iyi değerlendirmeleri gerektiğini belirtiyor.

e-Ticarete girişiniz neden ve nasıl oldu?

Mobil kullanımın yüksek oranda arttığını gördük. İnsanların interneti aktif olarak kullandığını, bunun daha da artacağını öngördüğümüz için biz de bu ortamda bulunmak istedik. e-Ticarete ilk olarak 2012 yılında hem B2C hem de C2C platform içeren emlaksite.com ile adım attık. Hem kişilerin kendi ilanlarını yayınlayıp direkt alıcı ile buluşturulduğu

hem de emlak ofisi olarak faaliyet gösteren, yani bu işin ticaretini yapan insanların da aynı şekilde satışlarını yapabildikleri bir site ile başladık. 2019'un sonlarında kurduğumuz organiksitem.com ile de organik ürünler üreticileri ve bu ürünleri tercih eden tüketicilere hitap ederek İzmir'de hızlı teslimatla, Türkiye genelinde ise kargo ile ürün gönderimi yapıyoruz.

Geride kalan süreçte e-Ticarette hangi aşamaya geldiniz?

Şu anda emlaksite.com iyi bir aşamada, organiksitem.com ise gün geçtikçe ilerlemeye, gelişmeye devam ediyor. Organik üreticiler genellikle kendileri site açıyorlar, ayrı ayrı çalışıyorlar. Bizim çıkış amacımız bunları tek bir yerde buluşturmaktı. Böylece artı bir katma değer yaratmayı hedefledik. Satışını yaptığımız organik ürünlerin, üretim aşamalarına da şahit oluyoruz. Organik ve doğal ürün markalarını

seçerken mutlaka üreticileri yerlerinde görüp tanışıyoruz.

Şirketlerinizin e-Ticaretteki geleceği ile ilgili olarak düşünceleriniz neler?

Tüketicilere karşı sorumluluğumuz var. Teknolojiyi daha efektif kullanmaya çalışıyoruz. Sunduğumuz ürünlerin hem kalitesini hem sayısını artırıyoruz. emlaksite.com'da uygulama tarafında zenginlik katacak bir programı çok yakında aktif hale getirmiş olacağız. Kullanıcı siteye akıllı telefondan girdiğinde sokakta gezerken kamerayı çevirdiğinde ilanlara ilişkin bilgileri görüntüleyebiliyor. organiksitem.com tarafında ise, metaverse ve sanal gerçeklik ortamlarında insanların alışveriş yaparken ürünleri ellerine alıp inceleyebilecekleri sistemleri geliştirmeye yönelik çalışmalarımız devam edecek. Ekipteki arkadaşlarımız yoğun olarak çalışıyorlar.



e-Ticaret platformlarını daha çok kimler kullanıyor?

Gençler ağırlıkta ama satın alma yapılan lokasyona ve ürüne göre de değişiyor. Yaşlılar bile alışveriş yapabildiğine göre insanlar bu sisteme alıştı. Bazı ürünler sadece online satılıyor, daha hızlı alışveriş yöntemi, daha fazla çeşit ve fiyat avantajı gibi etkenler var. Ancak güven sağlamak çok önemli. Çünkü bazı firmalar EK-BİS'e kayıtlı olmalarına rağmen sipariş alıp ürünü alıcıya göndermeden ortadan kaybolabiliyorlar. Kendi işimizden örnek verecek olursam; emlaksitem.com'da 30-50 yaş grubu daha aktif. Gençlerin ev almak yerine kiralamada aktif olduklarını söyleyebilirim. organiksite.com'da skala çocuk sahibi olma aşamasından başlayarak ileri yaşlara kadar gidebiliyor.

e-Ticaret hangi avantajları sağlıyor?

Öncelikle e-Ticaret için de bir yatırım ve belgelendirme süreci olduğunu hatırlatmalıyım. Satıcının halihazırda bir mağazası varsa burada yüz yüze yaptığı

satışları yeni bir kanalla takviye etmek üzere kullanabilir. Çünkü bu satış da firma için artıdır. Mağazası yoksa da efektif bir kullanım yaparak sadece internet üzerinden bile karlılık aşamasına gelebilir. Pandemi süreci de e-ticaret hacmini artırdı. İnsanlar fiziksel mağazalar yerine internete yöneldi.

e-Ticarette başarılı sonuçlar almak için nelere dikkat edilmesi gerekir?

Doğru yazılımı kullanmak çok önemli. Günümüzde oldukça kaliteli hazır e-ticaret platformları bulunuyor. Yazılım inşa etmek size göre olsa bile, profesyonel bir e-Ticaret sitesini tercih etmek size oldukça fazla zaman kazandırabilir. Unutmayın, bu firmaların sadece yazılımlarını değil, tecrübelerini de satın almış oluyorsunuz. Fotoğraflar site tasarımından daha ön planda. Web sitenizi veya uygulamanızı ziyaret eden bir kişinin gözüne hitap edebilmek çok önemli. Unutmamalıdır ki potansiyel müşterinizin "şimdilik" o ürünü eline alıp incelemesi mümkün değil. Ürün-

ler veya hizmetler eksiksiz olmalı. Özellikle müşterilerinizin böyle bir ürünü ilk kez sipariş verme olasılığı varsa ona en iyi deneyimi yaşatmalısınız. Burada teslim edilecek olan ürünün ambalajından, kargo kutusu tüm detaylar müşterinizi tatmin etmeli. Ürün yanında verilebilecek eşantyonlar veya sonrası siparişlerde geçerli olabilecek hediye kartları büyümenizi hızlandırabilir. Dijital reklam stratejisi çok önemli. Kullanıcıların ürün veya hizmetinizle ilk etkileşime geçtiği an çok önemli. Bu aşamada doğru reklam kampanyalarının doğru kişilere ulaşması bütçeniz için en efektif olanıdır. Bu doğrulardan birisi gecikir veya eksik olursa, alacağınız sonuç da geç veya eksik olabilir. Müşterinizin sürekli radarında kalın. Burada sürekli atılan alakasız bildirimler ve uzun yazılan hatırlatma mesajlarından bahsedilmediğini anlıyor olmalısınız. Her bir müşterinize, ilgili bildirimlerde bulunarak sürekli onun radarında kalabilirsiniz. Mümkünse ona en alakalı bildirimleri yollayacak olan ek yazılımları seçin. Bu ek yazılımların maliyetleri başlangıç için biraz yüksek olabileceğinden, "o müşterinin" ilgisini çekebileceğini düşündüğünüz durumlarda onu siz haberdar edin. Hemen olmayacağını ve bir yatırım süreci olduğunu bilin. Her yeni kurulan veya yeni atılım yapan işletmenin yaşamış olduğu gibi, sizin işletmeniz de hemen kar etmeye başlamayacaktır. Fikrinizin doğruluğundan emin olduğunuzu kendinize tekrar tekrar hatırlatın ve yolda edindiğiniz her bir tecrübeyi işinize yansıtıp daha iyi hale getirin.

Hasanbey Çiftliği Yönetim Kurulu Başkanı Arzu Şentürk Salık: “Hasanbey.com ile dünyaya iyilik gönderiyoruz”



HASANBEY
ÇİFTLİĞİ
hasanbey.com

2014 yılında İzmir'in Bergama ilçesinde kurulan Hasanbey Çiftliği'nin kökleri aslında 20 yıllık bir geçmişe dayanıyor. 2002 yılında Agrobay Seracılık ile başlayan bu tarım yolculuğu 2014 yılından itibaren Hasanbey.com olarak internet sitesi üzerinden birbirinden lezzetli ve doğal ürünlerini tüm Türkiye'ye ulaştırmaya başlıyor. İyi tarım uygulamaları kapsamında üretilen doğal sebze ve meyveler, dalından koptuğu gün tazeliğini kaybetmeden müşterilerimize ulaştırılıyor. Asıl hedeflerimizi çeşit çeşit domates, biber, patlıcan salatalık gibi sebze ve meyvelerimizin yanında çiftliğimizde ürettiğimiz mahsullerden yaptığımız doğal ev yapımı reçel, çiftliğimizde gezen tavuklarımızın yumurtaları, bu yumurtalar ile yaptığımız erişte, tarhana, kahvaltılık sos ve doğal meyve suları ile ürün yelpazemizi genişletiyoruz. Çiftliğimizde uçuşan arılarımızın ürettiği bal, zeytinlerimiz ve bu zeytinlerden hazırlanan zeytinyağımız gibi daha birçok ürünümüz var. Güvenilir ve doğal gıda çiftliği-

mizin diğer büyük bir bölümü olan süt işletmemizde ürettiğimiz hastalıklardan arı sertifikasına sahip sütlerimiz ile başta Bergama Tulum Peyniri olmak üzere çeşit çeşit peynirler yapıyoruz. Ayrıca çiğ sütlerimizi de sağladığı gün hiçbir ısı işleme tabi tutmadan şişeleyip müşterilerimize ulaştırıyoruz. Çiftliğimizde yetiştirdiğimiz besi hayvanlarının etleriyle onaylı işletmelerde kendi et ürünlerimizi sucuğumuz, pastırmamızı üretiriyoruz. Kendi çiftçimizin emeğiyle, kendi ürünlerimiz ile güvenilir ve doğal gıdanın üretimini sağlıyoruz. Tüketici taleplerinin internet üzerinden yapılan satışlara yönelmesiyle birlikte doğal ve lezzetli gıdalarımızı en iyi koşullarda müşteriye ulaştırabilmek için kurulan hasanbey.com ile gün geçtikçe artan talep doğrultusunda bugün tüm Türkiye'ye 100 den fazla ürün çeşidinin gönderimini sağlıyoruz. Ürünlerimizin gönderimi esnasında yaşanan hasarı en aza indirmek için yumurtalar tek tek sarıyor,

kavanozlar paketliyor müşterilerimiz için özenle hazırlıyoruz. Yeniliklere aç ve açığız... Artan talep, sipariş miktarı ve ürün çeşitliliğimiz ile birlikte her geçen gün büyümekte olan Hasanbey Çiftliği çalışanları olarak müşterilerimizin arz ve taleplerini en iyi şekilde karşılayabilmek için hiç durmadan çalışıyoruz. İşimizi severek yapıyoruz. Tüm ürünlerimizin nasıl üretildiğini nerede üretildiğini görmek isteyen çiftliğimizi ziyaret edip bundan emin olmak isteyen müşterilerimiz için çiftliğimizde yapmayı planladığımız üretim atölyeleri, mini gezi turları, sipariş paketlenme tesisi ziyaretleri gibi planlarımız var. Hasanbey Çiftliği olarak ürün çeşitliliğimizi her geçen gün artırdığımız bu dönemde üretim alanlarımıza yeni teknolojiyi takip ederek ileriye yönelik büyüme hedefimize adım adım yaklaşıyoruz.



İzmir'de e-ticaret büyüyor

İzmir'de e-Ticaret alanında 21 binden fazla firma faaliyet gösteriyor, kent Türkiye genelinde yüzde 6,5 paya sahip.

"E-ticaret başkenti hangi şehirdir?" diye sorsak cevap hiç şüphesiz İstanbul olur. Ticaretin olduğu kadar, e-ticaretin başkenti de İstanbul. Fakat tabii ki tüm e-ticaret siteleri İstanbul'da yer almıyor. İzmir'den, Ankara'dan, pek çok farklı şehirden farklı oyuncular görüyoruz sektörde. İzmir gelişmekte olan ve şu an bulunduğu noktanın çok daha ilerisini hak eden bir şehir. Coğrafi olarak "Türkiye'nin Silikon Vadisi" yakıştırması da yapıyor İzmir'e.

Ticaret Bakanlığı tarafından e-ticarete katılan firma verilerine göre İstanbul ilk sırada yer alıyor, onu Ankara ve İzmir takip ediyor. E-ticarette ilk sıralardaki ilk 6 il

büyükşehir statüsünde ve Türkiye genelindeki e-ticaret firmalarının yaklaşık yüzde 72'si bu illerde bulunuyor.

Türkiye genelinde de tanınan Barçın, Ereyon, Sofigo.com, Adepo.com, Fırsat35.com, AhBirTatilOlsa.com, Dogo Store, Yalı Spor, Dijitall.com, NelerNeler.com, Deriza.com, eKantinci.com, DenizDukkani.com gibi şirketlerin merkezi de İzmir.

İzmir Ticaret Odası (İZTO) Dış Ticaret Meslek Grubu üye listesine göre İzmir'de 2018'de 141, 2019'da 186, 2020'de 254, 2021'de ise 476 firma kuruldu ve bu firmaların

tamamına yakını e ticaret firması. Özellikle 2021'de 2020 yılına göre iki katına yakın bir artış var. İzmir'deki e ticaretin boyutlarını değerlendiren Dış Ticaret Uzmanı Dr. Mutlu Yılmaz, "E-ticaret ile uğraşan firma sayısını, Türkiye sıralamasına vurduğumuzda İzmir 21 bin 166 firma ile İstanbul ve Ankara'dan sonra iller içerisinde yüzde 6,5 ile üçüncü sırada gelmekte. Olaya harcama bağlamında bakarsak 2021 yılının ilk 6 ayında, İzmir yine üçüncü sırada gelmektedir. Elektronik ticaret yoluyla gerçekleşen alışverişlerin yüzde 35'ini İstanbul ilimiz, yüzde 8'ini Ankara, yüzde 6'sını İzmir illerimizde yaşayan vatandaşlarımız yapmış" dedi.

Hazır giyim sektörünün muteber abisi: EGSD Başkanı Hayati Ertuğrul



Ege Giyim Sanayicileri Derneği (EGSD) Yönetim Kurulu Başkanı Hayati Ertuğrul, kültürlü ve dingin karakteri, gülyüzü ve şık tarzı ile sektörünün Hayati Abi'si olarak tanınıyor.

Ertuğrul Tekstil'in kurucusu olan ve iki dönemdir EGSD Başkanlığı görevini yürüten Hayati Ertuğrul ile hem sektörü, hem Türkiye ekonomisini ve 2022 beklentilerini konuştuk.

Sizi İzmir'in sivil toplum örgütleri ve iş dünyası yakından tanıyor ama yine de soralım, Hayati Ertuğrul kimdir, Ertuğrul Tekstil nasıl kuruldu?

Salihlilili bir çiftçi ailenin çocuğu olarak dünyaya geldim. İlk ve orta öğrenimimi Salihli'de tamamladım. Liseden sonra kariyerime asker olarak devam etme kararı aldım ve havacı oldum. Bu aşamada o dönemki ismiyle Necati Eğitim Enstitüsü'nde Sosyal Bilgiler Öğretmenliği okudum ama hiçbir zaman öğretmenlik yapmadım. Tüm bunları yaparken de çocukluğumdan beri her

fırsatta babama yardım ettim. Bağ, bahçe, tarla işlerinde çalıştım. Hangi mesleği yaparsam yapayım ya da ne okursam okuyayım hayalimde çiftçilik vardı. Hep bunun altyapısını kurdum. 1976'da evlendim. Eşim de matematik öğretmeniydi. 14 yıllık astsubaylık görevimin ardından askerlikten kendi rızamla ayrıldım. Hayalim olan çiftçilik için Adala'da çalışmalara başladım. O dönem İzmir'de tekstil işi yapan bir akrabamdan iş teklifi aldım. Akrabamız işlerin başında aileden birilerinin olmasını istiyordu. Benim askeriyeden edindiğim deneyimden faydalanmak istedi. Tabii, tekstil benim hiç bilmediğim bir alandı. Tereddüt ettim. İsrar edince bir haftalık deneme için İzmir'e geldim. Birkaç günlük deneyimin ardından bu işin bana uygun olmadığını dü-

şündüm, ama iyi bir ücret teklifi geldi. Memurlukta kazandığının 3,5 katı kadar bir ücretti. Adala'ya dönüp eşime sordum. O tam destek verdi. Aldığım güçle 1986'da tekstil sayfası açıldı. Ben de bu alanda kendimi geliştirdim. Yeri geldi gece mesailere kaldım, koli taşıdım. 7 yıl ciddi bir tecrübem olduktan sonra bazı konularda sorunlar yaşanınca akrabamın yanından ayrıldım. Kardeşim de orada çalışıyordu. O da ayrıldı, birlikte 1993'te Karabağlar'da evden bozma bir yeri atölyeye dönüştürdük. Bu süreçte eşim Mukaddes Ertuğrul'un büyük desteği oldu. Okuldan kalan tüm zamanını atölyede geçirdi. 1996'da da emekli olarak resmen bizimle çalışmaya başladı. Biz de zamanla işleri büyüttük. Mevcut atölye ihtiyaçlarımızı cevap vermemeye baş-

“Bugün üretimin tamamını birçok büyük markaya ihraç ediyoruz. Almanya, İngiltere, Danimarka, İtalya, Hollanda ve İsviçre gibi Avrupa Birliği ülkeleri ana ihracat ülkelerimiz.”

ladı. Sokakta boş bulduğumuz her yeri kiralamaya başladık. Bir süre sonra şirketin bulunduğu yer Ertuğrul Sokak oldu. Şirketi kardeşimle kurmuştuk. İkinci kuşak da işe dahil oldu. İleride sıkıntı olmaması adına kardeşimle anlaşarak yolları ayırma kararı verdik. O dönem büyümemiz de gerekiyordu. Kardeşim Karabağlar’da kalmayı seçti. Biz de 2002’de Sarnıç’ta büyük bir tesis kurduk. Şirketin ortaklık yapısı da değişti. Eşim Mukaddes ile oğullarım Muzaffer ve Umut da şirket ortağı oldu, tam bir aile işletmesine dönüştük. İlk başta iç piyasa odaklı çalışıyorduk, ama daha sonra yüzümüzü dışarı döndük. Bugün üretimin tamamını birçok büyük markaya ihraç ediyoruz. Almanya, İngiltere, Danimarka, İtalya, Hollanda ve İsviçre gibi Avrupa Birliği ülkeleri ana ihracat ülkelerimiz.

EGSD’nin kuruluşunu ve yürüttüğü çalışmalarını anlatır mısınız?

Derneğimiz 1992 yılında kuruldu. 1995 yılında bu girişimciler Ege Giyim Sanayicileri Arsa-Yapı Ko-

operatifi altında bir kooperatif kurdular. Amaçları da ihtisas organize sanayi bölgesi kurmaktı. Bunu da 2002 yılında başardılar. Buca’da Ege Giyim Sanayicileri Organize Sanayi Bölgesi (BEGOS) kuruldu. 2016 yılında ismi Buca Ege Organize Sanayi Bölgesi olarak değişti. Üyelerimizin ulusal ve uluslararası alanda rekabet gücünü arttırabilmek adına önemli çalışmalar hayata geçirildi. Bizim başkanlarımız misyoner insanlardı. Derneğimizin kurucu Başkanı Necip Kalkan’dır. Ardından Başkanlık yapan ; Remzi Peköz, Ergun Aydın, Sabri Ünlütürk, Serdar Yavaşoğlu, Timur Yaykiran, Nedim Örün, Özcan Torun, Mukadder Özden ve Atınç Abay dernekte ve sektörde iz bırakmış başkanlarımızdır. 2008 yılında Organic Fashion İzmir (OFİ) ismiyle markalaştık ve çeşitli faaliyetlere imza attık. Dünyada GOTS , yani Global Organik Tekstil Standardı ismindeki kuruluş ile ortak projeler gerçekleştirdik. Organik üretimin çok yaygın olmadığı yıllarda üyelerimizin organik üretim sertifikası alması yönünde faaliyetler gerçekleştirdik. Derneğimizin giri-

şimleri ve destekleri ile 2007 yılında İZFAŞ ile yapılan toplantılar sonucu İzmir’de sektörümüzün güçlü dallarından Gelinlik Abiye ve Damatlık üreticilerine yönelik IF Wedding Fashion İzmir - Gelinlik , Damatlık ve Abiye giyim Fuarı’nı İzmir’imize kazandırdık. Gelinlik Tasarım Yarışması da İZFAŞ ve EGSD işbirliğinde sürdürülen önemli projeler arasında yer almaktadır. Gelinlik Tasarım yarışması dışında Derneğimizin tasarımcılar ile buluşması , İzmir Büyükşehir Belediyesi önderliğinde İzmir Akdeniz Akademisi ev sahipliğinde altı yıldır gerçekleştirilmekte olan “İyi Tasarım İzmir” etkinliği kapsamında gerçekleşmektedir. Derneğimizin önemli projelerinden diğeri ise altı yıl boyunca gerçekleştirilen Ege Tekstil ve Konfeksiyon Tedarikçileri Buluşması’dır. Tekstil ve konfeksiyon tedarikçileri ile üreticilerin bir araya getirmek amacıyla başlayan etkinliğin bir fuara dönüşmesi ana hedefimizdi. Hedeflendiği gibi etkinliğimiz Fashion Prime İzmir - Tekstil , Hazır giyim Tedarikçileri ve Teknolojileri Fuarı’na dönüşmüş ve sektörümüze bir fuar daha ka-



Türkiye, ihracatta 2021 yılını yeni bir rekorla kapattı. geçen yıla kıyasla yüzde 32,9 artışla 225,4 milyar dolara yükseldi.

zandırılmıştır. Bu yıl içerisinde yeni bir fuar daha doğdu. Fashion Tech İzmir – Hazır giyim, Konfeksiyon ve Tekstil Makinaları, Tekstil Baskı Teknolojileri fuarı ilk kez gerçekleştirildi. İZGİ Fuarçılık ve İZFAŞ organizasyonunda gerçekleştirilen fuarda Derneğimiz partner olarak yer aldı. Tüm sektörlerin genel ihtiyacı olan ara eleman sıkıntısı ülkemizin genel sorunu olarak karşımıza çıkmaktadır. Yönetim kurulumuz içinde oluşturduğumuz eğitim komitemiz çeşitli faaliyetler gerçekleştiriyor. MEGİP – Mesleki Eğitim ve İş Geliştirme Protokolü kapsamında İzmir Büyükşehir Belediyesi - İŞKUR – EBSO - EGSD ortaklığında makine operatörü yetiştirme kursu gerçekleştirildi. Belirlenecek uygun bir proje modeli ile modelist yetiştirme konusunda kurslar açılması planlanıyor. Ayrıca Meslek Liseleri ziyaret ederek eksiklerini tespit ediyor, sektörün ihtiyaçları doğrultusunda yetiştirmeleri için çalışmalar yürütüyoruz.

2021 yılını değerlendirerek başlarsak, tekstil ve hazır giyim 2021 yılını nasıl kapattı?

Tekstil sektörü 2019'da muazzam bir ihracat rakamına ulaştı. Pandemi ise medikal tekstil üretiminin ve ihracatının artması 2020

yılında ihracatımıza önemli katkı sağlamıştır. 2021 yılında tedarik sürecinde yaşanan global sıkıntılar nedeniyle yakın coğrafyadan gelen talepler ile üretim kapasitelerimiz doldu. Avrupalı firmalar, siparişlerini Uzak Doğudan ülkemize kaydırdılar.

Pandemide bile üretime ve ihracata devam ettik. 2021 yılında da sektörümüz iyi bir yıl geçirdi diyebiliriz. Türkiye, ihracatta 2021 yılını yeni bir rekorla kapattı. geçen yıla kıyasla yüzde 32,9 artışla 225,4 milyar dolara yükseldi. Ege Bölgesi'nin hazır giyim ve konfeksiyon ihracatı ise Aralık ayında 137 milyon dolar seviyesine ulaştı. Bunu yıl olarak hesaplarsak, geçen yıla göre % 14 artışla 1.5 milyar dolara yaklaşan bir rakam ortaya çıkıyor Bunun yanında diğer tekstil ürünlerinin ihracatını da eklersek neredeyse 2 milyar dolar rakamına ulaşıyoruz. Ege'nin ihracatının yüzde 10'undan fazlası sektörümüzün katkısıyla oluyor.

Tekstil ve hazır giyimde ihracat çok önemli bir alanı oluşturuyor. AB Yeşil Mutabakatı açısından sektörü neler bekliyor?

Geçtiğimiz yıl gerçekleşen 17.1 milyar dolarlık hazır giyim ve konfeksiyon ihracatımız bu yıl %18,30 artış ile 20,3 milyar dolara ulaştı. Sektörümüzün ülkenin ve bölgenin üretim ve ihracatında önemli bir paya sahip olduğu



görülüyor. Tüm sektörlerin AB Yeşil Mutabakatı'nın gerektirdiği şartlara hazırlanması gerekiyor. Tekstil ve hazır giyim sektörü de bu çalışmalara başladı. 2030 yılında enerjinin yüzde 40'ünün yenilenebilir kaynaklardan sağlanması hedefi belirlenmiştir. Dernek üyelerimizden fosil yakıt kullanımını minimuma indirerek güneş enerji panelleri ile enerji üretmeye başlayanların ve yeşil fabrikaların sayısı her geçen gün artmaktadır. Ticaret Bakanlığı'nın , atılacak adımları belirlemek üzere hazırladığı Yeşil Mutabakat Eylem Planı, 2021 sonunda Resmi Gazete'de yayımlandı. Eylem Planı ile, AB başta olmak üzere dünya ekonomisinde meydana gelmekte olan dönüşüm politikaları ile uyumlu, yeşil yatırımları teşvik eden, küresel değer zincirlerinin dönüşümüne katkı sağlayacak ve bu suretle

katma değerli üretimi de destekleyecek bir yol haritası çıkarılıyor. Avrupa Birliği'nin bu değişim sürecine girmesi Türk hazır giyim ve konfeksiyon sektörü ihracatını da doğrudan etkileyecek elbette. Yeşil ve döngüsel ekonomiye geçişin, kamu otoriteleri, tüketiciler ve STK'ların yakın işbirliği içinde yürütülmesi gerekiyor. İşletmelerimiz ve tedarikçilerimiz çevre dostu hammadde kullanımı, atıkların azaltılması, geri dönüştürülmüş ürünlerin kullanımının artması ile döngüsel ekonomi sürecine adapte olma yolunda ilerliyor.

EGSD olarak 2022 yılı ön görüleriniz nelerdir?

Sektörümüz ihracatta rekor kırıyor. Türkiye'nin 2022 ihracat hedefi 250 milyar dolar olarak revize edildi. Bu hedefe ulaşmak için yurt dışındaki mevcut müşterinizi koruyabilmeniz ya da yeni müşteriler bulmanız gerekiyor.

Pandemideki yeni varyantlar nedeniyle Avrupa'da yine kapanmalar, sektör fuarları ertelenmeye başladı. Bu nedenle belirsizliklerle dolu bir yıl bekliyoruz bizleri. Yakın coğrafyadan gelen talepler ile üretim kapasitelerimiz doluyor fakat bunun sürdürülebilir olmasını sağlamak gerekiyor. Girdi maliyetlerindeki artış global piyasadaki rekabet gücümüzü düşürüyor. Enerjiye yapılan zamlar ve girdi maliyetlerindeki artışın fiyatlara yansımaları kaçınılmaz bir sonuç olarak görünüyor. İç piyasaya baktığımızda ise alım gücünün düşmesi ile birlikte tüketimde daralma mutlaka yaşanacaktır diyebiliriz. Tedarik zinciri kaynaklı sorunların derinleşmesi, enerji fiyatlarındaki artış, yüksek enflasyon 2022'de üreticileri bekleyen sıkıntılar olarak karşımıza çıkıyor. Sanayici inovasyon yapması gerekirken, faiz, kur ve enflasyonu takip etmekten yorgun dü-

şüyor. Döviz kurlarında istikrar beklentisi var. Genel bir Türkiye değerlendirmesi yaparsak, 2021 yılı her bakımdan zorlu bir sene oldu. Pandeminin küresel bazda piyasalarda, tedarik zincirlerinde, ekonomilerde ve iş yapış biçimlerinde köklü değişiklikler getirdi. Küresel üretim aksının Asya ve Çin'e kaymış olmasının sonuçları ile yüzleşen dünya ekonomileri, yaşanan tedarik sıkıntısının bedellerini ağır bir fatura ile ödemek zorunda kaldılar. Bu sebeple kendilerini küresel firma, uluslararası kuruluş olarak tanımlayan, dünyada artık sınırların kalktığını, küreselleşmenin artık yeni dünya düzeni olduğunu savunan büyük ekonomik güçlerin üretim bantlarını ulusal sınırlar içine, Pazar yakınlarına ya da dost ülkelere kaydırıldığını görüyoruz. 2022 yılında ise bu ağır faturanın en azından ilk çeyrekte süreceği bir çok ekonomistin öngörüsünü oluşturuyor. Enflasyonun ve öngörülemezliğin olduğu noktada tek argüman olan faiz artırımının tam tersi bir tutumla yürüyen Türkiye'nin enflasyon ve döviz yükselişi ile 2022 yılına girdiğini görüyoruz. Son yapılan döviz korumalı mevduat faizi uygulaması TL'deki yüksek değer kaybını durdurmuş olmasından memnunuz. Ancak uzun vadede başka önlemlerle dövizdeki oynaklığı engellememiz gerekiyor. Piyasalara güven veren, ekonominin temel dinamiklerine göre doğru pozisyon alan bir yönetim anlayışına, demokratik değerleri öncelleyen ve uluslararası toplum ile olumlu ve yapıcı ilişki kuran bir ülke olduğumuz takdirde bu ağır ve olumsuz tabloyu tersine çevirecek sektörel yapıya ve azimli iş dünyasına sahibiz.





Yüzen oteller 6 yıl aradan sonra İzmir Limanı'na demir atacak

Kruvaziyer turizmde 2016 yılına kadar popüler destinasyonlar arasında yer alan İzmir, 6 yıl aradan sonra sefer planları açıklanan 49 gemiyi ağırlamaya hazırlanıyor.

Deniz Ticaret Odası (DTO) İzmir Şubesi verilerinden derlenen bilgilere göre, kruvaziyerle 2003 yılında tanışan İzmir'e ilk yıl bu gemilerle 3 bin turist geldi.

Yıllar içinde gemiyle gelen turist sayısını artıran kent, 2012'de 552 bin turisti ağırladı. Gemilerle 2013 yılında 486 bin, 2014'te 332 bin, 2015 yılında 228 bin turistin geldiği kent, 2016'dan itibaren sefer listelerinde yer alamadı.

Kruvaziyer turizminin yeniden canlandırılması için yürütülen çalışmalar sonucu İzmir Limanı'na 2022 yılı için 49 kruvaziyer rezervasyon yaptırdı. Böylelikle 6

yıllık aranının ardından gemilerle gelecek turistlerin, kent merkezinin yanı sıra Efes, Meryemana ve Bergama gibi tarihi ören yerlerinde turizm hareketliliği oluşturması bekleniyor.

Galataport'un etkisi

Deniz Ticaret Odası İzmir Şubesi Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Öztürk, 2013 yılından sonra Avrupa'daki yanlış algılar, terörle ilgili yanlış yönlendirmeler ve daha sonra dünyayı saran Covid-19 salgınının kruvaziyer turizmini engellediğini söyledi.

2022'nin ilk çeyreğinden itibaren gemilerin tekrar İzmir'e yanaşacak olmasının sevindirici bir haber olduğunu belirten Öztürk, 49 geminin rezervasyon yaptırdığını ifade etti.

Kruvaziyer yolcusunun kent ekonomisine katkı verdiğini dile ge-



tiren Öztürk, "Gemiyle seyahat eden turist, karada harcama olanakları daha fazla olduğu için alışverişe yöneliyor. Bir kruvaziyer yolcusunun ortalama 100-125 dolar arasında günlük harcamasının olduğu kabul ediliyor. Bu turizm dalı, ülkenin tanıtımı açısından da önemli. Çünkü kruvaziyerle gelip tanıdığına, ileriki yıllarda uçakla veya kara yoluyla Türkiye'ye gelme şansı ortaya çı-



kiyor" diye konuştu. Doğu Akdeniz'de Türkiye'nin, özellikle de İzmir'in önemli bir destinasyon olduğunun altını çizen Öztürk, sözlerini şöyle sürdürdü:

"İzmirsiz ya da Türkiye limanlarının olmadığı bir rota iş yapmıyor. Burada Galataport İstanbul'un önemli bir avantajı söz konusu oldu. Çünkü kruvaziyerin kesilmesinin en büyük nedenlerin-

den birisi de Galataport'un inşa halinde olmasıydı. Orası ekimde ilk yolcu gemisini kabul etti. Dünyanın en iyi terminallerinden biri olarak hizmet vermeye başladı. 2022'de 250'ye yakın rezervasyon aldı Galataport. Bu limana giden veya gelen gemiler için İzmir uğrak liman oldu."

Öztürk, gelecek turist sayısına ilişkin önceden bir değerlendirme yapılamayacağını, Covid-19

salgını nedeniyle gemilerin tam kapasite yolcu alamadığını anlattı.

Soyer tarih verdi

İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Tunç Soyer de, "İzmir'e ilk kruvaziyer de 3 Mayıs 2022'de gelecek" haberini verdi.

Travel Turkey İzmir Turizm Fuarı'nın Başkanlar Oturumu'nda konuşan Soyer, İzmir'in bir liman şehri olduğuna vurgu yaptı. Pasaport ve Gümrük gibi semt isimlerine dikkat çeken Soyer, "İzmir'e 1.5 milyon turist yakışmıyor. Sahip olduğumuz imkanlara bakınca 'yazık' diyorsunuz, bu değişecek. Bizim ortaya koyacağımız enerjinin ve sinerjinin çok daha fazlasına muktedir olduğumu biliyorum. Bunun vakti geldi. Pandemi sonrasında ortaya çıkan bu güç eminim ki sahip olduğumuz potansiyele bizi ileriye taşıyacak" dedi.





Narlidere Belediye Başkanı Ali Engin, İZSİAD dergisine konuştu: Hizmetlerimizle fark yaratıyoruz

Narlidere'yi gastroturizm, günübürlük aktivite alanı, Sahilevleri'ni de yat turizmi alanı haline getirmeye çalışıyoruz. Şehir vizyonu bu şekilde gidecek önümüzdeki yıllar.

Narlidere Belediye Başkanı Ali Engin, yerel seçimlerden bu yana hayata geçirdikleri çalışmalarını ve bundan sonra yapılacak projeleri İZSİAD dergisine değerlendirdi. Göreve gelmelerinin üzerinden henüz 1 yıl bile geçmeden bütün dünyayı etkisi altına alan pandemi dönemine rağmen hiçbir yatırımı durdurmadıklarını belirten Engin, önce belediyenin kurumsal yapısını güçlendirdiklerini, ana hizmet konularına odaklandıklarını söyledi. Ali Engin, Narlıdere'de doğa ile barışık, sürdürülebilir koruma ve kullanma dengesi içinde gelişimi hedeflediklerini vurgularken,

bugüne kadar gerçekleştirdiği çalışmalarda başarının sırrını ise bütün paydaşlarla işbirliği olarak açıklıyor.

Sayın Engin, bize kendinizi tanıtır mısınız?

Tunceli'nin Pertek ilçesinde 1965 yılında dünyaya geldim. Üniversite öğrenimi nedeniyle geldimden bu yana İzmir'de yaşıyorum. Ege Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Tarih Bölümü mezunuyum. Ege Üniversitesi İşletme Programı'nı da tamamladım. Çalışma hayatına üniversite yıllarında Engin İnşaat adlı şirketimi kurarak atıldım.

İzmir Mühendisler Derneği, BİLSES Vakfı, Karşıyaka Spor Kulübü ve Atatürkçü Düşünce Derneği Karşıyaka Şubesi'nde çalışmalar yürüttüm.

Siyaset aileden geliyor. Köy Enstitüsü öğretmeni olan rahmetli babam Tunceli'de ilçe başkanlığı yaptı. Avukat kardeşim Abdullah Engin de Karşıyaka İlçe Başkanlığıydı. Ben de sırasıyla Karşıyaka İlçe Yönetim Kurulu Üyeliği, İzmir İl Yönetim Kurulu Üyeliği, İzmir İl Başkan Yardımcılığı, 2003-2006 yılları arasında Kurultay Delegeliği görevlerinde bulundum. 2012-2005 yılları arasında CHP İzmir İl Başkanlığı yaptım.



“Vatandaşımızla, esnafımızla, sivil toplum kuruluşlarıyla, bütün siyasi partilerle gayet iyi diyalog içindeyiz. Bütün çalışmalarımızı ortak akılla yapıyoruz.”

31 Mart 2019’da partimizle Türkiye’de en yüksek oyu alarak Narlıdere Belediye Başkanı seçildim.

Nasıl bir bakış açısıyla hizmet ediyorsunuz?

Göreve geldiğim ilk günden üçüncü yılımızın dolmak üzere olduğu bugüne kadar vatandaşlarımıza verdiğimiz vaatleri, partimizin ilkeleri ve politikaları doğrultusunda, şehrin önceliklerini göz önünde bulundurarak yerine getirmeye çalışıyorum.

Öncelikle kurumsal yapıyı güçlendirerek işe başladık, bütçemizi denk hale getirdik. Bunda iş dünyasından gelmemin de payı var elbette. Çalışanlarınıza ücretlerini zamanında ödeyemezseniz, piyasaya ödemelerinizi yapamazsanız, güvenilirliğinizi yitirirseniz yönetemezsiniz. Şimdi gayet iyi gidiyoruz.

Metropol ilçe belediyesi olarak önceliklerimi iyi belirledim. Bu-

rada Valilik var, İzmir Büyükşehir Belediyesi ve onun ulaşım, su, kanalizasyon hizmetleri var. Benim için öncelik doğal olarak temizlik, park-bahçeler ve sokaklar oldu. Bunu benden başka kimse yapmıyor. Esas olarak üstlendiğim görevlerden kaynak ve zaman kalırsa diğer işleri yapıyorum.

Doğayla barışık, sürdürülebilir, koruma ve kullanma dengesi içinde şehirlerimizde hem ya-

şayalım, hem geliştirelim aynı zamanda da koruyalım. Narlıdere’de neyi koruyoruz? Derelerimiz var, denizimiz var, ormanımız var. Şu anda 1,5 yıl önce ihalesini yapıp başladığımız bir proje ile tarihi bölgemizde 85 evi restore ediyoruz. Çok önemsendiğimiz bu proje 1 yıl sonra bitecek. Bisiklet yolları, yürüyüş yolları yaptık, yeni meydanlar yapıyoruz. Pir Sultan Abdal Parkı projemiz büyük bir meydan. 25 bin metrekareye yayılan bölgede yeşil alanlar, 100 araçlık otopark, ailelerin birlikte güzel vakit geçirebilecekleri kafeler, gençlerin, çocukların zamanlarını değerlendirecekleri yerler olacak. Yaklaşık 1 kilometre uzunluğunda yayalaştırılmış sokaklar yaptık. Sokak sağlıklılaştırmasına önem veriyoruz. Narlıdere merkezinde kapalı sistem 3 kilometrelik yağmur suyu kanalı yaptık, böylelikle son yağmurlarda baskınlar tamamen önlenmiş oldu. Kentsel yenilemede çok hızlı davrandık, 4 mahallenin yaklaşık 43 hektarlık imar planını tamamladık. Atatürk, İkinci İnönü, Narlı ve Çatalkaya mahallelerinde 210 konutun inşaatına başladık. Kentsel dönüşüm aşama aşama diğer yerlere de yayılacak. Parti ve be-



lediye olarak önem verdiğimiz konulardan biri de anaokullarıydı. Seçimlerden önce vaat ettiğimiz 5 kreş-anaokulundan üçünü açtık, ikisini de yakın zamanda açıyoruz. Atatürk Kültür Merkezi'ndeki yenileme çalışmalarımız bitmek üzere. Kültür ve sanat alanında 1000'e yakın kursiyerimiz var. İzmir Büyükşehir Belediyesi ile birlikte açtığımız meslek fabrikasında şu anda başta gençler olmak üzere her yaşta 300 kişiye ücretsiz olarak meslek öğretiyoruz. Türkiye'de, bir ilçe belediyesi bünyesinde ilk kez Çocuk Senfoni Orkestrası kurduk. Bu çok önemli projeye 80 kişiyle başladık, konserler verdik. 29 Ekim Cumhuriyet Bayramı vesilesiyle Foça'da verdikleri konser göğsümüzü kabarttı doğrusu. İlçe merkezine 1,5 kilometre uzaklıkta Ali Onbaşı Deresi üzerinde Park Orman Narlıdere projesini hayata geçirdik. Çok güzel bir tesis. Sahilde çay bahçesi yaptık. Sahilevleri'nde orta sınıfın, dar gelirlinin oturup dinlenebileceği bir alan yaptık. Bunlar gibi daha sayamadığımız birçok projeyi bitirdik.

Pek çok şey yapmışsınız ama kafanızda olup da bütçenin ya da zamanın yetmediği şeyler de var mı?

Sahilevleri'nde önümüzdeki 1 yılda İzmir'in en büyük tenis tesislerini bitireceğiz. İçinde restoran,



kafe, 4 tenis kortu, spor salonu, fitness salonu olacak. Pir Sultan Abdal Parkı'nın ihalesini tamamladık, yer teslimini yaptık, yaklaşık 1,5 yılda tamamlayacağız. Narlıdere'nin çehresini değiştirecek projeler bunlar. Sokak sağlıklılaştırmasına devam edeceğiz. İş makinelerinden kamyonlara, binek otomobillere kadar ömrü dolan araçlarımızı yeniliyoruz. Çünkü belediyeler, şehirler yaşayan organizmalar. Sürekli bakım, onarım, ilgi ve destek istiyor. Temizlik çok önemli ve bu konuda İzmir'in en iyisiyiz diyebilirim. Göreve geldikten sonra 45 gün



içinde temizlik ve park-bahçe işindeki sorunları çözdüm, sistemimi oturttum. Temizlik görevlilerimizden 25'i kadın. Sokakları pırıl pırıl yapıyorlar. Gelir durumu nispeten düşük ailelerden seçtiğimiz kadın çalışanlarımızın Narlıdere'ye katkısı çok büyük.

Narlıdere ile iletişiminiz nasıl?

Vatandaşımızla, esnafımızla, sivil toplum kuruluşlarıyla, bütün siyasi partilerle gayet iyi diyalog içindeyiz. Bütün çalışmalarımızı ortak akılla yapıyoruz. Çalışma yapacağımız bölgede esnafı bilgilendirerek projelerimize başlıyoruz. Çünkü sokak sağlıklılaştırmada biz kazı işlemi yapılıyor, toz ve çamur oluyor haliyle. En çok zorlandığımız konu işsizlik. Çok yoksulluk var, işsizlik had safhada. Göreve ilk başladığımda bu kadar değildi. Özellikle kadınlar, eğitilmiş kişiler ve

vasıfsız işsizlerin sayısı gün geçtikçe artıyor. İstihdam sorununun çözümüne bir çare olması açısından meslek kurslarına ağırlık verdik.

Pandemi döneminde de belediyeler sosyal yardımlarını genişletti. Siz neler yaptınız?

Vefa grubu çalışanlarıyla evde kalanlara destek olduk, gıda,

hijyen ve maske desteği sağladık. Hemşehrilerimizle iletişimi koparmadık. Covid-19 ile mücadele kapsamında getirilen sınırlamalar dolayısıyla işini kaybeden kuaför, berber, kahvehane sahibi gibi esnafa sosyal yardımlar yaptık, günlük gelirle geçimini sağlayan çalışanlara destek olduk.

Narlidere'nin gelecek profilini nasıl çizersiniz?

Narlidere şu anda 70 bin nüfuslu, şehrin çok önemli bir yerinde konumlanmış, denizle orman arasında bir ilçe. İzmir kent merkeziyle ulaşım konusunda önemli bir yatırım olan metro 1 yıl sonra tamamlanarak hizmete girecek. Narlıdere'nin günübirlik bir turizm destinasyonu olmasını istiyoruz. Gastronomi ve gastro-turizmle ilgili çalışmalarını yoğun şekilde sürdürüyoruz. Dünyanın en büyük Gıda Hareketi olan Slow Food'a üye olduk. Kent meydanımıza Slow Food'un simgesi olan salyangoz heykelini diktik. Bir yandan küçük esnaf ve üreticiyi destekliyor, bir yandan yerel lezzetlerimizi markalaştırıyoruz. Tüketiciyi; iyi, temiz ve adil gıda ile buluşturuyoruz. İzmir'e örnek bir meyve kurutma makinesi tesisi kurduk. Restorasyon bölgesindeki evleri butik otel, kafe, restoran, hediyelik eşya alanlarına dönüştürmeye yönelik çalışmalarımız var. Kadın kooperatifi kurduk. Önümüzdeki süreçte ulaşım da değerlendirilerek buraya her yerden ziyaretçi gelsin istiyoruz. Sahilevleri'nde iç körfezin en büyük yat limanının projesini ihale ettik. Belediye olarak Yap-İşlet-Devret modeliyle inşa edeceğimiz yaklaşık 240 yat kapasiteli



bu limanın içinde ayrıca çok büyük bir nikah sarayı, yeme-içme mekanları, kültür sanat faaliyetlerinin gerçekleştirileceği alanlar yer alacak. Dolayısıyla Sahilevleri'ni bir turizm, Narlıdere'yi de gastroturizm, günübirlik aktivite alanı haline getirmeye çalışıyoruz. Şehir vizyonu bu şekilde gidecek önümüzdeki yıllar.

En başta benimsediğimiz, kuralları koyduğumuz koruma ve kullanma dengesini oluşturacağız. Çünkü vizyonu belirlerken insan yaşamını, ekonomiyi doğayla, tarihle, sürdürülebilir bir kalkınmayla birlikte olacak şekilde hedefe almak lazım. Yaşadığımız yeri aşırı betonlaştırmamak, yayalaşmaya, engelli insanların kullanımına açık tutmak lazım. Şehrin meydanları olması lazım. Biz bütün bunları yapıyoruz...

Kafanızda soru işaretleri var mı?

Soru işareti değil sadece hizmet var. Vaatlerimizi yerine getirince, söz verdiklerimizi yapınca insanlar bize güveniyor. "Daha fazlası neden olmasın?" diyorlar. Önemli olan şehrin kapasitesini doğru bellemek, değerlendirmek. Bir ilçede başarılı olan başka ilçede olmayabilir, orada başka şeyler yapmak lazım. Gelecek vizyonu, sosyolojisi, ekonomisi, kapasitesi,

ihtiyaçları doğru konulmalı. Kaynak da bulduk çalışmalarımız için. Üçüncü yıl bitti, nerede zorlanacağız diye bekliyordum ama bütün bunları ekonomik krizlerle, pandemiyle mücadele ettiğimiz zorlu bir döneme rağmen başardık.

Hizmetlerinizi gerçekleştirirken sorunlarla karşılaştınız mı? Merkezi yönetimle ilişkileriniz nasıl?

Bizim sırrımız işbirliği. Ben işbirliğine açık bir insanım. Bakanlıklarla, Valilikle, Büyükşehir Belediyesi ile kaymakamlıkla, sivil toplum kuruluşlarıyla ve diğer siyasi partilerle işbirliği içinde hareket ettik. Belediye benim ya da bir partinin yeri değil, bütün halkın. Ben geçmişte partimin il başkanlığını da yaptım. Ancak orada il başkanı olarak gösterdiğim tavırla burada belediye başkanı olarak gösterdiğim tavır elbette birbirinden farklı. Ama tekrar vurgulamak isterim ki, biz hizmetlerimizi partimizin politikaları ve dünya görüşümüzün doğrultusunda yapıyoruz. Bütün bu saydıklarım CHP'nin, Atatürkçülüğün, sosyaldemokrasinin ilkelerine yüzde 100 uyan şeyler. Doğayı sürdürülebilirlik ilkesiyle koruyan, insanlarla barışık, ka-

dınlara saygılı, çocukları koruyan, hayvanlara sahip çıkan, kültür ve sanatla insanın ruhunu zenginleştiren, meydanlarıyla, cadde ve sokaklarıyla düzenli bir kentte yaşamayı sağlayan evrensel değerler... Elbette kalkınacağız, ama nasıl? Şehirleri kalcındıracağım diye verin imarı, yapın AVM'leri, her yer beton. Sonra ne olacak? İnsanlar başka yerlere kaçacak. Buradan başka yer de yok.

Anadolu'dan buraya, Ege Denizi'nin kıyısına geldik. Buradan nereye gideceğiz? Bütün kaynakların bir sınırı var. Burası son yurdumuz ve elimizdeki imkanları doğru ve iyi değerlendirerek korumamız lazım.

Siz aynı zamanda iş dünyasının da içindesiniz, genel gidişatı nasıl değerlendiriyorsunuz?

Demokrasi her şeye çare, bulunan en ideal rejim. Ama demokrasiyi işletmenin zorlukları da var. Demokrasisi iyi işleyen ülkelerde bile toplumsal sınıfları, çıkar gruplarını, değişik sosyal ve inanç gruplarını aynı potada eritmek zor. Sürekli birinin baskısı diğerinin üzerinde... İktidara geldikten sonra orada uzun süre kalmak için popülizm yaparsınız. Türkiye'nin de yaşadığı sorun bu, iktidarda daha fazla kalma çabası... Ben belediye başkanı olarak daha fazla kalmak için popülizm yapamam. Rasyonel ve akılcı kararlarla yönetmemiz lazım. Popülizmle belki daha fazla dönem olur ancak çökertirim. Daha fazla yapmak değil bulunduğumuz dönemde en iyisini



yapmak önemli. Demokrasinin gereği bu. O açıdan ben seçime gidilmesi ve iş başına kim gelirse gelsin rasyonel tedbirler alması gerektiğini düşünüyorum. Çünkü halk ve piyasa kim seçilirse seçilsin bir sonraki seçime kadar olan süreçte ne olacağını bilmek ister, güven üzerine kurulu politikalar ister, önünü görmek ister. O yüzden demokrasiden başka çaremiz yok, demokrasi dışı girişimlere de sonuna kadar karşıyız.

Bir strateji lazım değil mi?

Hukukla ekonominin çok alakası var. Siyasi kararlarla bağımsız kurumların yapısına, kararlarına müdahalenin sonuçları olumsuz olur. Bu nedenle hukuk alanından başlayarak evrensel normlar anlamında özellikle eğitim, meslek edindirme, üretim alanlarında güven verici tedbirlere ihtiyaç var. Örneğin savunma sanayinde elde edilen başarıyı tarımsal üretime, sağlık sektörüne yaymak lazım. Turizm sektöründe katma değeri artırarak yatağımızı daha pahalıya satmak, kişi başına harcamayı 600 dolardan 1500 dolara çıkarmak lazım. Eğitim çok önemli. Her

gereği üniversite açmakla olmaz. Bir; burası nasıl finanse ediliyor? Vergilerle... İki; buradaki çocuklar ne öğreniyor? Ne iş yapacak? Üç; ara eleman işgücünü nerede? 500 milyar dolarlık ihracat hedefi için ayakkabıyı, buzdolabını, domatesi, mermeri, mobilyayı kim üretecek? Ne oldu bu gençlere? Gençler arasında büyükşehir yoksulluğu yaygınlaştı. 500 milyar dolarlık ihracat yapalım, tamam, ama mesela bir malı 2 lira yerine 1 liraya verersen 500 milyar dolara ulaşamazsın, malını da, hammaddenin de doğanı da tahrip edersin. Mermeri çıkarıp kütükten verersen, domatesini Rus'a, Alman'a zararına satarsan batarsın. Ama değerinde satarsan sanayicinin, çalışanın, çiftçinin zenginleşir, refah içinde yaşar. Daha fazla döviz gelir, cari açığını kapatırsın. Bunlar hep birbirine bağlı, biri olmadan öbürü olmaz.

İZSİAD ile ilgili düşünceleriniz neler?

İZSİAD kuruluşundan bu yana İzmir'de iş dünyasını Atatürkçü, laik, modern değerleri, rasyonaliteye dayalı ekonomik büyümeyi, istihdama dayalı, üretime dayalı ekonomiyi ve istikrarlı bir yönetimi hedef alan bir sivil toplum kuruluşu. Kendi içinde görevini bilen, iş bölümü yapan büyüyen giden bir kurum. Hasan Küçük Kurt başkanımızı da önceki başkanlarımızı da uzun yıllardır tanıyorum. Kendilerine başarılar diliyorum.



Pandemide el becerilerini işe dönüştürdüler

İki kız kardeş pandemi döneminde hayallerinin peşinden gitti. El becerilerini işe dönüştürerek Maji Atelier firmasını kurdular. Şimdi, www.majiatelier.com internet siteleri sayesinde dünyanın her noktasına hayal ederek ürettikleri ürünlerini ulaştırmanın keyfini yaşıyorlar.



Firmanızın kuruluş öyküsünü kısaca anlatır mısınız?

Firma kurucu ve ortakları olarak iki kız kardeşiz. Biz kendimizi bildiğimizden beri el becerileri ile uğraşıyoruz. Küçüklüğümüzde babamızla ahşap oymacılığı, kaligrafi yapar, annemizle minik dikiş denemeleri çalışırdık. Evimiz, bizim için büyük bir deney alanıydı. Pandemide ilk kez durduk, hayallerimizi birbirimize anlattık. Küçük bir porselen fincan formu ile başlayan, büyükannelerimizden bize miras tel kırma işlemlere uzanan hayallerimiz, kasım 2019'da firmamızı kurmamıza neden oldu. Üretimimiz iki grup-

ta toplanıyor. Porselen fincanlar, kaseler, tabaklar ve aksesuar ile, keten masa örtüleri, peçeteler, servisler üretiyoruz.

2021 sizin firmanız için nasıl geçti, yılı nasıl kapatacaksınız?

Hem porselen grubunda, hem keten grubunda uzun bir hazırlık sürecimiz oldu. Firmamız için, modellerin tasarlanması, kalıpların oturması, koleksiyonların son şeklini aldığı hazırlık yılıydı diyebiliriz 2021 için. Satışlarımız yılın sonunda arttı, 2022 yılına umutla bakmamızı sağladı.



Pandemi dönemini nasıl geçirdiniz, pandemi sonrası planlarınız nelerdir?

Pandemi bize durup iç sesimizi dinlemeyi hatırlattı, hayallerimizi birbirimize anlatmamıza neden oldu. Bu sayede firmamızı kurduk. Maji Atelier'de devingen iki süreç birbirini takip ediyor. Yaratım ve üretim. 'Yaratım' süreci sanat tarihi ve estetik okumalarıyla geçiyor. Bu konuda eşsiz kaynaklar var. Her an biçimlerle ilgilenerek, hayal ederek geçen ve zihinde yaşanan bir süreç. Yaratma zamanı ise uzun bir romanın zihninizde kalan, anımsadığınız bölümü gibi... Bir an, bir buluş... Pandemi'deki uzun kapanma dönemleri bizim süreçlerimizi hayata geçirmemize, acelesiz denemeler yapmamıza, sonuç olarak ürün gamımıza yeni ürünler eklememize neden oldu. Tüketim, üretim, satış alışkanlıklarımız değişti. Maji Atelier'in merkezi İzmir, ancak web sitemiz (www.majiatelier.com) sayesinde Türkiye'nin her yerine satış yapıyoruz. Web tabanlı satış alanını globalden dünyaya taşımak, satış noktalarını çoğaltmak kısa vadeli hedeflerimizden.

Firma olarak 2022 yılı projeleriniz nelerdir? yeni yatırım düşünüyor musunuz? Varsa eğer biraz bilgi verir misiniz?

Aldığımız KOSGEB kredisi ile makine parkımızı genişletiyoruz. Makinaların çoğunun siparişini verdik. Muhtemelen dergi yayınlandığında kullanmaya başlamış olacağız. Diğer makinaların siparişini de yılın ilk çeyreğinde vereceğiz. Makine parkımızın genişlemesiyle, üretim atölyemize sığamaz olduk, Bayraklı'da daha büyük bir yere taşınıyoruz. Alsancak atölyemiz, satış ve workshop alanı olarak devam edecek.



2021 yılı Türkiye ekonomisi açısından nasıl geçti 2022 yılı öngörülerinizi paylaşır mısınız?

Sadece Türkiye'de değil, tüm dünyada zor bir süreç yaşıyoruz. 2022 yılında enflasyonist ortamın devam edeceğini, tüm dünyada sıkı para politikalarının uygulanacağını öngörebiliriz.

Firmanızın sektörde yarattığı farklılıklar ve ilkler ile ilgili neler söyleseniz?

Ürünlerimizin hepsi el yapımı, eşsiz parçalar. Porselenlerimiz limoges, kullandığımız ketenler %100 keten. İlhamımız doğa, mitoloji, dünyada iz bırakan kadınların öyküleri. Sanatın ve el işçiliğinin birlikteliğiyle ortaya çıkan el yapımı ürünler üretiyoruz. El yapımı eşsizlik demek. Satın aldığınız ürünün tek olduğunu ve bir benzerinin daha olmadığını bilmek kişiye kendini özel hissettiriyor. Yüzlerce bile üretsek, her ürünümüz diğerinden farklı. Bu hiç bitmeyen bir deneyim ve macerayı paylaşmak demek. Üreten ve satın alan arasında kendiliğinden doğan bir dostluk. El yapımının değeri bizce buradan geliyor. Usta elinden çıkma, özel parçalar..Ketenlerimizde modern çizgilerle yüz yıllık tel kırma tekniğini bir araya getirdik. Anneannemizin sandığından çıkmış ama gelenekselin dışında ketenler. Yenilikçi antika diyebiliriz. Yine yüzlerce yıllık ağaç baskı tekniğini kullanıyoruz ama onu da işlemlerle birlikte kullanıyoruz. Teknikleri harmanlamak Maji'nin tasarım anlayışının bir parçası.

Firma yöneticisi olarak kendiniz hakkında bilgi verir misiniz?

Ben Rana Durak, D.E.Ü. İktisat

bölümü mezunuyum, uzun süren beyaz yakalı çalışma hayatımın çoğunda finans sektöründe çalıştım ve banka müdürü olarak sonlandırdım. Küçük yaşlardan itibaren el becerisi gerektiren her alanda denemeler yaptım, hayatımın içinde el işçiliği, zanaatkarlık hep yer aldı. Pandemi ile başlayan süreçte özüme döndüm, çocukluktan gelen yeteneklerimi ortaya çıkardım diyebilirim. Ben Eda Yüksel. Güzel Sanatlar Tiyatro/ Dramatik Yazarlık bölümünü bitirdim. Reklam yazarlığı, senaryo yazarlığı, çocuk kitabı yazarlığı... Kalem elimden bırakmadım. 4 yıl takı tasarımı ya-

şıp sattığım küçük bir işletmem de oldu. Maji Atelier'de de hayallerimi görselleştirme şansını yakalıyorum.

İZSİAD üyesi bir iş insanı olarak İZSİAD ile nasıl tanıştınız, ve dernek ile ilgili düşünceleriniz nelerdir?

Finans sektöründe çalıştığım zamanlarda İZSİAD ile ortak projeler yapardık ve yönetim ile yakın tanışıklığımız oldu. İZSİAD, olaylar karşısında hızla tepki veren ve dayanışma sergileyen dinamik yapısı ile, içinde bulunmaktan gurur duyduğumuz örnek bir sivil toplum kuruluşu.



Zam ve ithalat politikasıyla tarımda 2022 daha zor geçecek

Üretim yerine ithalat politikası, destek yerine zam politikası uygularsanız tarımda 2022 yılı 2021'den de daha zor bir yıl olacaktır.



Ali Ekber YILDIRIM

Türkiye için 2022 yılı kolay geçmeyeceği daha ilk günden belli oldu. Yılbaşı gece yarısı elektrik, doğalgaz, benzin, motorin, LPG gibi üretimi, yaşamın her alanını doğrudan etkileyecek ürünlere yapılan zamlar maliyet artışını ve beraberinde fiyat artışı getirecektir. Açıklanan 2021 yılı enflasyon verilerine bakıldığında yapılan yanlışların faturasının ne kadar ağır olduğunu bir kez daha gördük. Türkiye İstatistik Kurumu'nun çok tartışılan ve makyajlı verilerine göre, Aralık 2021 tüketici fiyat endeksinde yani enflasyonda yüzde

13,58 oranında artış kaydedildi. Yıllık enflasyon ise yüzde 36,08 oldu. Gıda enflasyonu çok daha yüksek, yıllık bazda yüzde 43,80 oranında artış gösteren gıda fiyatları sadece 2021 Aralık ayında yüzde 15,99 oranında arttı. Üretici fiyat endeksi ise yıllık yüzde 79,89 artarken, Aralık ayında yüzde 19,08 arttı. Bunun anlamı, önümüzdeki aylarda bu yüksek enflasyonun devam edeceği yönünde. Buna bir de yeni zamlar eklenince, gerçekten de 2022 yılı çok zor bir yıl olacak.

Girdi fiyatlarını artıran hükümet, tarımın bitişini seyrediyor

Tarım sektörü dış etkenlere çok açık bir üretim alanıdır. Açıkta yapılan üretim, ani hava değişikliklerinden, iklime bağlı felaketlerden doğrudan etkilenir. 2021 yılında yaşanan kuraklığın etkisi ile buğday, arpa, nohut, mercimek gibi birçok üründe ciddi üretim kayıplarına neden oldu. Buğdayda son 14 yılın, arpada son 32 yılın en düşük üretimi gerçekleşti. Fiyatlar aldı başını

gitti. Hasat zamanı ton başına 2 bin 250 lira olarak açıklanan ekmeçlik buğday fiyatı iki katından daha fazla artarak 5 bin liraya kadar yükseldi. Arpada 1750 lira olarak açıklanan alım fiyatı 4 bin liranın üzerine çıktı. Bugün marketlerde kilosu 20 liranın altında bakliyat ürünü kalmadı. Yeni yıla girerken daha bu dışsal faktörleri yani kuraklığı, hava değişimini, don, sel, fırtına, aşırı yağış, aşırı sıcak gibi felaketleri hesaba katmadan yapılan zamlar, tarımda 2022'nin çok zor geçeceğini gösterdi. Mazotun litresi 14 liraya dayandı. Kimyevi gübrelerin tonu ortalama 14-15 bin lira. Daha yüksek fiyatlı olanlar da var. Bir römork hayvan gübresi bile bin lirayı geçti. Sulama için kullanılan elektrik yapılan zamlarla kullanılamaz noktaya geldi. Devletin kontrolündeki elektrik, doğalgaz, mazot gibi temel girdilerin fiyatını artıran hükümet, tarımda üretimin bitişine seyirci kalıyor. Bu temel girdilerde fiyatlar artınca otomatik olarak tüm ürünlerde, fiyatlar artıyor.

Çiftçinin ilkbahar ekim planları suya düştü

Çiftçi, gübre, mazot gibi temel girdilerdeki yüksek zamlar nedeniyle sonbahar ve kış ekimlerini yeterli düzeyde yapamadı. Bazı çiftçiler, "ilkbaharda ekim yaparım" diye kışlık ekim hiç yapmadı. Bazıları ekim alanlarını daralttı. Ekim yapanlar gübre kullanmadı veya çok az kullanabildi. Hepsinin umudu ilkbahardaydı. Fakat daha yılın ilk günü mazot, doğalgaz, elektriğe gelen zamlar o umutları da tüketti. Yapılan bu yeni zamlar gübre, ilaç, tohum başta olmak üzere birçok girdinin fiyatını artıracak. Üretim yapmak daha da zorlaşacak. Litresi 14 liraya mazot, kilosu 14-15 liraya gübre alacaksınız, bunun üzerine tohumu, ilacı, işçiliği ekleyeceksiniz ve bu fiyatlarla ürünü kaçta mal edip kaçtan satacaksınız? Çiftçinin işi gerçekten çok zor. Yeni elektrik zammıyla çiftçi sulama yapamayacak noktaya geldi. Elektriğe 150 kilovatsaate kadar yüzde 52 daha fazla tüketene yüzde 127 oranında zam yapıldı. Tarımsal sulama abonelerine yapılan zam yüzde 92. Yani sadece sulamadan dolayı çiftçinin elektrik faturası yaklaşık iki katına çıkacak. Birçok çiftçi bu fiyatlarla kuyudan su çekemeyecek durumda. Tarım ve Orman Bakanı Bekir Pakdemirli'nin ikide bir sosyal medyada paylaştığı baraj yapımı, milleti suyla buluşturma projeleri, milleti zamlarla buluşturma projesine dönüştü. Sadece ta-

rımsal sulamadan dolayı tarım ürünleri, gıda ürünlerinin fiyatlarında ciddi artışlar olacak. Bu faturayı ödeyemeyecek çiftçiler üretimden vazgeçecek ve üretim azalınca fiyatlar daha da yükselecek. Sadece çiftçi değil, tüketici çok ağır bedeller ödeyecek.

Gübre, mazot, yem zamları devam edecek

Dövizdeki dalgalanma, hükümetin elektrik, doğalgaz, akaryakıt zamları çiftçinin üretim maliyetlerini dolayısıyla tüm gıda ürünlerinde fiyat artışına neden olacak. Doların 18 liraya kadar tırmandırılması ile fiyatlar zaten çok arttı. Son-



rasında doların 10 liraya kadar düşürülmesi ile fiyat düşüşü beklenirken, hükümetin zam yapması bu beklentileri tamamen boşa çıkardı. Fiyat düşüşü bir yana bu zamlarla fiyatlar daha da hızlanarak artacak. Döviz de yeniden artış trendine girdi. Bitkisel üretim yapanlar için gübre, mazot, enerji fiyatlarındaki zamlar maliyeti artırırken, hayvancılık yapanlar için en önemli girdi olan yemde fiyat artışları kaçınılmaz olacak. Hem

içerideki bu girdi fiyatlarının artışına bağlı olarak hem de yem hammaddelerinin yüzde 60'ının ithalatla karşılanması nedeniyle yem fiyatlarındaki artış devam edecek. Hayvancılık yapmak artık her geçen gün daha zor olacak. Yem fiyatları artarken üreticinin karkas et ve çiğ süt fiyatlarının aynı oranda artmaması nedeniyle hayvancılıkta yeni bir darboğaza girilebilir.

İthalat ve gıda fiyatlarındaki artış sürecek

Tarımsal üretimdeki maliyetlerin artışı, lojistik, satış ve diğer maliyet artışları nedeniyle 2021'de olduğu gibi 2022'de de gıda fiyatlarının enflasyonun üzerinde seyretmesi bekleniyor. Tüketiciler daha yüksek fiyatta gıda ürünleri almak zorunda kalacak. Yine tarımsal üretimdeki düşüşe paralel olarak ithalatın da devam etmesi bekleniyor. Özellikle hububat ve bakliyat ürünleri başta olmak üzere Türkiye, en azından yeni hasat dönemine kadar yani Haziran ayına kadar buğday, arpa, mercimek, ayçiçeği, mısır, soya ve benzeri ürünleri ithal etmek zorunda. 2021 yılının son gününde 31 Aralık'ta Resmi Gazete'nin 3. mükerrer sayısında yayınlanan Cumhurbaşkanlığı Kararı ile hububat ürünlerinde uygulanan sıfır gümrük vergisi uygulaması 31 Aralık 2022 tarihine kadar uzatıldı. Bu karar bile hükümetin 2022'de ithalat politikasını sürdüreceğini gösteriyor.

Çiğli Belediye Başkanı Selim Utku Gümrükçü İddialı

“Her alanda Çiğli’yi cazibe merkezi haline getireceğiz”



2030 Küresel Sürdürülebilir Kalkınma Hedeflerini içselleştirmiş ve yerelleştirmiş, ulusal ve uluslararası düzeyde örnek bir kent olmak için şeffaflık ve hesap verebilirlik ilkesi ışığında çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Çiğli Belediyesi hakkında bilgi verir misiniz, tarihçesi nedir, ilçenin demografik özellikleri nelerdir?

2020 yılı verilerine göre 204 Bin 549 nüfusa sahip ilçemiz, Cumhuriyetin ilk yıllarında ve daha sonra yapılan mübadeleler kapsamında Batı Trakya'dan gelen soydaşlarımızın yerleştirilmesiyle ilk etapta köy olarak kurulmuştur. 1966 yılında meydana gelen Varto ve Hınıs depremlerinden etkilenen ailelerin bugünkü Güzeltepe ve Şirintepe mahallelerinin bulunduğu alanlara yerleştirilmesi ve daha sonra Doğu ve Güneydoğu bölgelerinden gelen vatandaşlarımızın Büyükkıçlı, Küçükkiçli ve Balatçık mahallelerinde iskan edilmesiyle demografik yapısı oluşmaya başlamıştır. 1956 yılında belediye statüsü kazandıktan sonra 1981

yılında Milli Güvenlik Konseyi'nin 34 No'lu kararıyla İzmir Belediyesi sınırları kapsamına alınmıştır. Büyükşehir Belediyeleri Teşkilatlanması ile ilgili 3030 Sayılı Kanun Hükmünde Kararname ile Karşıyaka Belediyesi'ne bağlanmasının ardından 27.05.1992 tarih ve 3806 sayılı yasa ile Çiğli adı altında 10 mahalle metropol olarak değerlendirilmiş, Sasalı Beldesi ve Kaklıç Köyü de dahil edilerek bugünkü ilçe sınırları oluşturulmuştur. 12'si kadın meşai arkadaşlarımızın idaresinde olan toplam 27 müdürlüğümüzle ilçemizin bugünü ve geleceği için çalışmaya devam ediyoruz.

Belediyeyi hangi vizyon, misyon ve değerlerle yönetiyorsunuz?

İnsana, doğaya ve yaşayan tüm canlılara saygı, hoşgörü ve bağı-

lılık temelinde, “Kentsel Kaynaklar ve Hizmetlere Erişimi; Yenilikçi, Ekonomik, Kaliteli ve Etkin bir Yerel Yönetim Anlayışı” ve kentlilik bilinci gelişmiş, çağdaş, katılımcı, kapsayıcı, eşitliğe duyarlı bir kentlilik bilinciyle; 2030 Küresel Sürdürülebilir Kalkınma Hedeflerini içselleştirmiş ve yerelleştirmiş, ulusal ve uluslararası düzeyde örnek bir kent olmak için şeffaflık ve hesap verebilirlik ilkesi ışığında çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

İlk koltuğa oturduğunuz günden bugüne hayata geçirdiğiniz projelerden bahsedermisiniz?

Henüz gençlik yıllarımdayken Çiğli ile ilgili hayaller kurar; neler yapılırsa çok daha yaşanabilir olacağıyla ilgili kafa yorardım. 30 Mart 2019 yerel seçimlerin-



de Belediye Başkanı seçilerek hayallerimi gerçekleştirme imkanına kavuştum. İlk olarak her yönüyle nasıl bir belediye teslim aldığımızı tespit etmek için bilimsel yöntemlerle incelemelerde bulunduk. Eksikleri, yapılması gerekenleri ve bütçemizi belirledik. Belediyemizin kurumsal yapısıyla ilgili sıkıntılı gördüğümüz noktalarda yaptığımız değişim ve dönüşüm ile Belediyemizi sistemli ve çözüm odaklı çalışan, vatandaş memnuniyeti üst seviyede olan bir işleyişi oluşturduk. Pasif durumdaki müdürlüklerimizi işlevsel kıldık. Yeni müdürlükler kurduk. Başkan yardımcılarımızdan müdürlerimize, birim sorumlularımızdan şeflerimize kadar belediye yönetimimizdeki kadın temsilini %50'ye yakın bir rakama taşıdık. Kent paydaşlarımızın katılımıyla düzenlediğimiz Yerel Yönetimlerde Hak Temelli Engellilik Politikası Çalıştayı ile ilçemizde ikamet eden engelli vatandaşlarımıza yönelik hayata geçireceğimiz hizmet ve projelerin yol haritasını belirledik. Sokak sakinlerimizin beslenme ve barınma ihtiyaçlarını en üst seviyede karşılamak ve kısırlaştırma, aşılama gibi tedavi işlemlerini yapmak adına geniş kapsamlı bir çalışma başlattık. Vatandaş-

larımızın hizmetlerimize ulaşımını kolaylaştırmak adına online mecraya taşıdığımız E-ruhsat, E-randevu, E-imar, E-belediye, İş Rehberim ve İş'te Çiğli uygulamalarımızla kurum içi dijital dönüşüm hareketi başlattık. Kültür, sanat ve edebiyat alanlarında ürettiğimiz içerikleri vatandaşlarımıza sunduk. Eğitime olan desteğimizi artırarak devam ettirdik. Hayata geçirdiğimiz altyapı çalışmaları neticesinde göreve geldiğimizde 4 branşta yalnızca 320 olan sporcu sayısını iki yıl içerisinde 30 branşta 2 Bin 200'e çıkardık. Sportif yatırımlarımız, Avrupa Spor Kentleri Federasyonu tarafından verilen 2021 Avrupa Spor Kenti unvanına layık görülerek uluslararası mecrada tescillenmiş oldu. Gediz Deltası, Kuş Cenneti ve Çamaltı Tuzlası

gibi doğal ve tarihi güzelliklerimizi korumak ve tanınırlığını artırmak adına çalışmalar başlattık.

Belediye olarak yeni projeleriniz nelerdir? Hangi alanlardaki projelere öncelik veriyorsunuz?

Görevi devraldığımızda başlattığımız alt ve üst yapı çalışmaları, yeşillendirme çalışmaları, sportif ve kültürel aktiviteler, kadın, çocuk ve dezavantajlı gruplara yönelik etkinlikler ile eğitime destek olmak adına sürdüreceğimiz çalışmaların yanı sıra Çiğli ile ilgili iki büyük hayalim var. Bunların ilki, uzun yıllardır süregelen birlikte yaşama kültürünü güçlendirerek gelecek nesillere taşımak. İkincisi ise Çiğli'nin çehresinin değiştireceğine canı gönülden inandığım sahiliyle arasındaki kopukluğu gidermek. Bu doğrultuda bürokratik girişimlerimizi sürdürüyoruz. Bu girişimlerimizin yanı sıra toplumsal bir bilinç oluşturmak adına Çiğlililere bir sahile sahip olduğunu hatırlatacak etkinlik ve aktiviteler düzenliyoruz. Son olarak, yüzme, kano ve yelken kurslarımızı faaliyete geçirdik. Eğer Çiğlimizin yüzünü denize çevirebilirsek; sosyal yaşam, turizm, ticaret, ekonomi, su



sporları hatta tarım alanında bir devrim gerçekleşmiş olacak.

Eğitim, kültür ve sanatla ilgili çalışmalarınız nelerdir?

Üzerinde titizlikle durduğumuz konuların başında eğitim, kültür ve sanat geliyor. Göreve geldiğimiz günden bu yana eğitimde fırsat eşitliğini sağlamak adına Çiğli Belediye Eğitim Merkezimiz (ÇİBEM) bünyesinde 3 bin 167 öğrenciye ücretsiz kurs desteği sağladık. Bunun yanı sıra ilçemizdeki okulların boya, badana ve bank gibi fiziki ihtiyaçlarını karşılamaya özen gösterdik. Pandemi döneminde ilçemizdeki ilkököl, ortaokul, lise ve Katip Çelebi Üniversitesi'nde dezenfekte çalışmalarında bulunduk. Katip Çelebi Üniversitesi'nde eğitim gören gençlerimizle düzenli aralıklarla bir araya gelerek kentimizin ihtiyaçları ve geleceği ile ilgili fikir alışverişinde bulunuyoruz. Kültür sanat alanında da köklü bir değişim başlattık. Çiğli Belediyesi Tiyatrosunu kurduk. Ekibimiz 90 kez sahne aldığı oyunlarda 16 bin 240 seyirci ile buluştu. 27 farklı alanda düzenlediğimiz kültür sanat kurslarında her yaşta vatandaşımızın yer aldığı 1200 katılımcıya ulaştık. 59 bin 51 vatandaşımızın katılım gösterdiği farklı içeriklerde 100 kültür sanat etkinliği düzenledik. Kaklıç'ta Sanat Akademisi ve Heykel Atölyesi açtık. Yağlı boya resim, heykel ve su kabağı işletmeciliği kursları düzenliyoruz. Sportif anlamda olduğu gibi kültür sanat alanında da Çiğlimizi cazibe merkezi haline getireceğiz.



Belediye sınırları içinde yer alan sanayi ve ticari tesisleri ile nasıl bir ilişkiniz var, istihdamın artırılması, kente katma değer kazandırılması noktasında neler yapıyorsunuz?

1990 yılından itibaren ilçe sınırlarımız içerisinde faaliyette bulunan İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi (İAOSB), 6.240.000 m2 alanıyla Türkiye'nin en önemli üretim ve ihracat merkezlerinden biri konumunda. Ağırlıklı olarak; tekstil, hazır giyim, makine, otomotiv yan sanayi, metal, plastik, kimya, gıda, elektrik ve elektronik sektörlerinde üretim yapılan İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nin potansiyeline doğru yön vermek amacıyla İŞ'TE ÇİĞLİ İstihdama Destek Projemizi hayata geçirdik. Türkiye İş Kurumu, özel istihdam büroları ve bölgedeki firmaların katkılarıyla



başlattığımız proje doğrultusunda dijital mecra da oluşturduğumuz www.istecigli.com web sitesinde iş arayan vatandaşlarımızla iş verenleri bir araya getiriyoruz. Bunun yanı sıra iş arayan genç, kadın ve engelli vatandaşlarımızla CV hazırlama, mülakat teknikleri, meslek seçimi ve kariyer planlaması konularında destek olarak fırsat eşitliği sağlıyoruz.

İZSİAD ile ilişkileriniz ne düzeyde, kent ekonomisine daha çok katkı sağlanması için projeleriniz olacak mı, bu konudaki değerlendirmeleriniz nelerdir?

Çiğlimizin değişimine ve gelişimine katkı sağlayacak iş birlikleri için İZSİAD yönetimi ile ilişkilerimizi kuvvetlendirmeye devam ediyoruz. Önümüzdeki süreçte ilçemizin iş potansiyelini ve genç nüfusunu ortak bir noktada buluşturacak önemli projeler geliştireceğiz. Öncelikle İzmir Sanayici ve İş İnsanları Derneği'nin (İZSİAD) kurumsal dergisinde Belediyemize yer ayırma nezaketi gösterdiği için Başkan Sayın Hasan Küçük Kurt'a ve yönetim kurulunun değerli üyelerine teşekkür ediyorum. Çiğlili hemşehrilerimiz bize olan desteğini ve inancını sürdürsün. Herkesin Çiğli'de yaşamaktan ve bunu dile getirmekten gurur duyacağı bir kent yaratmak amacıyla görev süremizin sonuna kadar gece gündüz demeden ilk günkü azim ve kararlılığımızla çalışmaya devam edeceğiz. Sağlıkla kalın.

OMICRON PANİĞİ

Covid-19'un şimdiye kadar en hızlısı Omicron'a karşı tek çare yine aşı. Yeni bir varyant gelişmeden aşılama oranı artırılabilirse başarı kazanılmış olacak. Ancak 2022'nin sonundan önce çıkış görünmüyor.

Dünyada ilk olarak geçtiğimiz yıl 25 Kasım'da Güney Afrika'da tespit edilen ve pandemi sürecinde yeniden endişeye yol açan Covid-19'un Omicron varyantı, hızlı bir şekilde yayılmasıyla dikkat çekiyor. Şimdiye kadar 120 ülkede tespit edilen ve Delta varyantına göre öldürücülüğü 3'te 1 olan Omicron, 4 kat hızlı bulaşıyor. Türkiye'nin de aralarında bulunduğu ülkeler bu varyanta karşı üçüncü doz aşılama takvimini öne aldı. Avrupa ülkeleri Omicron'a karşı ayrıca sert kısıtlamalar uygulamaya başladı

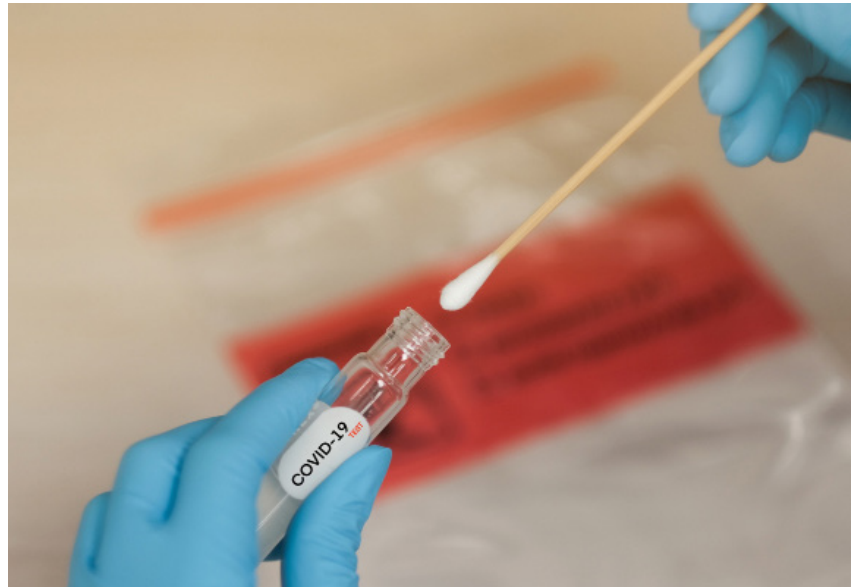
Son varyant olmayacak

Dünya Sağlık Örgütü (DSÖ), Covid-19'un evrim geçirmeye devam ettiğini, Omicron'un son varyant olmayacağını bildirdi. DSÖ Genel Direktörü Tedros Adhanom Ghebreyesus, "Omicron, tsunami etkisi oluşturuyor, çok hızlı yayılıyor ve dünyadaki sağlık sistemleri üzerinde büyük baskı

oluşturuyor" dedi. Ghebreyesus, aşıların dağıtımında ve aşılarla erişimde küresel eşitlik çağrısını yineledi, 109 ülkenin DSÖ'nün dünya nüfusunun yüzde 70'inin 2021 yarısına kadar tam olarak aşılama hedefini kaçıracığı kaydetti.

Türkiye'de durum

Omicron'un yayılma hızının yüksek olduğu bir gerçek. Nitekim Sağlık Bakanlığının yayınladığı günlük istatistiklere göre vaka sayıları ortalama 25 binli rakamlardan Omicron varyantının etkisiyle bir anda 70 binleri geçti. Uzmanlar, önümüzdeki süreçte



Türkiye dahil pek çok ülke aşılama takvimlerini yeniden düzenledi, hatırlatma dozları öne çekildi. Avrupa'da sosyal yaşama kısıtlamalar geri döndü. Az gelişmiş ülkelere aşı yardımı da önem kazandı.



100 binlik vaka sayılarına ulaşacağı uyarısını yaptı. Günlük can kayıpları ise 150-180 arasında değişiyor. Son 1 ayda 60 yaş ve üzeri olanlar tüm vefatların yüzde 87'sini oluştururken, vakaların yüzde 17'si bu yaş grubunda görülüyor. Sağlık Bakanı Fahrettin Koca da Türkiye'de Omicron'un baskın varyant haline geldiğini, vakaların yüzde 50'sinden fazlasının İstanbul'da görüldüğünü bildirdi.

Koca, "Omicron vakaları henüz hastanelere yansımada. Fakat bu varyantın diğer varyantlarla karşılaştırıldığında daha az hasta ettiğini söyleyebilmek için elimizde yeterli veri yok. Hastalığı hafif geçiririm düşüncesiyle tedbirleri asla ihmal etmeyin. Yeni varyanta bağlı Covid-19'u çoğu kişi hafif atlatıyor. Fakat şu var ki onlardan biri olup olmadığınızı hastalığa yakalandıktan sonra anlayabilirsiniz. Kendinizi koruyun" dedi. Sağlık Bakanı

Koca, her fırsatta maske, mesafe ve hijyen kurallarına eskisinden daha sıkı uyulması gerektiğini vurguluyor. Buna rağmen Türkiye'de hatırlatma dozu aralığının 3 aya indirilmesi dışında ayrıca bir kısıtlama önlemi bulunmuyor. Aksine, aşıli temaslılar için karantina uygulamaları gevşetildi. 70 bine dayanan vaka sayısına karşın yeni tedbirlerin gündeme gelmesi beklenirken, Bilim Kurulu toplantısından sonra karantina süreleri yeniden düzenlendi ve pozitif vakalarda 14 gün olan izolasyon süresi 7 güne düşürüldü. 7 günden sonra hafif ya da semptom göstermeyenler için karantina sona erecek. Pozitif vakalarda 5'inci günde yaptırılan test negatif çıkarsa yine karantina bitecek. Temaslılarda ise aşı dozları tam ise karantina uygulanmayacak. Temaslı kişiler son 3 ay içinde hatırlatma dozu olmuş veya hastalığı geçirmişse karantinaya alınmayacak. Semptom takibi ve maske kullanımı ile günlük yaşamına devam edecek. Bu arada kamu hastanelerindeki

test kuyrukları da uzuyor. Milli Eğitim Bakanı Mahmut Özer okulların en son kapanacak yer olacağını açıkladı. Türkiye Futbol Federasyonu ise, 2. doz aşısının üzerinden 180 gün geçmiş kişilerin müsabakaları takip edebilmeleri için hatırlatma dozlarının yapılmasını zorunlu hale getirdi. Türkiye Futbol Federasyonu (TFF), hatırlatma dozu yaptırmayanların kombine bilet sahibi olsalar dahi maçlara alınmayacaklarını bildirdi.

Aşıda mesafe alındı ama...

Sağlık Bakanlığı'nın yayınladığı verilere göre, Türkiye'de 18 yaş ve üzeri nüfusta 1. doz aşı yapılan kişilerin sayısı 57 milyon 100 bine, 2. doz aşı yapılan kişilerin sayısı 52 milyona, 3. doz aşı yapılan kişilerin sayısı da 21 milyona ulaştı. Birinci doz aşıda yüzde 93, ikinci doz aşıda da yüzde 83,5 oranına ulaşıldı. İzmir ise yüzde 84'lük aşı oranı ile mavi kategorideki iller arasında yer alıyor. Ancak uzmanlar iki doz aşıya göre düzenlenen haritanın yeni salgın



dalgası karşısında anlamını yitirdiğini, bu nedenle tam doz aşılama göre güncellenmesi gerektiğini savunuyor.

İzmir beşinci dalgayı yaşıyor

Türkiye’de Omicron varyantı Covid-19 salgınında son zamanların yeni rekorunu kırarken uzmanlardan İzmir için korkutan uyarı geldi. İzmir’de vaka sayıları 10 kat arttı ve İzmir 5’inci pikini gördü. Ege Üniversitesi Tıp Fakültesi Hastanesi Enfeksiyon Hastalıkları Anabilim Dalı Öğretim Üyesi Prof. Dr. Oğuz Reşat Sipahi, “İzmir’e baktığımızda şu anda beşinci pikini yaşadığını görüyoruz. Uzun süredir stabil seyreden durum şimdi yukarıya doğru seyretmeye başladı. Yılbaşı dolayısıyla böyle bir manzara bekliyorduk. Beş pik arasındaki en yüksek rakamlarımızın tekrarını yaşıyoruz. Bu dönemde ilk kapanmaların yaşandığı Mart 2020 dönemindeki vakaların 10 katını görüyoruz. En yüksek rakamların tekrarını yakaladık” dedi.

Sağlık Bakanı Fahrettin Koca’nın paylaştığı il bazında her 100 bin nüfusa karşılık gelen Covid-19 vaka sayıları, İstanbul’da 303,51, Ankara’da 129,82, İzmir’de 68,54 oldu.

Avrupa ne yaptı?

Almanya’da 28 Aralık’tan itibaren geçerli olacak önlemler uyarınca özel buluşmalarda en fazla aşı ve iyileşmiş 10 kişi bir araya gelebilecek. Bu buluşmalarda 14 yaşından küçük çocuklar ise belirlenen kişi sayısından muaf tutulacak. Futbol maçları gibi büyük etkinlikler ise seyircisiz düzenlenecek, ayrıca gece kulüpleri ve diskotekler de kapılarını kapatacak. Yılbaşı kutlamalarının yapılması ve havai fişek satışları da yasaklanmıştı. İngiltere’de hükümet, kamu kuruluşlarına, hastalık izni alan ve karantinada kalmak zorunda olan çalışanların sayılarının artışı için "en kötü senaryo"ya hazırlıklı olmaları çağrısı yaptı. İzin alan çalışanların oranının önümüzdeki haf-

talarda yüzde 25’e yükselebileceği uyarısı yapıyor. Londra’nın Trafalgar Meydanı’ndaki yılbaşı kutlamaları iptal edildi.

İskoçya’da 26 Aralık’tan itibaren iç ve dış mekanlarda bir araya gelebilecek kişi sayısına sınırlama geldi. Tüm açık hava etkinlikleri, 500 kişi ile sınırlı olacak, konser gibi iç mekan etkinliklerinde ise kişi sayısı oturarak 200, ayakta ise 100 kişi ile sınırlandırılacak. Paris’te Champs-Elysees Caddesi’nde düzenlenen geleneksel havai fişek ve ışık gösterileri iptal edildi.

İtalya, 50 yaş üzerindeki kişilere aşı zorunluluğu getirdi, açık havada maske takmayı yeniden zorunlu kıldı. Ülke ayrıca kamusal alanlardaki yılbaşı kutlamalarını da yasakladı. İspanya, spor faaliyetleri, dağlık veya deniz kenarındaki ortamlarda, yalnız veya ev halkıyla birlikte olunan durumlar dışında, ülke çapında zorunlu maskeyi yeniden uygulamaya koydu. Katalonya Özerk Bölgesi, nüfusu 10 binden faz-

la olan ve 14 gün boyunca vaka oranı 100 binde 250 vakayı aşan tüm belediyelerde gece 00:00 ile sabah 06:00 arasında sokağa çıkma yasağı getirdi. Hollanda 22 Aralık 2021'den itibaren 4 hafta süreyle tam kapanmaya gitti. Portekiz, Aralık ayının son haftasından itibaren gece kulüplerinin ve barların kapatılacağını duyurdu ve 26 Aralık'tan 9 Ocak'a kadar evden çalışmayı zorunlu hale getirdi. Açık havada toplanmaları 10 kişi ile sınırladı. İsveç'te barlar, kafeler ve restoranlarda sadece oturarak hizmet alınabiliyor. Tüm çalışanların da evden çalışmaları istendi.

Kimler, ne zaman hatırlatma dozu olmalı?

Salgın bitmedi ama aşılar bu süreci daha rahat geçirecek. Aşılı temaslılara ilişkin karantina kararı



da bunun bir kanıtı niteliğinde. Başka bir varyant gelişmeden aşılama artırılabilirse Covid-19'a karşı önemli bir başarı kazanılmış olacak. Ancak 2022'nin

sonundan önce çıkış görünmüyor. Enfeksiyon uzmanlarının değerlendirmelerine göre; Omicron'un bağışıklık sisteminde kaçma ile ilgili de davranış değişikliği beklenebilir. Hastalığı geçirenlerde ya da aşı olanlarda enfeksiyon olma durumu görülebilir. Omicron'a karşı aşılar yine etkili olmaya devam edecek. Covid 19 aşılarında hatırlatma dozu için belirlenen sürenin 6 aydan 3 aya indirilmesi doğru bir uygulama. Eğer 2 inaktif aşı olduysanız üçüncü dozun da yapılması gerekiyor. Onun da üzerinden 3 ay geçtiyse ve risk grubundaysanız mRNA aşısıyla hatırlatma dozunun yapılması gerekiyor. Eğer 2 doz mRNA aşısı olduysanız 3 ay geçtikten sonra hatırlatma dozunu olabilirsiniz. Sağlık sisteminizin önerdiği aşıları, önerilen zamanda olmak gerekiyor. Bunun nedeni de yeni varyantların bağışıklık yanıtından kaçabileceği ihtimali.

Enfeksiyon uzmanı doktorlar, "Aşı olduğunuzda etrafınızdakileri de koruyorsunuz" diyor.

TURKOVAC acil kullanım onayı aldı

Yerli koronavirüs (Covid-19) aşısı TURKOVAC, 'acil kullanım onayı' aldı. TURKOVAC, 2021 yılı Aralık ayının son haftasından itibaren aşı seçenekleri arasına dahil edilip hatırlatma dozu olarak uygulanmaya başlandı.

Şanlıurfa Organize Sanayi Bölgesi'ndeki bir laboratuvarında düzenlenen TURKOVAC aşısına acil kullanım onayı verilmesi ve aşının seri üretimine başlanması törenine katılan Sağlık Bakanı Fahrettin Koca, "50 yıl sonra Türkiye hücreden başlayarak Türk bilim insanlarımız tarafından yüzde 100 yerli olarak geliştirilen bir aşıyı geliştirmiş olduk. Aynı zamanda 24 yıl aradan sonra, yerli aşıımız üretilmiş oluyor. Böylece Covid-19 aşısı üreten bugün itibarıyla 9 ülkeden biri olduk" dedi.

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan da dünyayı iki yıldır kasıp kavuran Covid-19 salgınına karşı bilinen en etkili tedbir olan aşının, Türkiye'de üretilebilir hale gelmesinin önemli olduğuna vurgu yaparken, vatandaşların en kısa sürede randevularını alarak TURKOVAC aşısını yaptırmaya davet etti.



ÇYDD, gençleri geleceğe hazırlıyor

Atatürk ilke ve devrimlerini korumak, geliştirmek, çağdaş eğitim yoluyla çağdaş insan ve çağdaş topluma ulaşmak amacını güden Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği, ülkenin "çağdaş uygarlık düzeyinin üzerine çıkması" ülküsü için bilgi, beceri ve deneyim birikimiyle, gönüllü çalışan bir sivil toplum örgütüdür. Türkiye genelinde 120 Şubesi bulunmaktadır. ÇYDD'nin kuruluşundan kısa bir süre sonra bir grup tıp fakültesi öğrencisiyle başlayan üniversite burslarımız kısa zamanda çoğalarak, "Bir Işık da Siz Yakın" adıyla büyük bir projeye dönüşmüştür. İlköğretim ve lise kız öğrenci bursları, 1997 yılında Siirt Pervari Kaymakamı'nın, Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği'nden kız öğrencilerin lise öğrenim görmeleri için destek istemesiyle başlamıştır. Derneğimizin Pervarili 17 öğrenciye burs vererek hayata geçirdiği kız öğrenci

bursları, çeşitli kuruluşların ve bireysel destekçilerin bağışlarıyla büyük bir proje haline gelmiştir. İlköğretim ve lise kız öğrenci burs projesi kapsamında kurumsal bağışçılar için "Kardelenler", "Baba Beni Okula Gönder" vb. adlar altında özel burs projeleri oluşturulmuş, bireysel bağışçıların destekleriyle yürütülen burs projesine de "Anadolu'da Bir Kızım Var, Öğretmen Olacak" adı verilmiştir. Ağustos 1993 yılın-

da kurulan İzmir Şubesi'nin 887 üyesi bulunmaktadır. 2021-2022 öğretim yılında İlk-Orta-Lise ve Üniversite olmak üzere toplam 1241 öğrenciye burs verilmektedir. Ayrıca toplumun tamamını kapsayan eğitime destek çalışmaları gerçekleştirilmekte, sosyo-ekonomik olarak dezavantajlı dört bölgede bulunan Şubemize bağlı dört Çağdaş Etkinlik Merkezi ve 14 Çocuk Kulübüyle faaliyetlerini sürdürmektedir.





Projelerimiz

Bursiyerlerin ve ihtiyaçlı çocukların eğitimsel, sosyal ve kişisel gelişimleri ile ilgilenerek bunların gelişmesi yönünde etkinlikler düzenlenmekte, olanaklar ölçüsünde uzmanlardan (gönüllü eğitimciler, rehberlik uzmanları, psikologlar) destek alınmakta ve çeşitli kurumlarla işbirliği yapılarak çok sayıda proje hazırlanmaktadır.

Üniversite Öğrencilerine Yönelik Projeler

- Çağdaş Gençlik Birimi,
- Mentorluk Projesi
- Denizyıldızı Projesi
- Geleceğin Çağdaş Öğretmenlerini Destekleme Projesi
- Geleceğin Çağdaş Hukukçuları
- Şiir Müzik Projesi
- Kariyer Planlama ve İstihdam Geliştirme Projesi
- Çağdaş Dil Merkezi
- Köyde Şenlik Var

Öğrencilerimize Bilgisayar Desteği;

Pandemi ile birlikte başlayan uzaktan eğitim sürecinde ekonomik olarak dezavantajlı olan öğrencilerin olumsuz etkilenmemeleri için bursiyerlere bilgisayar ve tablet başışı yapılmaktadır.

Çağdaş Etkinlik Merkezleri (ÇEM)

Eğitimde fırsat eşitliğini yaratmaya ve çağdaş eğitimle çağdaş birey ve topluma ulaşmaya yönelik çalışmaların yürütüldüğü merkezlerdir. ÇEM'ler aracılığıyla çocukların, gençlerin, ailelerin ve toplumun hızlı kentleşmenin ve göçün yarattığı sorunlarla baş edebilmesi ve kişilerin katılımcı, üretken ve kendine yeterli hale gelebilmesi amacıyla koru-

İlk Orta Öğretim Öğrencilerine Yönelik Projeler

- Kodlamaca Projesi
- Bilimin Çakıl Taşları Projesi
- Genç Denizyıldızı Projesi
- Liseden Üniversiteye Destek
- Kent Tarihi Gezisi

yucu-önleyici eğitici-geliştirici, rehberlik ve rehabilite edici işlevler topluca sunulmaktadır. Sosyo-ekonomik olarak dezavantajlı dört bölgede bulunan Şubemize bağlı dört Çağdaş Etkinlik Merkezi ve Ayrıca ÇYDD'nin ilk gençlik merkezi olan Prof. Dr. Mehmet Yalçın Çağdaş Gençlik Merkezi 2021 yılında Buca'da açılmış olup bursiyer ve ihtiyaçlı gençlerin kullanımına sunulmuştur.

Çocuk Birimi

ÇYDD ilkeleri doğrultusunda 7-14 yaş çocuklarının eğitimlerine, kişisel gelişimlerine destek olacak çalışmalar yapılarak; araştıran, sorgulayan, çevreye duyarlı, güzel sanatlara ilgi duyan, özgüveni yüksek, donanımlı bireyler olarak yetişmelerine katkı sağlamak amacıyla çocuk kulüplerine önem verilmektedir. 14 Çocuk Kulübüyle toplam 180 çocuğa "Kitaba Yolculuk, Eğlenceli Bilim, Eğlenceli İngilizce, resim, müzik, drama, el becerileri, karikatür, fotoğrafçılık, kukla, seramik, ebru" vb. çalışmalar yapılmaktadır.

ÇAĞDAŞ YAŞAMI DESTEKLEME DERNEĞİ İÇİN SİZ NE YAPABİLİRSİNİZ?



- ▷ Üniversiteli öğrencilerimiz için;
 - Mentörlük Projesi'nde; profesyonel meslek hayatında en az 5 yıl deneyimli meslek insanları mentör olarak destek verebilir,
 - Kariyer Planlama Projesi'nde; mesleki olanaklarınızla staj, tez, tam-yarı zamanlı istihdam olanağı yaratarak gönüllü destek verebilirsiniz,
- ▷ Lise öğrencilerimiz için; mesleğinizi tanımak isteyen öğrencilerimize Mesleki Gölge Olma imkanı sağlayarak gönüllü destek verebilirsiniz,
- ▷ ÇEM'lerde gönüllü olarak sağlık, iletişim, hukuk, spor, kültür, sanat, sosyal vb. çalışmalarda gönüllü olarak destek verebilirsiniz,
- ▷ İç eğitimlerde öğretmenlik desteği verebilirsiniz,
- ▷ Panel, söyleşi, kermes, şenlik gibi alanlarda sponsor (ayni/maddi) olarak destek verebilirsiniz,
- ▷ Burs, çelenk, ayni yardım (bilgisayar, laptop, kırtasiye...) vb. alanlarda bağışta bulunabilirsiniz.



Ekonomistler kurdaki artışı devletin ödemesini "örtülü faiz artışı" olarak yorumladı. TCMB'nin politika faizini düşürmesine rağmen bankaların kredi ve tüketici faizlerini yükseltmesinin yanı sıra Hazine'nin borçlanma faizlerindeki artışa da dikkat çekildi.

TÜRKİYE'NİN YENİ EKONOMİ MODELİ

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Türkiye'nin yeni ekonomi modelini açıkladı. Türkiye'nin artık kur-faiz ve enflasyon sarmalında yaşamayacağını vurgulayan Erdoğan, "Yüksek faiz vererek sıcak para çekme politikasını elimizin tersiyle itiyoruz. Düşük faizle yatırımı ve ihracatı destekleyeceğiz. Enflasyonun da düştüğünü inşallah hep birlikte göreceğiz. Türkiye'ye uzun vadeli yatırım yapanlar her zaman kazanmıştır, bundan sonra da



kazanacaktır" dedi. Erdoğan, istihdam konusunda yeni destek paketleri hazırladıklarını belirterek, "Biri ilave istihdama destek paketidir, diğeri de imalata dayalı ithal ikamesi destek paketidir. Küçük ve orta ölçekli işletmelerimize yönelik 50 çalışanın altında olan firmalarımıza her yeni istihdam için 100 bin liraya kadar, Kredi Garanti Fonu kefaletiyle faizsiz krediye erişim imkanı sağlıyoruz. Uzun vadeli kredi imkanı oluşturarak üretime ve ihracata öncelik veren yatırımları destekliyoruz" ifadelerini kullandı. Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın "milli ekonomiye dönüş" olarak isimlendirdiği yeni ekonomik modele göre, temel politikalar şöyle sıralandı:

- Net döviz girişine, küresel rekabete dayalı bir dış ticaret rejimi.
- Düşük faizle yatırımları öncelleyen, ihracatın ithalatı karşılama oranının çok üzerinde olduğu, cari fazla veren, küresel rekabette ve teknoloji ihracatında öncü yeni bir büyüme modeli.
- Toplam faktör verimliliğini esas

alan, nitelikli işgücü ile hakkaniyetli bir ücret politikasına önem veren, refah düzeyi giderek artan bir üretim ve teknoloji üssü olmaya öncelik vermek.

Yeni modelin reform alanları ise; sağlıklı işleyen, mali derinliği ve çeşitliliği esas alan bir finansal yapı, banka sisteminin sermaye ve aktif kalitesini yukarı çekmek, reel sektörü banka sistemi dışında da finanse edecek çağdaş finansal yapıları hızla oluşturmak, tarımda kendine yeterli, tarladan sofraya arz zincirini ve fiyatlamasını en sağlıklı şekilde sağlayarak gıda enflasyonunu gündemden kaldırmak başlıkları altında toplandı.

Kur spekülasyonuna karşı yeni finansal önlemler

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın 2021'de 23 Eylül'den itibaren yıl sonuna kadar yaptığı toplam 500 baz puan faiz indirimleriyle haftalık repo oranlarını yüzde 14'e düşürmesi karşısında döviz kurlarında yaşanan aşırı dalgalanmaya karşı 20 Aralık



Yeni mali politika araçları arasında, gerçek ve tüzel kişilere kur korumalı mevduat uygulamaları, vergi düzenlemeleri ve teşvikler bulunuyor.

günü yeni mali politika araçları ilan edildi. Bakanlar Kurulu Toplantısı sonrası millete seslenen Cumhurbaşkanı Erdoğan, Türk Lirası'nın yabancı para birimleri karşısındaki hızlı değer kaybının vatandaşlarda "kaygı" yarattığını belirterek, "dövizin muhtemel getirisine Türk Lirası varlıklarda kalarak ulaşılabilmesini sağlayacağını" ve "dolayısıyla bundan sonra hiçbir vatandaşın 'kur daha yüksek olacak' diye mevduatını Türk Lirası'ndan döviz geçirmesine ihtiyaç kalmayacağını" söyledi. Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın açıklamalarından sonra döviz kurlarında hızlı bir düşüş yaşandı. Geceden sabaha dolar 18 liradan 11 liraya, Euro 20 liradan 13 liraya kadar düştü.

Kur korumalı TL mevduat

Yeni düzenlemeye göre, yurt içi yerleşik gerçek kişilerce TL vadeli hesaplar üzerinde işleyecek faiz ile hesap açılış ve vade tarihlerindeki kur değişim oranı kıyaslanacak; yüksek olan oran üze-

rinden hesap nemalandırılacak ve bu mevduat ürününe stopaj uygulanmayacak. Kur farkı hesaplamaları için Merkez Bankası her gün 6 kez döviz alış kuru yayınlacak. Vade sonunda kur değişiminin faiz oranı üzerinde kalması halinde oluşabilecek fark müşteri hesabına TL olarak yansıtılacak. Gerçek kişilerce hesaplar 3, 6, 9 ve 12 ay vadeler ile açılacak, minimum faiz oranı TCMB Politika Faiz Oranı olarak uygulanacak, bankalar bunun 3 puan kadar üzerine çıkabilecek. Vadeden önce hesaptan para çekilmesi durumunda hesap vadesiz hesaba dönüşerek o günkü kura çevrilecek, faiz hakkı ortadan kalkacak. Bankalardaki döviz hesapları TL'ye çevrilerek açılan kur korumalı mevduatta politika faizi ile döviz kuru arasındaki fark Merkez Bankası, TL hesapların kur korumalı mevduata çevrilmesi halinde oluşacak fark ise Hazine tarafından karşılanacak. Bankacılık sistemindeki toplam mevduat içinde TL'nin

payının artırılarak finansal istikrarın desteklenmesi amacıyla yurt içinde yerleşik tüzel kişilikler de 6 ay ve 1 yıllık kur korumalı TL mevduat hesabı açabilecek. 31.12.2021 tarihinde kayıtlarda yer alan dövizlerin kur korumalı TL mevduata dönüştürülmesi halinde, bu dövizlerin yılsonu kur değerlemesi nedeniyle ortaya çıkacak olumlu kur farkları Kurumlar Vergisi'nden istisna edilecek. Kur korumalı TL mevduatına dönüştürülmesi nedeniyle şirketlere kurlardaki artış kaynaklı vade sonunda Hazine tarafından yapılacak olan hibe niteliğindeki ödemeler de istisna kapsamına alındı. Döviz kurundaki dalgalanma sebebiyle fiyat vermekte zorlanan ihracatçı firmalar için ise doğrudan Merkez Bankası aracılığıyla ileri vadeli kur rakamı verilecek, bu işlem sonunda ortaya çıkabilecek kur farkı ise TL olarak ihracatçı firmaya ödenecek. Bu arada döviz rezervlerinin takviye edilmesi amacıyla firmaların ihracat gelirlerinin yüzde 25'ini TL karşılığında Merkez Bankası'na satma zorunluluğu da getirildi.

Mali politikalar

Fon büyüklüğü 250 milyar liraya ulaşan Bireysel Emeklilik Sistemi'nin cazibesini artırmak için devlet katkısı oranı yüzde 5 daha artırılarak yüzde 30'a çıkarılıyor. Devlet iç borçlanma senetlerinde yüzde 10 olan stopaj oranı, bu ürüne talebi artırmak için yüzde sıfıra indiriliyor.İhracat ve sanayi şirketleri için kurumlar vergisinde 1 puanlık indirim yapıldı. KDV yeniden düzenlenecek. Şirketler tarafından yapılacak temettü ödemeleri üzerindeki stopajı yüzde 10'a indiriliyor.



Yatırım fon ve ortaklıklarının kazançları kurumlar vergisinden istisna olmasına karşılık diğer fon ve ortaklıklardan elde edilen kar paylarının iştirak kazançları istisna kapsamı dışındaydı. Bu farklılık da ortadan kaldırılıyor. Kamu İktisadi Teşebbüslerinden elde edilen ve bütçeye aktarılan gelir paylarına endeksli kamu borçlanma senetleri çıkartılarak yatırımcıların TL bazlı varlıklara yönelimleri teşvik edilecek. Yastık altındaki 280 milyar dolar değere sahip 5 bin ton altının finansal sisteme dahil edilerek ekonomiye kazandırılması için piyasa paydaşlarıyla birlikte yeni araçlar geliştirilecek.

Nebati: Artık heterodoks politikalar var

Hazine ve Maliye Bakanı Nureddin Nebati, ekonomi programını "muhteşem ekonomik manifesto" olarak tanımladı. Nebati: "Dün olduğundan çok daha kararlı bir şekilde yolumuza devam ediyoruz. Kimsenin şüphesi olmasın. Yatırım, üretim, istihdam ve ihracat odaklı Türkiye Ekonomi Modeli ile kazanan taraf Türkiye ekonomisi olacaktır" dedi. Nebati, üretim, ihracatı öncelleyen, cari işlemler fazlası vermeye

yönelik Türkiye Ekonomi Modelini uygulayacaklarını belirterek, ortodoks ekonomi politikasının temel araçlarını kullanmak zorunda olmadıklarını, farklı politikalarla ekonomiye yöneteceklerini söyledi. Sırada enflasyonla mücadele var. Türkiye Ekonomi Modelinin, kalıcı olarak istikrarlı, yüksek katma değerli üretimi önceleyen, ihracatın artırılması ve cari açığın düşürülmesini öncelikli olarak ele aldığını belirten Nureddin Nebati, gelinen aşamada, istikrara yönelik adımların önde olduğunu vurguladı. Türkiye'nin kararlılıkla enflasyonla mücadele edeceğini söyleyen Nebati, "Artık önümüzde enflasyonla mücadele var. Enflasyonla mücadeleyi açık yüreklilikle yapmak lazım. Dünyadaki enflasyon bir gerçek. Sadece Türkiye'de enflasyon varmış gibi davranıp ona göre planlama yapmak mümkün değil. Açık şekilde enerji fiyatlarıyla, emtia, taşıma fiyatlarıyla mücadele edeceğiz. Kur baskısı ve ataklardan kaynaklı yüksek fiyatlarla mücadele edeceğiz. Hesap kitabımızı daha anlaşılır seviyeye getirip bunun üzerine yürüyeceğiz. Türkiye'de bütçe disiplininin asla taviz vermeden, enflasyonla mücadelemizi en sert ve kararlı şekilde devam ettireceğiz. Bunu yaparken firmaların desteklerle önünü açacağız, enflasyonla ilgili atılacak adımların en ayrıntılı şekilde uygulanmasını kararlılıkla yerine getireceğiz" diye konuştu.

Ekonomistlerden eleştiri geldi

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın 2021 Eylül ayından itibaren yıl sonuna kadar yaptığı toplam 500 baz puanlık faiz düşüşüyle yaşanan türbülansın ya-

rattığı etkinin önce "kurların yükseltilerek ihracatın artırılması, böylelikle döviz girişinin artırılarak cari fazla verilmesiyle birlikte enflasyonun da düşürüleceği" söylemiyle savunulması, ancak hemen ardından bu defa döviz kurlarındaki anormal yükselişi ortadan kaldırmak üzere getirilen kur korumalı mevduat düzenlemelerine ekonomistlerden eleştiri geldi. Kurdaki artışı devletin ödemesi "örtülü faiz artışı" olarak yorumlanırken, TCMB'nin politika faizini düşürmesinden sonra bankaların ticari kredi faizlerini yüzde 30'un, tüketici kredi faizlerini yüzde 24'ün, mevduat faizlerini de yüzde 19'un üzerine yükseltmesinin yanı sıra Hazine'nin borçlanma faizlerinin yüzde 25'lere ulaşmasına da dikkat çekildi. Döviz talebin önünün kesilmesinin hedeflendiğini kaydeden analistler, bu adımın kurdaki köpüğün bir kısmını alacağını vurguladı. Ancak bu yükün bütçeye kalmasının bazı faturalarının olacağını belirten analistler, parasal genişleme ihtiyacı doğacağına, bunun da enflasyonist bir baskı getireceğine işaret ettiler. Uzmanlar, bu adımlarla daha fazla dolarizasyon ve enflasyonist risklerle karşı karşıya kalınacağı uyarısını yaparken, alınan kararların etkisinin kısa



vadeli olacağını ve dövize aşırı talebin geçici olarak önünü keşebileceğini kaydetti.

Faizi düşürdükçe faiz yükseliyor

Ekonomist Mahfi Eğilmez, birbiri ardına yazdığı yazılarla hem yönetim kademesini hem de piyasaları faizlerin belli bir noktaya indirilmesi için politikaların riskleri düşürmek üzerine kurgulanması gerektiği uyarılarını yaptı. Sermaye hareketlerinin serbestliği, sabit döviz kuru ve bağımsız bir para politikası uygulamasının aynı anda var olamayacağını anlatan Mahfi Eğilmez, 3 Ocak 2022'deki yazısında faiz indirimlerinden sonra kurlardaki yükseliş nedeniyle Türkiye'nin borç yükünün 2020 sonundan 2021 sonuna kadar olan süreçte yabancı para cinsinden 3,4 milyar dolar arttığı halde TL karşılığının 2 trilyon 683 milyar TL arttığına dikkat çekerken, şu görüşleri dile getirdi: "2021 yılsonu için USD/TL kur tahmini 9,16 idi. Eğer tahminlere uygun sonuçlansaydı dış borç yükünün TL karşılığı (453,5 x 9,16 =) 4.154 milyar TL ve 2020 sonuna göre fark (4.154 - 3.349 =) 805 milyar TL olacaktı. Bütün bu hesaplamalar gösteriyor ki (2.683 - 805 =) 1.878 milyar (1 trilyon 878 milyar) liralık (TL cinsinden) borç yükü artışı faiz indiriminin



ülke ekonomisine maliyetidir. Bu borç yükü artışı kamu kesimini yeni vergiler almaya, yeni borçlanmalar yapmaya, Merkez Bankası'nı zorunlu karşılık oranlarını artırmaya ve yeni swap anlaşmaları yapmaya, özel kesimi ise varlıklarını satmaya zorluyor. Bizim olayımızda sorun enflasyondur ve gerçek enflasyon bizim açıkladığımızdan yüksektir. Enflasyona yol açan nedenler ülkenin risklerindeki artıştır (CDS priminin yüksekliği.) Sorunun çözümü bu risklerin ortadan kaldırılmasındadır. 2021 yılının son dört ayında riskleri düşürecek yerde TCMB'nin faizini düşürdük. Enflasyonda düşüş olmadan faizi düşürmekle riskleri daha da artırdık (CDS primi) ve önce kurun sonra enflasyonun sonra da işin tuhafı tahvil ve kredi faizlerinin yükselmesine neden olduk. Üstelik faiz indirimi hamlesini haklı göstermek için milyarlarca dolarlık rezerv harcadık. TCMB faizi indirmeseydi USD/TL kuru 2021 yılını muhtemelen 9 dolayında tamamlayacak, enflasyon yüzde 16-18 düzeyinde olacak, kredi faizleri daha düşük kalacak, kur korumalı mevduat ve enflasyona endekli borçlanmaya gitmek gibi tuhaf uygulamalara gerek kalmayacak ve TCMB'nin rezervleri de yerli yerinde duruyor olacaktı. Yaşamın kanıtladığı tezleri tersine çevirmek için gerçekleri değiştirmeye çalışmanın maliyeti her zaman yüksek olmuştur."

Boratav: Böyle devam edilemez

İktisatçı Prof. Dr. Korkut Boratav, uygulanan düşük faiz politikasının yeni bir ekonomik modelden çok kısa süreli bir nefes alma dönemi olduğunu ileri sürdü. Türkiye'de temel bir model değişikliği-



ne gidilmesi gerektiğini savunan Boratav, büyümeyi yukarı çekmek için yapılacak her hamlenin "döviz gerilimleri" yaratacağını, yeni ekonomi yönetiminin politikalarının ise büyümeyi düşüreceğini ve ekonomide durgunluk tehlikesini artıracığını açıkladı. Boratav, "Normal iktisat mantığında düşünürsek, mevcut sürecin devam etmesi mümkün değil. Faiz indirilmeye devam ederse süreç tamamen kontrolden çıkar ve hiperenflasyon olur. Şu andaki kadronun uygulamaya başladığı neoliberal makroekonomi politika çerçevesi tümüyle değişmedikçe Türkiye ekonomisi, kronik bir toplumsal bunalım ortamı içinde kalmaya devam edecektir" dedi.

Okur: Orta ve uzun vadede kimse kazanamaz

Ekonomist Meliha Okur, döviz garantili mevduat hesabı hakkında şu yorumu yaptı: "Amerika'nın faizleri arttırma sinyalleri gelmeye başladığı an işin rengini görürüz. Başarılı olmasını ülkem adına isterim ancak kısa vadede kim kazanır? Belki mevduat sahibi, belki bankalar, belki siyasetçi kazanır. Orta ve uzun vadede bana sorarsanız hiç kimse kazanamaz."

“Tüm Türkiye bilir ki ben tam manası ile bir “Atatürk Fanatığı” ve bir “Atatürkçülük” doktrineriyim. Bu konuda hiç kimse ile tartışmaya da değerlendirmeye de girmem.”



Atatürk sevgisiyle yoğrulmuş ve O'na adanmış bir hayat... HANRİ BENAZUS

Atatürk devrimlerinin ölümsüzlüğünü muhteşem fotoğraflar ve söylemleri ile hem Türkiye'ye hem dünyaya tanıtan Hanri Benazus tam bir Atatürk sevdalısı. Tüm servetini Atatürk'ü anlatmak için harcayan Benazus'un Atatürk sevgisi 85 yıl önce başladı. 1937'de özel bir tren ile Ortaklar'a gelen Atatürk'ü karşılayanlardan biri de 7 yaşındaki Hanri'ydi. Atatürk, babasının elinden kurtulup kendi eline yapışan bu afacanı kompartımanında ağırladı, sohbet etti, hatta leblebilerini yiyip bitirmesini izledi. Küçük bir yüreğin Atatürk'ü tanımaktan doğan sevinci olağanüstü bir onurla tutkuya dönüştü. Yaşayan tarih Hanri Benazus “Atatürk'ü sevmek ben de bir tutku. Atatürkçülüğüm ise yaşam tarzım ve varoluş felsefem oldu” diyor.

Atatürk fotoğraflarını arşivlemeye nasıl başladınız? Şu anda elinizde kaç Atatürk fotoğrafı var?

Arşivlemem 17 yaşında ilk defa rastladığım bir Atatürk fotoğrafı görüp onu satın almamla başladı. Sonradan bu bir tutkuya



dönüştü. Sahip olduğum aşağı yukarı 4 bin 800 adetten oluşan özel Atatürk Fotoğrafları koleksiyonum sebebiyle birçok “Atatürk Fotoğrafları Sergileri” açmakta ve Atatürk'ün daha iyi tanıtılmasına yardımcı oluyordum. Halen yılda 25/30 Atatürk Fotoğrafları sergileri açmaktayım. Atatürk'ü en güzel anlatım şeklinin fotoğraflar olduğuna inanıyorum. Ayrıca üniversitelerde, okullarda, derneklerde Atatürk ve Atatürkçülük konferansları da veriyordum.

Peki, bu çalışmalarınız sırasında karşılaştığınız güçlükler oldu mu?

Gün geldi iki fotoğraf ve negatiflerini almak için gününbirlik Amerika'ya gittiğim olmuştur. O fotoğraflar 1921 yılında Atatürk



ile röportaj yapan bir Amerikalı gazetecinin çektiği fotoğraflardı.

Atatürk, yurt ve millet sevginizi nasıl anlatırsınız?

Tüm Türkiye bilir ki ben tam manası ile bir "Atatürk Faniği" ve bir "Atatürkçülük" doktrineriyim. Bu konuda hiç kimse ile tartışmaya da değerlendirmeye de girmem. Yaşım 92, bu yaşa kadar hayatımın hiçbir devresinde hiçbir kimse beni bu anlayışından çeviremedi. Zaten hiçbir kimse değiştirme girişiminde dahi bulunamadı. Yaşamında sevgiyi, hoşgörüyü kendime bir hayat felsefesi yapan, anlayışı, uyumu, paylaşımı ön planda tutan ben, konu "Atatürk ve Atatürkçülük" olunca, dünyanın en anlaşmaz, en hoşgörüsüz ve katı insanı kesilirim. Doğaldır ki birçok insan

izleme sebebiyle gelişle başlar. Karşılama çıkaran İstasyon Müdürü, Muhtar, İmam ve İncir Kooperatifi katibi olan babamın eline nasıl yapıştığım, nasıl onunla Atatürk'ü karşılamaya çıktığımız ve ardından da nasıl babamın elinden kaçıp Atatürk'ün yanına gittiğimin anısı bende "Atatürk tutkusunun" ilk kıvılcımını çakmıştır. Hele hele ardından Atatürk'ün beni elimden tutup trenine bindirmesi ve benim ona getirilen rakısının yanındaki leblebilerini yemem, zannedersem memleketimizde şu anda yaşayan 83 milyon insan arasında beni ayrıcalıklı kılmaktadır. Atatürk'ün çocuk sevgisi inanılmaz boyutlardaydı. Her zaman çocukları yarının Türkiye'sini temel taşları olarak görürdü. Zaten beni yanına alması ve be-

Benim tüm gençlere önerim birer Atatürk olmalarıdır. Bugünün Atatürk'ü olmak demek, "Daha Çağdaş bir Türkiye", "Daha saygı duyulan bir Türkiye", "Daha Güçlü bir Türkiye" yaratma çabasında olmaktır.

bu duygularımın kaynağını merak eder. Evet, bu konuda iki miladım vardır. Birincisi 9 Ekim 1937 tarihinde Aydın'ın Ortaklar Kazası (O zamanlar küçük bir köydü) Atatürk'ün Ege Manevralarını

nimle büyük bir insanmışım gibi uzun uzun konuşması bunun en büyük delili idi. İkinci miladım ise artık kendimi bilmeye ve tanımağa başladıkten sonra Atatürk'ün "Ne Mutlu Türküm Diyene" sözünün bana bir yandan verdiği yükümlülük, bir yandan da beni ve benim gibilerine "Azınlıktan-Vatandaşlığa" geçiş hakkını veriş ve kendimi tam ve eksiksiz bir Türk olarak benimsememi sağlamasıdır. Evet, koyu bir Atatürkçüyüm. Çünkü ben "Bir Türküm" demekle, O'nun direktifi ile bu güzel vatanda bir "onurlu yurttaş" kademesine eriştim.

Belçika'da yaşayan Türk Kültürünü ve Tarihini Yaşatma Derneği Başkanı Daniel Dumoulin'nin "Atatürk'ten Düşünceler" kitabından aldığım bir sözünü dile getirmek istiyorum. Şöyle diyor: "Unutma Türkiye; Atatürk'ü Allah'a borçlusun. Geriye halan her şeyi de Atatürk'e..." Ve ben diyorum ki; İşte "Niçin Atatürk"e verilecek en güzel cevap...

Daha önceki röportajlarınızdan birinde babanızın Atatürk hayranı olduğunu paylaşmışsınız. Babanız size Atatürk'ü nasıl anlatırdı?

Bizim dönemimizde okulda,



evde, sokakta, kahvehanede bahse konu olan hep Atatürk'ü. Ben de bu ortamda yaşayan bir çocuk olarak bu duygularla büyüdüm. Babam zaten Yunan işgali sırasında Basmane Garı'nda görevli iken Yunanlıların yaptığı her türlü silah ve asker sevkiyatını günü gününe akşamları gittiği kahvehanede Kuvayı Milliyecilere aktarmakta olan bir kişi idi. O da tam bir Atatürk fanatığı idi. Doğaldır ki ben de ondan çok etkilendim.

Kaç yıldır yazıyorsunuz?

Kendimi bildiğimden beri, kendimce bir takım karalamalar yapardım. Ancak bunları bir düzene koymam ve başlarda amatörce de olsa bir yayın noktasına getirmem 1980 yıllarının başlarını bulmuştur. Şu ana kadar 45 kadar yayınlanmış kitabım vardır. Kitaplarımda işlediğim ana tema çoğunlukla; insandır. Bu arada yakın tarihimiz ve özellikle Atatürk, Atatürkçülük ve Ulusal Kurtuluş Savaşımız en büyük araştırma konularımın arasında yer almaktadır. Bana bu kadar çok Atatürk kitabı yazdıran sev-

ginin kaynağı, benim daha 7-8 yaşında iken Atatürk ile tanışma, O'nunla sohbet etme şansına erişmiş olmamdır. "Kanlı Destan Çanakkale" adlı 700/800 bizim ve karşı taraf fotoğrafları ve anıları ile süslü bir albümüm bulunmakta. Bu albümün aynı zamanda İngilizce olarak da basılacağı ve özellikle Anzak Günleri'nde yurdumuza gelen Anzaklara hitap edecek bir versiyonunun da bulunduğunu belirtmek isterim. Ayrıca üzerinde 7 yıl gibi bir süre üzerinde çalıştığım, binlerce belge, yazı, kitap ve tutanağı incelenmesiyle hazırladığım her bir cildi 500'er sayfadan oluşan 5 ciltlik "Türkiye Gerçekleri - Bir Devlin Uyanışı, Bir Millet'in Kurtuluşu, Bir Devletin Kuruluşu" adlı ve 1919-1929 yılları arasında Türkiye'nin su yüzüne çıkmamış gerçeklerini ortaya koyan kitaplarım da basıma verilmiş bulunmaktadır. Tahminimce bu eserler, özellikle gençliğe gerekli mesajları iletcek ve gençler üzerinde huzurla yaşadığımız bu memleketimizin hangi badirelerden geçtiğini ve bu memleketin kurtuluşu için ne kanlı/canlı bedeller öden-

diğini belgelere dayalı olarak görecekler, üzerinde yaşadıkları bu memleketin değerlerine daha güçlü bir şekilde sarılacaklardır.

Atatürk'ün çocuklara, gençlere ve geleceğe olan tutumunu bizzat görmüş biri olarak öğütleriniz nelerdir?

Benim tüm gençlere önerim birer Atatürk olmalarıdır. Unutulmasın ki O da lise çağlarında iken Mustafa/Mustafa Kemal adlı bir öğrenci idi. O günlerin ve ardındaki zaman süreci O'nu bizlere bir Atatürk olarak kazandırdı. Peki bugünkü şartlarda gençler neden birer Atatürk olmasın? Artık Atatürk olmak demek o günlerin zorlu şartları içinde savaş meydanlarında ve zorlu devrimler yapma döneminde olmak değildir. Bugünün Atatürk'ü olmak demek, "Daha Çağdaş bir Türkiye", "Daha Huzurlu bir Türkiye", "Daha Mutlu bir Türkiye", "Daha saygı duyulan bir Türkiye", "Daha Güçlü bir Türkiye" yaratma çabasında olmaktır. Bu arada Atatürk'ün ilke ve devrimlerini çağa uygun bir şekilde yorumlamak ve yaşama geçirmek demektir.





Cumhuriyetin 100. Yılına yeni fabrika ile girecek

Bağyurdu Organize Sanayi Bölgesi'nde (BAYOSB) kurulan yeni fabrikalarının Türkiye Cumhuriyeti'nin 100. yılında 2023 yılında üretime başlayacağını dile getiren TEKPAN Yönetim Kurulu Başkanı Davut Yanık, yeni fabrikaları ile ilk etapta 250 kişiye daha istihdam sağlayacaklarını ve ülkelerine daha çok döviz kazandıracaklarını söyledi.



İlkokulun ardından başladığı mesleğinde, ilk günden itibaren hep kendi işini kurmayı düşündü. Pek çok insanın reddedemeyeceği iş tekliflerini henüz çok genç yaşındayken "Ben kendi işimi yapacağım" diyerek reddeden, dişiyle, tırnağıyla kazıyarak zirveye gelen bir isim Davut Yanık. Çatısı akan bir dükkanda başladığı yolculuğunda, şimdi alanında Türkiye'nin önde gelen şirketlerinden Tekpan Endüstriyel Pano ve Kabin firmasının kurucusu olan Yanık, müşterilerin takdiriyle "Türkiye'de bir numara" olmayı hedefliyor.

İşte Davut Yanık'ın çocukluğundan başlayan başarı hikayesi...

Davut bey, söyleşimize öncelikle sizi tanıyarak başlayalım. Kendinizi ve firmanızın kuruluş öyküsünü anlatır mısınız?

Babamın elektrik işleri yapan arkadaşı Orhan Esmen'in Makine Elektrik adlı dükkanına çırak olarak girdiğimde 12 yaşındaydım. 1974 yılında çıkarılan kanunla kurulan Mektupla Öğretim Merkezine bağlı olarak Mesleki ve Teknik Öğretim Mektupla Öğretim Okulu'na kaydoldum, ça-



İşırken uzaktan eğitimle sanat okulunu da bitirdim. 1977 yılında ortağımla birlikte Buca'da 50-60 metrekarelik bir dükkan tuttuk. Yavaş yavaş işler açılmaya başlayınca 1. Sanayi Sitesi'ne de yakın olmak amacıyla 1978 yılında Çamdibi'nde bu defa 154 metrekarelik bir dükkana taşındık. Ancak o dönemde ortağımla yollarımız ayrıldı. Üstelik babamı da kaybetmişim. 10 yaş küçük kardeşim Ahmet'i de yanıma aldım, birlikte çalışmaya başladık. Bir süre sonra Pınarbaşı'nda 2 bin 500 metrekarelik bir yer alıp oraya taşındık. Tek sermayemiz çalışmaktı. Hiçbir zaman geldiğimiz noktayla yetinmedik. 20 yıl kadar önce Kemalpaşa OSB'de inşa ettiğimiz 15 bin metrekarelik fabrikada oğullarım İşletme mezunu Yakup Yanık, Elektrik Mühendisi Aykut Yanık, kardeşim Ahmet Yanık ile onun da çocuklarının aramıza katılmasıyla Tekpan Endüstriyel Pano ve Kabin firması olarak üretim

Pandemi dönemi, İzmir'de yaşanan deprem, öğrencilerin yurt sorunu gibi konularda İZSiAD Türkiye'ye örnek bir sosyal dayanışma örneği gösterdi. Biz de üye iş insanları olarak bu güzel dayanışma çabalarına katkı sağlamaktan büyük gurur duyduk.

ve ihracatımızı sürdürüyoruz.

Bağyurdu OSB'de inşaatı süren yeni fabrikanız hangi aşamada, üretim ne zaman başlayacak? Kemalpaşa OSB'deki tesislerimiz üç ayrı fabrikadan oluşuyor. Ancak şu andaki üretim kapasitemiz yeterli gelmediğinden önümüzdeki süreçte aldığımız siparişleri karşılayabilmek için büyüme ihtiyacı hissettik. Bağyurdu OSB'de 150 milyon liralık yatırımla 34 bin

metrekare kapalı alana sahip yeni bir fabrika kuruyoruz. Dördüncü fabrikamız olacak. Bu yılın sonunda veya 2023'ün ilk çeyreğinde yerleşimimizi tamamlayıp üretime başlamayı hedefliyoruz. Üretim kapasitemizin önemli bir kısmını yeni fabrikamıza taşıyacağız ancak Kemalpaşa OSB'deki fabrikalarımızda da çalışmaya devam edeceğiz. Halen 250 kişilik istihdamımız ilk etapta 500 kişiye çıkacak. Aldığımız siparişlere paralel olarak kapasitemiz



arttıkça istihdamımız da toplam 1000 kişiye kadar çıkabilecek. Çevreci bir tesis kuruyoruz. Enerjimizi güneş panellerimizle karşılayacağız. Su ve enerji tasarrufunu esas alan küresel iklim krizinin çözümüne de katkı sağlayacak sistemleri kurduk.

İhracat hedefiniz nedir?

Şu anda üretimimizin yüzde 50'sinden fazlasını dünyanın 80 ülkesine ihraç ediyoruz. Yeni fabrikamızın devreye girmesiyle birlikte ihracat oranımızın yüzde 80'i geçeceğini tahmin ediyorum. Zaten bu inşaat sürecinde önemli bir sıkıntıyla karşılaşmamamızın bir nedeni de ihracat yapıyor olmamız. Bütün sanayicilerin hedefi üretim ve ihracat. İhracat yapmazsan kalkınma olmaz.

Ekonomideki gelişmeleri nasıl değerlendiriyorsunuz?

Medyada döviz kurlarının yükselmesinden dolayı ihracat yapanların avantajlı olduğuna ilişkin haberler yayınlanıyor. Aslında biz de kurların yükselmesinden muzdaribiz. Çünkü bizim de dövizle temin ettiğimiz üretim girdilerimiz var. Dolayısıyla bunların da fiyatı artıyor. Yan sanayimiz fiyat artırıyor, maliyet konusunda sağlıklı değerlendirmeler yapamıyoruz. Yabancı müşteri daha hassas. Çünkü ihracat bağlantılarında daha büyük rakamlar, 6 aylık veya 1 yıllık periyotta geçerli fiyatlar söz konusu oluyor. Maliyetler artarken kar oranları düştü. İhracatçı için döviz kurlarının fazla düşük olması da iyi değil. Dövizin reel değerinde olmasını, yatırımların öngörülebilir ve herkesin hesabını iyi yapabilmesi gerektiğini düşünüyoruz. Hepimizin ortak sorunu bu.

İZSİAD ile ilgili değerlendirmeleriniz nasıl?

İZSİAD'a üyeliğim 15 yılı buldu. Bugüne kadar geçen zamanda yönetim kurulunda çalıştım. Arkadaşlarla çok uyumlu bir ortamımız, iş dünyasına ve kentimize yararlı hizmetlerimiz oldu. İZSİAD, çalışmalarıyla İzmir kamuoyunda çok olumlu algılanan bir kurum. İzmir'i de çok iyi temsil ediyor. İZSİAD çatısı altındaki bütün arkadaşlarımızın birbirleriyle dayanışma içinde olması, yardımlaşması ülkemize örnektir. Ayrıca iyi projeler de üretiliyor. Nitekim geçtiğimiz günlerde bazı üyelerimiz kentsel dönüşüm çalışmaları için ortak kooperatif kurdu. Kendilerine başarılar diliyorum. Ben İZSİAD'lı olmaktan mutluyum. Bütün üye arkadaşlarımız özveriyle çalışıyor, Hasan Küçük Kurt başkanımız çok aktif görev yapıyor. Pandemi dönemi, İzmir'de yaşanan deprem, öğrencilerin yurt sorunu gibi konularda İZSİAD Türkiye'ye örnek bir sosyal dayanışma örneği gösterdi. Biz de üye iş insanları olarak bu güzel dayanışma çabalarına katkı sağlamaktan büyük gurur duyduk. İZSİAD'ın bundan sonraki dönemde de başarılı çalışmalara imza atacaklarından şüphem yok. Hepsine kolaylıklar ve başarılar diliyorum.



tekpan®

ENDÜSTRİYEL PANO & KABİN

Sezgin Erkök Profesyonellikten patronluğa geçti



Bildiğim bir sektörde kendi işimin patronu olarak yola devam etmenin avantajını değerlendiriyorum. Tüketici bilinçlendi. Kurumsal olan, ürününün arkasında duran ve muhatap bulabileceği firmaları tercih ediyor.

edindiği tecrübeleri şimdi kendi işinde değerlendiren Ergök, bilinçli tüketicinin kurumsal ve ürününün arkasında olan firmaları tercih ettiğini anlatıyor. Sezgin Ergök, Türkiye ekonomisinin öngörülebilir bir yapıya kavuşmasının şart olduğuna dikkat çekerken, eğitilmiş ve sosyal insan kaynağıyla öne çıkan İzmir'in sanayi ve kentsel anlamda yatırım alması gerektiğini savunuyor.

Kendi işini kurduktan sonra İZSİAD ailesine katılan Ergök ile keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.

Sayın Erkök, söyleşimize sizi tanıyarak başlayabilir miyiz?

Konya'nın Beyşehir ilçesinde 1975 dünyaya geldim. Ben doğduktan sonra ailemle birlikte İzmir'e taşındık. Eğitim hayatım İzmir'de geçti. Evliyim, 18 yaşında bir

oğlum var. Turizm Otelcilik Yüksek Okulu mezunuyum. Turizm sektöründe 2 yıl çalıştıktan sonra Türkiye'nin kurumsal mobilya markalarında 25 yıl boyunca yöneticilik yaptım. Profesyonel yöneticiliğe nokta koyup 1 yıl önce yine mobilya sektöründe kendi işimi kurarak çalışma hayatıma devam ediyorum. Şu anda bayiliğini aldığım marka üretiminin yüzde 70'ini ihraç ediyor. Aliağa Helvacıköy'deki çiftliğimizde sağlık ve güzellik merkezi olarak hizmet verecek bir kompleks inşa ediyoruz.

Yeni yatırımınız nasıl gidiyor?

Hayvancılık üzerine olan faaliyetimizi sonlandırdıktan sonra 30 dönümlük arazimizin sunduğu imkanları değerlendirmek amacıyla yola çıkışımız aslında butik otel üzerineydi. Ancak değişen trendler ve konsept, bize kür merkezi kurmanın daha doğru bir yatırım olacağını gösterdi.

Konya'dan İzmir'e yerleşen bir ailenin çocuğu olarak eğitim hayatını bu kentte yaşayan, sonrasında iş hayatına atılan Sezgin Ergök, bugün Türkiye'nin büyük kurumsal mobilya firmalarındaki çeyrek yüzyıllık profesyonel iş deneyiminin ardından yine aynı sektörde kendi işinin patronu oldu. Çalışma hayatı boyunca

Döviz kurlarında yaşadığımız sert dalgalanma inşallah bir daha olmaz. Kur yükselince artan fiyatların kur düştüğünde geriye çekilmesi için piyasada dengelenme gerekiyor.



Büyük ölçüde tamamlanan yatırımımızı 2022 yılında hizmete açmış olacağız.

25 yıl profesyonel çalışma hayatından sonra kendi işinizi açmak nasıl bir duygu? Buna nasıl karar verdiniz?

Bir günde alınmış bir karar değil elbette. Hem avantajları hem de dezavantajları var. Avantajı; bildiğiniz bir sektörde kendi işinizle yola devam etmenin rahatlığı. Bir iş yerine bağlı olarak çalışmada olduğu gibi yıllık bütçe, aylık rapor hazırlama gibi bürokratik işlemler, kilometre sınırı yok. Profesyonel yönetici olarak çalışırken uçakla yaptığım iş seyahatleri haricinde her ay ortalama 5 bin kilometre yok katederdim. Türkiye'yi dolaşıyordum. İş seyahatleri dolayısıyla başka ülkeleri de görme imkanı da oldu. 22 yaşımdan beri bu sektörde aynı tempo... Bir anlamda bu çalışma şeklinin beni yorduğunu hissettim galiba. Pazartesi günleri yola çıkar, Cuma akşamı dönerdim. Cumartesi günü de mutlaka dışarıdan bir misafirimiz olurdu. Sadece Pazar günleri dinlenmek ki o da ne kadar olabiliyorsa? Pazartesi günü tekrar yola çık.

Birkaç yıl öncesine kadar çocuğumun nasıl büyüdüğünü bilmiyorum doğrusu. "Artık kendi yerimizi açma zamanı geldi" dedim. 2021 yılı başından beri kendi işimin patronuyum. Kendi işimizin patronuyken de "ben patronum" diyerek boş oturmuyoruz tabii ki. Sosyal medya başta olmak üzere her mecraayı kullanarak firmamızı ve ürünlerimizi tanıtıyoruz, yurt dışına yönelik satış bağlantıları kuruyoruz, aylık planlarımızda kampanyalar oluşturuyoruz. Mutfağından geldiğimiz işin nasıl devam edeceğini tahmin edebildiğimiz için şu anki konumdan memnunuz.

Faaliyette bulunduğunuz iş kolunda piyasayı nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türkiye'de mobilya sektöründe 65 bin civarında merdivenaltı olarak nitelendirilen üretici var. Fakat cironun yüzde 30'unu Türkiye Mobilya Sanayicileri

Derneği (MOSDER) üyesi kurumsal firmalar oluşturuyor. Zaten piyasayı domine eden de bu kurumsal firmalar. Müşteri memnuniyeti, ürünün arkasında durmak çok önemlidir. Merdivenaltı firmadan bir ürün alırsınız, 3 ay sonra isim değiştirir dolayısıyla sizin alışveriş yaptığınız firma ortadan kalkmıştır. Zaten tüketici de bilinçlendi. Muhatap bulabileceği kurumsal firmadan alışveriş tercihinde bulunuyor. Doğru bir tercih. Daha önceki çalışma hayatımdan bu yönde edindiğim tecrübeleri şimdi kendi işyerimizde uyguluyoruz. Bunu yaptıktan sonra başarılı olmamak için bir neden kalmıyor.

Tüketim alışkanlıkları değişti mi?

Elbette. Son 5 yıl öncesine göre tüketici tarafında da bilinçlenme ve büyük değişimler var. Artık mağazaya ürünün markası, modeli ve özellikleriyle birlikte, yani

ne alacaklarını bilerek geliyorlar. Fiyatlar hakkında da bilgi sahibiler. Satılma, ürün değişimi konusunda haklarını biliyorlar ve savunabiliyorlar. Kurumsal bir firmadan alışveriş yapma farkındalıkları yüksek. Eskiden olduğu gibi "satılan mal geri alınmaz" diye bir kural yok.

Türkiye ekonomisini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Döviz kurları ve zamlarla gelen sıkıntıları hep beraber yaşıyoruz. Aralık ayında yarı yarıya ciro düşüklüğü gördük. Tüketici şu anda da ihtiyaçlarını realize etme, alıp almama konusunda kararsız. Fiyatlar sürekli değişiyor. Döviz kurları düştü ama nihai tüketiciye indirim olarak yansımada maalesef. Çünkü enerji, hammadde, akaryakıttan dolayı nakliye gibi girdiler başta olmak üzere üretim maliyeti arttı. Fiyatların geri çekilmesi için bir denge ortamının sağlanması gerekiyor. Ama bu yeni duruma da alışacağız. İnşallah bu ortam bir daha tekrarlanmaz. Yoksa içinden çıkılmaz durumlara sürüklenebiliriz. Bir fırtına gelip geçti, toparlanmaya çalışıyoruz. Mobilya sektöründe zaten yılın ilk çeyreği durgun geçer, bunun öngörüsüyle hareket ediyorduk ama son 2 ayda yaşadığımız dalgalanma ekstra olarak olumsuz bir etki yaptı herkeste.

Öngörülebilir bir ekonomik ortam için neler yapılmalı? Sektörel pencereden bakarak önerileriniz neler?

Döviz kurlarındaki dalgalanma bizim fiyatlarımıza çok fazla yansımada. Artışta yansdıysa düşüşte de yansması lazım. Hükümetin mobilyada KDV'yi yüzde

8'e indirimi devam ediyor. Buna benzer vergi indirimleri, teşvik ve desteklerle birlikte sektörümüz ayakta durmayı sürdürür. Şu anda kayyum atanarak devletin kontrolüne geçen çok büyük grupların sırtlarını devlete dayayarak düşük fiyatlarla yaptığı satışlar, sektörde maliyet-fiyat dengesini olumsuz etkileyerek diğer firmaların üzerinde de bir baskı yaratıyor. Merdivenaltı zaten başlı başına bir sorun. Mobilya sektörünün yoğunlaştığı İnegöl'e tanınan avantajların etkilerini de göz ardı etmemek gerekir.

İzmir ekonomisini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Ben Türkiye'yi dolaştım. İzmir'de yaşadığım için söylüyor değilim ama en çok sevdiğim şehirlerden biri İzmir. Ama diğer illeri görünce İzmir'e sanayi anlamında çok fazla yatırım olmamış gibi geliyor. Kentsel dönüşüm ayrı bir sıkıntı. "Ege'nin İncisi" diyoruz ama Adnan Menderes Havalimanı'ndan kent merkezine gelirken olan görüntü, Bayraklı'nın üst kısımları, diğer ilçelerde gecekondulari yapılaşmayı hak etmiyor İzmir. Bu açıdan bakınca yatırım isteyen bir kent. Mesela, Kayseri ve Konya gibi illere akşam sa-

atlerinde vardığınızda Londra'ya gitmiş gibi oluyorsunuz. Ancak sosyal yaşam, iklim açısından İzmir Türkiye'de bir numara. Kentte istediğiniz noktaya en fazla 1 saat içinde ulaşabiliyorsunuz.

İZSİAD ile nasıl tanıştınız?

İZSİAD, profesyonel çalışma hayatımda duyduğum, bildiğim bir dernek. Kendi işyerimizi açtıktan sonra buradaki komşularımız, eskiden tanıdığım işletme sahipleri de İZSİAD'ı anlattı. Üyelik konusunda da referans oldular. Elit bir yapısı var. Sosyal faaliyetleri dikkat çekiyor. İyi ki de bu aileye katılmışım. İZSİAD'ta olmaktan çok mutluyum. Bana bir görev verilirse de layıkıyla yapacağıma da inanıyorum. Sektörümüzle ilgili konularda da her zaman yardıma hazırım.



Kemeraltı otelleri

Bir yerde ticaret varsa, orada konaklama tesisleri de vardır. Kemeraltı için İzmir'in ve Türkiye'nin en önemli ticaret merkezlerinden biri denir, peki nerede oteller?

Oradaydı oteller. Bugün hiçbiri yerinde değil. Kemeraltı otellerinin son faal temsilcisi olan Yeni Şükran Oteli de bir süre önce kapılarını kapattı. Bununla birlikte bir zamanlar otel olarak kullanılan tarihi yapılar, günümüzde tarihi çarşıda varlıklarını sürdürüyor.



Otelden hana

Konak Meydanı'ndan Anafartalar Caddesi'ne, yani ana akım Kemeraltı'na girdiğinizde Salepçioğlu'na ve Başdurak'a kadar görülen tarihi yapıların büyük bölümü, 60'lı hatta 70'li yıllara kadar otel olarak işletilmekteydi. Girişte hemen sağa, Milli Kütüphane Caddesi'ne saptığınızda karşınıza çıkan Güzel İzmir Han, sapmayıp devam ettiğinizde önünden geçtiğiniz Meserret Han, Kemahlı Han ve Havuzlu Han gibi yapıların isimlerinde-

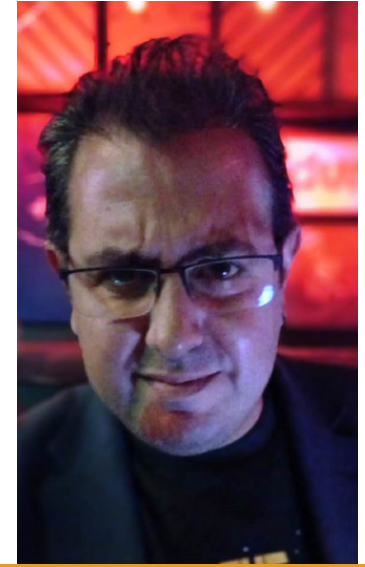
ki 'han' sözcüğünü çıkarıp 'otel' sözcüğünü koyun, işte öyleydiler. Güzel İzmir Oteli, Meserret Oteli, Kemahlı Oteli, Havuzlu Otel...



Ziya Hurşid Gaffarzade Oteli'nde 1926 yılında Mustafa Kemal Atatürk'e İzmir'de yapılması planlanan suikast de Kemeraltı'nda gerçekleştirilecekti. Ziya Hurşid, biraz önce sıralanan otellerden biri olan Gaffarzade Oteli'nde kalmaktaydı. Mustafa Kemal, bugünkü Kemeraltı Karakolu yakınında yer alan bu otelin bulunduğu üç yol ağzından otomobilyeyle geçerken suikast gerçekleştirilecekti. Komplonun ortaya çıkması üzerine sorumlular İstiklal Mahkemesi'nde yargılandılar ve suikastın gerçekleşmesinin planlandığı yerde, yani Kemeraltı'ndaki Gaffarzade Oteli'nin önünde idam edildiler.

Konak-Basmane hattı

Hükümet Konağı'na yakınlığı nedeniyle Kemeraltı'nın bu bölgesinde oteller yoğunlaşmıştı, ancak Kemeraltı'nın oteller bölgesini Anafartalar Caddesi boyunca Basmane'ye kadar uzatabiliriz. Geleneksel anlamda Kemeraltı tarifine Basmane böl-



Engin Tatlıbal

gesi dahil edilmez, ama edilmeli. Eşrefpaşa Caddesi bu anlamda Kemeraltı'nı bıçak gibi kesti ve Basmane bölgesini ayırdı. Ama Anafartalar Caddesi, Tilkilik ve Namazgâh'a doğru devam eder ve "Basmane Oteller Sokağı" ile taçlanır. Bu kesim, çarşının devam ettiği ve Hatuniye Camii ile merkezlenen bir bölgedir ve gara yakınlığı ile oteller yoğunlaşmıştır. Bir anlamda Kemeraltı'nın liman yönünden girişi ile demiryolu yönünden girişi, çarşının iki ucunda iki oteller bölgesi meydana getirmiştir. Her otelin ayrı bir hikâyesi vardır ve her otelde yaşananlardan ayrı bir kitap yazılabilir.

Okuma önerisi

Kitap demişken, bu konuda bir okuma önerisi ile bitirelim: Emel Kayın'ın "İzmir Oteller Tarihi" başlıklı çalışması... Kentsel ve mimari analizler ile kültürel ve sosyoekonomik arka planı bir araya getiren bu kitap, Kemeraltı'nın aslında ne olduğunu anlamak isteyenlere ışık tutuyor.

Elif Sağlamer prestijli projelere imza attı

Projeyi yaptığımız yerin özelliklerini de göz önünde bulunduruyoruz. Yerel mimariyi öne çıkarıyoruz.



İzmirli mimar Elif Sağlamer, her geçen gün büyüyen ve gelişen kentte profesyonel çalışma hayatı boyunca simge yapılara imza attı. 2017 yılından bu yana da kendi şirketini kurarak yaptığı konut, site, fabrika projeleriyle adından söz ettiriyor. İzmir'in gelişmeye devam edeceğini belirten Sağlamer, uzun vadeli planlama ihtiyacına dikkat çekiyor.

Elif hanım, öncelikle bize kendinizi tanıtır mısınız?

Dokuz Eylül Üniversitesi Mimarlık Fakültesi Mimarlık Bölümü'nden 1993 yılında mezun oldum. 1996 yılında DEÜ'de yüksek lisans eğitiminden sonra İzmir'de iş hayatına atılarak mimar ve üst düzey yönetici olarak çalıştım. Aralarında İzmir'in simge projeleri olan yüksek yapılar, mixed-use projeler, ofis, residence, alışveriş

merkezi, konut, fabrika, villa projeleri ve iç mekan tasarımlarına ait proje, uygulama, danışmanlık, yönetim, kurumsal satış ve pazarlama süreçlerini yönettim. Daha sonra kurduğum Elif Sağlamer Mimarlık Ofisi'nde proje, proje danışmanlığı ve kontrollük hizmetleri veriyorum. Hem mimarlık hem de iç mekan tasarımı projeleri geliştiriyorum. Bir arazide ne yapılabileceğinin fizibilitesinden başlayarak projenin geliştirilmesi, ruhsat süreçleri, istenildiği takdirde iç mekan tasarımları ve inşaat sırasındaki kontrollüğü de yapıyorum.

Daha çok hangi tür projeler yapıyorsunuz?

Kendi firmamda iş merkezi, konut ve villa projesi de, fabrika, yönetim binası projesi de yapıyorum. Urla'da özellikle müstakil evler ve sitelerle ilgili projelendirme çalışmalarım oluyor. Site projelerinde yüklenici firmalar-



la çalışıyorum. Müstakil olanlar iç mekan tasarımlarına kadar daha çok butik projeler oluyor ve direkt olarak mal sahipleriyle birlikte hareket ediyoruz. Pandemi sürecinde ve depremden sonra müstakil işler yoğunlaştı. O da işin daha zevkli kısmı oluyor, daha çok vakit veriyoruz hem de daha çok ayrıntıya giriyoruz, her detayını çözüyoruz. Şu anda Salihlî'de bir fabrika kampüsü projesine de çalışıyoruz.

Sizin mimari anlayışınız nedir? Nelere önem veriyorsunuz, nelerin üzerinde daha çok duruyorsunuz?

Ben minimalistim. O yönde ilerliyorum. Projeyi yaptığımız yerin özelliklerini de göz önünde bulunduruyoruz. Örnek verecek olursam Urla'daki projelerde yerel mimariyi öne çıkarıyoruz. Yerel malzemelerle ve yerel ustalarla çalışmayı tercih ediyorum. İnşaatla Urla taşını kullanıp oradaki taş ustalarıyla, mobilyalar için yerel ahşap atölyeleriyle birlikte çalışıyorum. Pek çok mimar-

Konutlarda ve ofis binalarında değişim beklentilerini şimdi daha yoğun yaşıyoruz. Konutlarda çalışma odaları, ofis binalarında toplantı salonları ön plana çıktı.

lık firması sadece proje çizerken ben uygulama da yaptığım için uygulama projesini her detayına kadar hazırlayıp uyguluyorum.

Uygulama kısmı hazırladığınız projelere bir artı değer katıyor değil mi?

Elbette, çünkü projeyi bir seferde hazırlıyorum. Bir proje ve bundan ayrı bir uygulama projesi olmuyor, ikisini bir kerede yapmış oluyorum. Direkt uygulama projesi hazırlanıyor, sonrasında da bunun detaylarına geçiyorum. Böylece hem vakit kazanılıyor hem de uygulama kolaylığı oluyor. Bazen öyle projelerle karşılaşıyoruz ki, uygulama imkanı olmuyor. Bu yöntemle olumsuzlukların baştan önüne geçmiştik.



İnsanların evlerinden ve ofislerinden beklentileri neler? Mesleki tecrübeleriniz ışığında değişimi değerlendirir misiniz?

Değişim sürekli olan bir şey zaten. Konutlarda ve ofis binalarında değişim beklentilerini şimdi daha yoğun yaşıyoruz. Pandemi süreciyle birlikte evden çalışmaya geçilince ofisler daha da küçüldü. Kurumsal firmalara yaptığım ofis binaları ve iç mekan tasarımlarından biliyorum, toplantı odası istekleri daha çok öne çıkıyor. Çünkü hibrit çalışma sistemiyle birlikte özellikle kurumsal firmalarda personel ofislere daha çok toplantı yapmak için geliyor. Yine bu süreçte ortak çalışma ofisleri çok yaygınlaştığı için onların kullanımına yönelik





maya başladılar. Evler de büyüdü bu süreçte. Özellikle müstakil konutlarda çalışma odaları da projelerde yer almaya başladı. Her çocuğa ayrı oda, ayrıca bunların daha büyük olması isteniyor. Çünkü çocuklar evde uzaktan eğitim alabiliyor, ders çalışabiliyor. Evden çalışma artınca ebeveynler de çalışma odası istemeye başladılar. Çalışma için önceleri küçük bir yer ya da bir köşe yapıyorsak şimdi daha büyük oda isteniyor. Biz de binayı bu isteklere göre projelendiriyoruz.

Nüfus hızla artıyor, hem şehir merkezi hem de çevre ilçeler dışarıdan göç alıyor. Yaptığım projelerden biliyorum ki İstanbul'dan çok gelen var. Onlar genellikle şehir merkezinde yerleşmek yerine daha doğal bir hayatı istiyorlar ama birçok firma bölge müdürlüğü açtığı için ofisler anlamında da bir yoğunluk artışı yaşanıyor. Beyaz yakalı çalışanların sayısı da arttı bir anlamda. Nüfus artışıyla birlikte şehrin büyümesi planlama çalışmaları dahilinde yapılırsa daha doğru olur. Şehrin büyümesini engellemeye çalışmak mümkün değil. Ancak İzmir'in birtakım altyapı sorunlarının çözülmesi gerekiyor. Yüksek katlı binalar yapılırken bunların çoğu ofis olarak kullanıldığı için artan araç sayısı ile birlikte trafik sorunu yaşıyoruz. İşte planlama bunun için şart. Büyük ölçekli planlamalar yapılıyor elbette ama bunların daha uzun vadeli düşünülmesi gerekiyor. Nüfusun, yerleşimin daha hızlı artacağını hesaplayarak daha geniş yolların planlanması, alt yapıya önem verilmesi doğru bir yaklaşım olur. Şehre yüksek binalar da normal binalar da yapılacak ama 1 yıl önce yaşadığımız deprem geçi göz önünde bulundurularak nitelikli binaların yapılması da büyük önem taşıyor. Sonuçta planlama ve projelendirme önemli.

talepler arttı. Home Office çalışanlar, toplantılarını genellikle bu ortak çalışma ofislerinde yap-

Mimari açıdan İzmir'in gelişmesini nasıl görüyorsunuz?
İzmir büyüyen, gelişen bir kent.



Deprem konusunda gerekenler yapılıyor mu?

Benim gördüğüm, evet. İzmir Büyükşehir Belediyesi ve ilçe belediyeleri tarafında, iş dünyası tarafında, meslek odaları tarafında katkı sağlanıyor. Mimarlar Odası İzmir Şubesi'nde de Soruşturma-Uzlaştırma Komisyonu'n-

da görev aldığım için odalarda da neler yapıldığını biliyorum. Çok destek veriyorlar. Bu arada denetimler de arttı. Zaten binalar iyi projelendirildiğinde, iyi mimarlık ve mühendislik hizmeti olarak, iyi malzemeler kullanılarak projesine uygun yapıldığında bir sorun olmuyor. 1999 yılından önceki binalar eski yönetmeliklere göre yapıldığı ya da projesine uygun yapılmadığı için maalesef hasarlar gerçekleşti.

Döviz kurlarındaki çalkantının etkileri, enflasyon gibi konular dikkate alındığında ekonomi hakkında neler söylersiniz?

Döviz kurlarında yukarı yönlü beklenmedik hareketler inşaat sektörü üzerinde oldukça etkili. İnşaat malzemelerinin, gayrimenkullerin fiyatları çok artıyor. Bir proje için maliyet hesabı yaparken, hayata geçirirken zorlanıyoruz. Özellikle son birkaç aydır fiyatlar konusunda net bilgi sahibi olamıyoruz. Burada da ticaret odaları başta olmak üzere Mimarlar Odası, İnşaat Mühendisleri Odası gibi kurum-



lar devreye girip piyasalarda bir rasyonellik sağlanması için çaba gösterebilirler diye düşünüyorum. Ancak bütün bunlara rağmen yine de gayrimenkule talep var, satışlar oluyor. Çünkü insanlar gayrimenkulü önemli bir yatırım aracı olarak görüyor. İnşaat sektörünün de tamamen durduğunu söyleyemem, ama zor bir dönemden geçtiği gerçeğini de göz ardı edemeyiz. Biz de işlerimize devam ediyoruz. Firmalar temkinli hareket ederse bu zor dönemi de atlattırız, uzun vadeli plan yapmak gerekiyor.

İZSİAD'ı nasıl değerlendir-

yorsunuz?

İZSİAD'da önceden de tanıdığım çok değerli insanlar var. Böyle bir camianın içinde yer almaktan mutluyum. Hasan Küçükkurt başkanımızla uzun zamandır tanışıyoruz. İZSİAD üyeleri ile etkileşimimiz, bilgi alışverişimiz mutlaka iyi olacak diye düşünüyorum. İnşallah birlikte iyi projeler yaparız. İZSİAD'ın; hem bir-birimizi daha yakından tanıma açısından hem de tanımadığımız başka insanlarla ya da başka iş kollarıyla tanışma imkanı sunması dolayısıyla güzel ve seçilmiş bir çevre olduğunu düşünüyorum. O açıdan çok memnunum.





2022 yılının ana gündemi enflasyon olacak

Umut Halaç

2020 yılının başından itibaren bütün dünyayı etkisi altına alan Korona virüs salgını sadece sağlık hizmetleri açısından değil diğer bütün sektörlerde de işleyişin aksamasına neden olurken, bütün sistemin yeniden dizayn edilmesi gerektiğini de ortaya koymuştur. Doğal olarak ülkemiz de bu yıkıcı pandemiden derin bir şekilde etkilenmiştir.

Ekonomik açıdan 2021 yılı yeni iş yapma yöntemlerini benimseyerek pandeminin yarattığı zararları kapatmaya çalışarak geçti. Virüse karşı bir ilaç geliştirilmese de çeşitli aşular yardımıyla hastalığın daha hafif seyretmesi ve sistem üzerindeki yükün daha fazla artmaması sağlanabildi. Dönemsel olarak vaka sayılarının

da artışlar görülse de genel bağlamda yeni yaşam koşullarına ayak uydurulduğu kanısındayım. Bu bağlamda dünya genelinde ortaya çıkan emtia krizleri, lojistik sorunları gibi problemlerin yavaş yavaş hafiflemeye başladığını görmekteyiz. Pandemi dönemindeki kapanmaların bütün ülkeleri daha tedbirli olmaya ittiğini de gözlemlemekteyiz. Özellikle gelişmiş ülkelerin, vatandaşlarının refah seviyelerini koruyabilmek için korumacı politikaları uygulamayı tercih ettikleri ortadadır. Bu gibi politik tercihler, dünya üzerindeki arz-talep dengesini hızla değiştirmektedir. Bu değişime ayak uydurabilen ülkelerin pandemi sonrası düzende çok farklı yerlerde olacağını tahmin etmek çok zor bir iş değildir.

Ülkemiz açısından pandeminin başından itibaren tercih edilen ekonomi politikaları çokça tartışılmıştır. Bu siyasi tercihi tekrar tartışmaya açmayacağım. Süreçte, "her ne olursa olsun büyüme"yi önceleyen politikalar büyüme rakamlarında olumlu etkilerini göstermekle birlikte refah ve gelir dağılımı açısından büyük sorunlar yarattığı da ortadadır. Özellikle 2021 yılının ikinci yarısından sonra kendini daha fazla hissettirmeye başlayan hayat pahalılığı geniş halk kitlelerini olumsuz etkilemektedir. Biraz detaylı incelendiği zaman, hayat pahalılığının arkasında yatan ana nedenin üretim maliyetlerindeki hızlı artışlar olduğu rahatlıkla görülmektedir.

Ne yazık ki 2022 yılı da benzer

sorunlardan nasibini alacakmış gibi görülmektedir. Geçen yılın son gününde açıklanan zamların bu yılın ilk ayından itibaren enflasyon oranına yansıtacağı ortadadır. Üretim maliyetlerini doğrudan artıracak olan temel girdilere yapılan bu zamlar kısa sürede tüketici enflasyonuna da etki edecektir. Bu bağlamda sadece geçen yılın sonunda açıklanan zamlar yüzünden 2022 yılının ilk üç ayında enflasyon oranında artış beklenmelidir. Şayet gerekli düzenlemeler yapılmaz ise enflasyondaki artış yılın geri kalan bölümünde de artışına devam edecektir.

Üretim maliyetlerini sadece elektrik, doğal gaz, su gibi kalemlerde değerlendirmek, önümüzdeki resmin tamamını görmemizi engelleyecektir. Toplumsal soruna neden olabilecek asıl problem yeni tespit edilen asgari ücret seviyesidir. Ülkemizde iş gücüne dahil olanların yarısından fazlasının asgari ücretle çalışması iş gücü piyasamızın ne kadar büyük bir sorun içinde olduğunu göstermekle birlikte yeni tespit edilen asgari ücret seviyesinin üretim maliyetlerinin artmasına sebep olacağı kesindir. Buradaki en büyük tehlike yüksek oranda işten çıkarmaların başlaması ve ülkenin yüksek enflasyon düşük üretim kısılcasına girmesidir. Ayrıca asgari ücretten vergi alınmaması, iş gücü piyasasındaki asgari ücretli çalışanların sayısını artmasına neden olabileceği de unutulmamalıdır.

Bu gibi tehditler karşısında ekonomik büyüme rakamları kanımca pek de önem taşımamaktadır. Kanımca ülkemiz 2021 yılı içinde gösterdiği büyüme performansı-

nı 2022 yılının ilk çeyreğine kadar devam ettirecektir. Fakat 2022 yılının ikinci çeyreğinden itibaren baz etkisinin ortadan kalmasıyla beraber büyüme performansındaki düşüşleri göreceğimizi düşünüyorum. Ayrıca 2022 yılına etki edecek ve maliyet artışlarına neden olan gelişmelerin üretim potansiyeline olumsuz yansımalarını da bu dönemde görmeye başlayacağımız ortadadır.

İktidarın tercih ettiği düşük faize ulaşma yolunun başarılı olmasını umuyorum fakat şu ana kadar bu politikanın sağlıklı etkilerini göremediğimiz de eklemek istiyorum. Gösterge faizinin düşük tutulmasına rağmen hazine borçlanma kağıtlarının hala yüksek faizler içermesi bu sistemin şu ana kadar istenilen faydağı sağlayamadığının göstergesi olarak kabul edilebilir. Bununla birlikte özellikle döviz kurlarındaki hareketlilik hala tehdit oluşturmaya devam ediyor. Bu ha-

reketliliği farklı yöntemlerle ülke içinde bir seviyede tutmayı başararak bile diğer ülkelerin kendi merkez bankaları tarafından alınacak olan faiz kararları yeni hareketliliğe sebep olacaktır. Bu bağlamda Amerika merkez bankasının alacağı faiz artırımını kararı yakından takip edilmektedir. Kısaca ana değişkenler üzerinden yapmaya çalıştığım analiz, ülkemizi ekonomik açıdan zor bir yıl beklediğini göstermektedir. Yüksek enflasyon tehlikesi kendini açıkça ortaya koymuştur. Üretim maliyetlerindeki artış, işsizlik rakamlarının artmasına neden olabilecek boyutlara ulaşmıştır. 2022 yılının ikinci çeyreğinden itibaren büyüme hızımızda bir azalma ortaya çıkması sürpriz olarak karşılanmamalıdır. Döviz kurlarındaki dalgalanmalar büyük sorun olmakla beraber yukarıda bahsettiğim potansiyel tehlikeler vatandaşlarımızı daha derinden etkileyecektir.



İzmirlilerin 65 yıllık tiyatrosu



müdürlük görevini sürdürmektedir. Konak Sahnesi tarihi binası; Mimar Necmettin Emre tarafından tasarlandıktan sonra 1926 yılında yapımına başlanmış ve 1927 yılında tamamlanmıştır. İlk olarak Vali Kazım Dirik'in kararıyla Türkocağı'nın himayesine geçmiş, sonradan Cumhuriyet Halk Partisi binayı sahiplenmiştir ve 1927'de halk evi olarak kullanılmaya başlanmıştır. Resmi olarak açıldıktan sonra 1957'de Devlet Tiyatrolarının mülkiyetine geçmiştir. , Devlet Tiyatroları'na tahsis edilen bina önemli bir restorasyondan geçerek, Devlet Tiyatrolarının ilk bölge tiyatrosu olarak açılmıştır, 2009'da değişiklikler ve eklemeler yapılarak, tekrar onarıma giren,

Devlet Tiyatrosu'nun İzmir'deki varlığı 1944 yılında başlar. Devlet Tiyatroları oluşumunun öncülüğünü ve çekirdeğini oluşturan "Devlet Konservatuvarı Tatbikat Sahnesi"nin ilk İzmir turnesi bu yıllarda gerçekleşir. İzmir Belediyesi'nin işbirliği ile kurulan İzmir Devlet Tiyatrosu 14 Nisan 1957 tarihinden itibaren geçici kadrosuyla her gece düzenli olarak temsil vermeye başlamıştır. Oyunlar, Ankara'nın sanatçıları ile çalışıldıktan sonra turne kapsamında İzmir'e gelmiştir. 1971 yılında. Bölge Tiyatroları yasasının çıkmasıyla yerleşik kadroyla hizmet verilmeye başlanmıştır. Yerleşik kadroya geçildiğinde turne başkanı olarak görev yapan Ragıp Haykır, 1978 yılına

kadar İzmir Devlet Tiyatrosu Müdürü olarak görevini sürdürmüştür. Ragıp Haykır'dan sonra sırasıyla; Suat Taşer, Çetin Köroğlu, Fikret Tartan, Cengiz Yılmaz, Erol Aksoy, Bayazıt Gülercan, Cengiz Yılmaz, Önder Alkım, Mustafa Şekercioğlu, Hülya Savaş Akdoğan, Yaşar Ürük, Hülya Savaş, Metin Oyman ve Tayfun Erarslan müdürlük yapmışlardır. Halen, Levent Ulukut





Konak Sahnesi'nde 203 seyirci kapasitesi ile oyun gösterimleri devam etmektedir. Konak Sahnenin yanı sıra; 1966 yılında kurulan, Efes Sinema Salonu, 1986 yılında Karşıyaka Ragıp Haykır Sahnesi adıyla tiyatro binasına dönüştürülmüş ve 2010 yılında Devlet Tiyatroları'nın mülkiyetine girmiştir. Binanın güçlendirme çalışması yapılması nedeni ile yıkımına karar verilmiş, 2014 yılında modern bir yapı olarak tekrar temeli atılan bina, 21 Mart 2019 tarihinde Metin OYMAN'ın yönettiği 'Kaşıkçılar' adlı oyunun prömiyeri ile perdelerini tekrar açmıştır. Ayrıca, İzmir Devlet Tiyatrosu idari bürosu da Karşıyaka Sahnesi binasında çalışmalarına devam etmektedir. Sahne 303 seyirci kapasitesi ile tiyatro severlere hizmet vermektedir. Kültür ve Turizm Bakanlığınca inşa edildikten sonra 07/02/2019 tarihi itibarıyla sanat kurumlarının kullanımına tahsis edilen Bornova Kültür ve Sanat Merkezi'nde bulunan Bornova Bozkurt Kuruç Sahnesi, İzmir Devlet Tiyatrosunun, 382 seyirci kapasitesi ile haftanın altı günü oyun-

larını sahnelediği en yeni sahnesi olarak İzmirli sanatseverlere kazandırılmıştır. Devlet Tiyatroları Genel Müdürlüğü ve Urla Belediyesi arasında imzalanan protokolle İzmir Devlet Tiyatrosuna tahsis edilen, Urla Atatürk Kültür Merkezi DT Sahnesi, ise Devlet Tiyatrolarının ilk ilçe tiyatrosu olmuştur. Sahne; Uralı yazar Necati Cumalı'nın kaleme aldığı, Sedat Şenoğlu'nun sahnelediği 'Bakanı Bekliyoruz' adlı oyun ile 25 Ekim 2015 tarihinde, perdelerini ilk kez açmış ve 150 seyirci kapasitesi ile haftada iki oyunu izleyicileri ile buluştur-

maya devam etmektedir. İzmir Devlet Tiyatrosu'nun 2021 – 2022 Tiyatro sezonunda seyircilerin beğenisine sunulan; Yıldızların Altında (Müzikal), Kantocu (Müzikal), Arf Sabiti, Medea, Vahşet Tanrısı, Türkiye Kayası, İki Bekar, Annemin Son Çılgınlıkları, Morra'nın Gece Döngüsü, Kim Bay Schmitt?, Kafesten Bir Kuş Uçtu, Neyzen Tevfik, Kaşıkçılar, Hacı Bektaş, Oyuncu – Ben Feuerbach, Bir Düş Gibi (Cahide Sonku), Karıncalar/ Bir Savaş Vardı adlı on yedi yetişkin oyunu, Kuzu Maydanozun Maceraları ve Bremen mızıkacıları adlı iki çocuk oyunu, toplamda on dokuz farklı oyun sahnelenmektedir.

Oyunların kast ve konu gibi oyun detaylarını, Devlet Tiyatroları resmi web sitesi olan; www.devtyatro.gov.tr, ay boyunca İzmir'de sahnelenen oyunlar ve etkinlik takvimleri için İzmir Büyükşehir Belediyesinin Dijital Rehber uygulaması olan www.izmir.art uygulamasından erişim sağlanabilirken, oyunlara bilet edinebilmek için sahne gişelerimizin yanı sıra www.biletinial.com adresini ziyaret edebilirler.



İbrahim Çallı Folkart Gallery'de



Folkart Gallery, 2021-2022 sezonunu Türk resminin en önemli sanatçılarından İbrahim Çallı ile açtı. Bugüne kadar gerçekleştirilmiş en kapsamlı İbrahim Çallı sergisi olan 'Türk Resminin Bohem ve Asi Fırçası: İbrahim Çallı' sergisi, 80 eserden oluşuyor. Sergi, Folkart Gallery'de sanatseverler ile buluştu. Türk resminin en önemli sanatçılarından İbrahim Çallı'nın 80 eserinden oluşan 'Türk Resminin Bohem ve Asi Fırçası: İbrahim Çallı' sergisi, 5 yıllık hazırlık sürecinin sonrasında sanatseverlerin beğenisine sunuldu. Sergi, İstanbul Büyük-

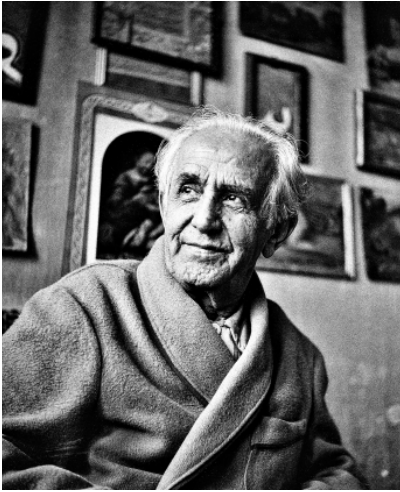
şehir Belediyesi, İstanbul Ticaret Odası, Yapı Kredi Bankası, Türkiye İş Bankası, Ziraat Bankası başta olmak üzere; birçok kurum ve özel koleksiyonerin elindeki eserlerden derlendi.

Başyapıt: Atatürk portresi

Proje Direktörlüğünü Fahri Özdemir'in üstlendiği sergi, Sergide İstanbul Büyükşehir Belediyesi Atatürk Müzesi'nde bulunan ve Çallı'nın başyapıtlarından biri olarak kabul edilen "Mustafa Kemal Atatürk" portresi de yer alıyor. Sergide ayrıca İbrahim Çallı'nın peyzajları ve natürmortları

bulunuyor. Çallı'nın en iyi eserleri olarak nitelendirilen Mevleviler serisi de serginin en dikkat çeken eserlerini oluşturuyor. Sergi ile birlikte Türkçe ve İngilizce olarak 400 sayfalık kapsamlı bir albüm de hazırlandı. Albümde, Doğan Hızlan, Prof. Dr. Zafer Toprak, İlona Baytar, Abidin Celal Bizzet ve Evrim Altuğ'un da, İbrahim Çallı ile ilgili inceleme yazıları bulunuyor. Sergi ile aynı ismi taşıyan albüm de, sergi gibi bugüne kadar hazırlanmış en kapsamlı İbrahim Çallı albümü olma özelliği taşıyor. Sergi, 17 Nisan 2022 tarihine kadar açık olacak.





İBRAHİM ÇALLI (1882-1960)

Türk Empresyonist Ressam İbrahim Çallı 1882 yılında, o dönem İzmir'e bağlı bulunan Çal kasabasında doğdu. (Çal günümüzde Denizli iline bağlıdır). 1906'da Şeker Ahmet Paşa'nın desteğiyle Sanayi-i Nefise Mektebi'ne (Bugünkü adı Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi) giren İb-

rahim Çallı, 1910 yılında buradan mezun olduktan sonra Hikmet Onat ve Ruhi Arel'in de aralarında olduğu bir grupla Paris'e resim öğrenimine gönderildi. Ünlü ressam, Paris'te L'École des Beaux Arts'da, Fernand Cormon Atölyesi'nde eğitim gördü. Çallı, I. Dünya Savaşı'nın başlamasıyla yurda döndü. İbrahim Çallı, müdürlüğünü Halil Erdem'in yaptığı Sanayi-i Nefise'ye hoca olarak girdikten sonra Hikmet Onat, Nazmi Ziya, Feyhaman Duran, Avni Lifij, Namık İsmail ile birlikte okulda hocalık yapmaya başladı. Çallı, çok iyi bir ressam olmakla birlikte, bu süreçte iyi bir öğretmen olduğunu da kanıtladı. Elif Naci, Mahmut Cuda, Muhittin Sebati, Ali Avni Çelebi, Zeki Kocamemi, Bedri Rahmi Eyüpoğlu gibi isimler, Çallı'nın öğrencisi oldu. İbrahim Çallı, ışık ve gölgede, renk armonisinde,

özellikle kıvrak fırça darbeleriyle çok güçlü bir tekniğe ve ustalığa sahipti. Sanatçının eserleri arasında portreler, nüveler, peyzajlar ve natüremortlar daha ağırlık kazandı. İbrahim Çallı, 22 Mayıs 1960 tarihinde mide kanamasından vefat etti.



En sık görülen baş ağrısı tipi gerilim tipi baş ağrısıdır

Dr. Egemen Vardarlı
Nöroloji Uzmanı

İzmir Tınaztepe Üniversitesi
Nöroloji Ana Bilim Dalı Başkanı



Baş Ağrısı; Baş ağrısı, kabaca, başın ve bazen boyun ve sırtın üst kısmında mevcut olan ağrılı durumu tanımlar. Baş ağrısı ve nöroloji biliminin ilk kanıtları milattan önce 7000 yılına kadar uzanır. Neolitik dönemden günümüze ulaşmış kafataslarında trepanasyon (kafa kemiğinin bir kısmının çıkarılması) işleminin yaygın olarak uygulandığını biliyoruz. Böylece kafanın içindeki şeytanların ve kötü ruhların dışarı çıktığına inanılmış. Baş ağrısı, migren ve nevralkjik baş ağrısı ile ilgili yazılı kanıtlar milattan önce 1200 yılına ait Eber papirüslerinde mevcuttur. Kilden yapılmış bir timsah figürünü bantla hastanın başına sıkıca bağladıkları, bantın üzerinde tanrıların figürleri

olmuş. Aslında günümüzde de bu yöntem bazı migren hastalarının başlarını tülbent benzeri bezlerle sıkıca sarmasına benzer ve bazı durumlarda gerçekten işe yarayabilir. Migren kelimesini ise ikinci yüzyılda ilk defa döneminin en ünlü hekimi olan Bergamalı Galen, hemi (yarım)-krania (baş) olarak kullanmış ve yarım baş ağrısını tanımlamıştır. Bu terim takip eden yıllarda migren olarak devam etmiştir. Baş ağrısı kadınlarda daha sık olarak görülmekle beraber herkesin yaşamı sırasında mutlaka karşılaşacağı bir durumdur. Her yaşta görülebilir. En sık görülen baş ağrısı tipi gerilim tipi baş ağrısıdır. Bunu migren baş ağrısı takip eder. Ne iyidir ki her iki



baş ağrısının insan hayatını tehdit eden bir hali yoktur. Bununla birlikte baş ağrısı günlük yaşam kalitemizi şiddetle bozar. Migren gibi bazı baş ağrısı tiplerinin güçlü bir kalıtsal durumu mevcuttur. Migreni olan bir annenin 6 yaşındaki çocuğu 'başım ağrıyor' dediğinde üzerinde durmanız gereken nokta çocuğun migren ağrısından muzdarip olabileceğidir. Baş ağrıyan migrenli çocukların çoğu kez sinüzit ağrısıdır diye ele alındığını, genetik miras olan migrene doğru tanı konmadığını sıklıkla görmekteyiz.

Migren baş ağrısı olan tarihte ve günümüzde birçok ünlü şahsiyet vardır. Bunlardan bazıları Julius Sezar, Cervantes, Nietzsche, James Darwin, Freud, Napolyon Bonaparte, Vincent Van Gogh, Claude Monet, Elvis Presley, Elizabeth Taylor, Kerim Abdul-Cabbar, Scotty Pippen, Serena Williams, Kanye West, Sharon Stone, Ben Affleck, Hugh Jackman olarak örneklenebilir. Kaç farklı baş ağrısı tipi vardır diye sorulacak bir sorunun cevabı '150'den fazla' olurdu. Baş ağrısı hastalıkları sınıflaması çeşitli aralıklarla güncellenmektedir. Son sınıflama 2018 yılında yapılmıştır. Bu baş ağrısı tiplerinin bir kısmı ölümcül sonuçları olan ve gecikmeden doğru tanı konulması gereken ağrılardır. Baş ağrısının insan hayatına tehdit olduğunu belirten uyarı işaretleri vardır. Bunların farkında olmak ve gecikmeden ilgili hekime ulaşmanız gerekir. Migren veya gerilim tip baş ağrısına geç tanı koymak çok şey kaybettirmez fakat beyin kanaması, beyin enfeksiyonu veya beyin tümörünün geç tanı alması ölümcüldür.



Baş ağrısında 13 tehlike işareti;

1. Gece uyandıran baş ağrısı,
 2. Sabah baş ağrısı ile uyanmak,
 3. Giderek şiddetlenen baş ağrısı çekmek,
 4. Öksürmek, hapsirmek, öne eğilmekle baş ağrısının artması,
 5. Ateş ve ensede sertlikle birlikte baş ağrısı,
 6. Baş ağrısına eşlik eden şaşkınlık hali,
 7. Baş ağrısına eşlik eden kol bacakta güçsüzlük veya uyuşma hali,
 8. Baş ağrısına eşlik eden denge kaybı, çift görme, koku alamama
 9. Kafa travmasını takip eden beş gün içinde gelişen baş ağrısı,
 10. Ani başlayan patlayıcı baş ağrısı,
 11. 50 yaşından sonra ortaya çıkmış yeni baş ağrısı,
 12. Daha önceki baş ağrılarından farklı, daha uzun süren, sıklığı artmış, karakter değiştirmiş baş ağrısı,
 13. Kanser şüphesi olan hastada yeni gelişen baş ağrısı.
- Bu işaretlere sahipseniz en kısa süre içerisinde ayrıntılı nörolojik muayene ve gerekirse radyolojik inceleme için uygun gördüğünüz bir sağlık kurumuna başvurmanız yararınıza olacaktır.



**Avukat Arabulucu
Gülden SAYLAM**

Son yıllarda gerek mahkeme kararlarına ve gerekse haberlere oldukça fazla konu edilen hekim-hasta ilişkisi etrafında gelişen malpraktis (tıbbi uygulama hatası) davaları ve anılan davaların hekim mesleki sorumluluk sigortasına yansımaları ilgili ve hukuksal ve güncel konuları aşağıda sizlerle paylaşmaya çalışacağım. Genel olarak tıbbi malpraktis, diğer bir söyleyişle, doktorun tıbbi uygulama hatası; doktorun veya tıp merkezi, poliklinik, hastane vb. sağlık kuruluşlarının bilgisizliği, deneyimsizliği veya ilgisizliği nedeniyle yanlış

MALPRAKTİS (TIBBİ UYGULAMA HATASI) VE HEKİM MESLEKİ SORUMLULUK SİGORTASI

Sigorta, malpraktis davalarının cezası boyutunda değil, hukuki boyutunda oluşabilecek tazminat ödenmesi kararları uyarınca, poliçedeki teminat limitinde hekimin zararını karşılayacaktır.

teşhis, hatalı tedavi veya eksik bakım hizmeti neticesinde hastanın zarar görmesi olarak tanımlanabilmektedir.

Tıbbi malpraktis (tıbbi uygulama hatası) kavramı, Türk Tabipleri Birliği (TTB) Hekimlik Meslek Etiği Kuralları'nın 13. maddesinde ise genel olarak şu şekilde tanımlanmıştır: Bilgisizlik, deneyimsizlik ya da ilgisizlik nedeniyle bir hastanın zarar görmesi "hekimliğin kötü uygulaması" anlamına gelmektedir. Tıbbi malpraktis (tıbbi uygulama hatası) nedeniyle gerçekleştirilecek tazminat davası; hastalığın teşhisi (öykünün alınması, tetkiklerin yapılması vb.), tedavisi (hastaya ilaç verilmesi, ameliyat edilmesi, iğne yapılması vb.) ve hastanın bakımı aşamalarında tıbbi standartlara aykırı yapılan her türlü uygulamadan kaynaklanmakta-

dır. Dolayısıyla doktor hasta ilişkisinde tazminat davasına konu olan tıbbi standart ihlali, yani malpraktis şu şekillerde ortaya çıkmaktadır:

- Teşhis aşamasında,
- Tedavi aşamasında (endikasyon eksikliği, yanlış tedavi yönteminin seçimi),
- Organizasyon yükümlülüğü (klinik organizasyonu, hastanın bakımı için personelin yeterli ve nitelik olup olmadığı, konsültasyon).

Teşhis aşamasında; doktorun hastanın muayenesini eksik yapması, hastaya ilişkin hastalık öyküsü veya geçmiş bilgisinin (anamnezi) hiç veya gereği gibi alınmaması, gerekli tetkiklerin yapılmaması vb. gibi hatalar tıbbi malpraktis olarak kabul edilmektedir. Tedavi aşamasında; Yargıtay kararlarına göre, has-

talık için gerekli tıbbi müdahalenin hiç yapılmaması, ameliyat sırasında hastanın vücudunda yabancı madde unutulması, yanlış tedavi yöntemi seçilmesi, yanlış ilaç verilmesi, tıbbi malpraktis örnekleri olarak kabul edilmektedir. Organizasyon yükümlülüğü aşamasında; Yargıtay kararlarına göre, hastanın sağlık durumu, hastalığın tipi ve ağırlığına göre dürüstlük ilkesinin (M.K. m.2) zorunlu kıldığı tedbirlerde özensizlik malpraktis olarak kabul edilmektedir. Bu tedbirlerin alınabilmesi için gerekli nitelikli personelin bulundurulması, hastalığın tedavisi için gerekli olduğunda hekimlerin konsültasyonunun (işbirliği) sağlanması gibi hususların sağlık kuruluşu tarafından organize edilmesi gerekir.

Malpraktis davaları; yukarıda belirtilen aşamalara dayanılarak; 1-Haksız fiil, 2-Sözleşmeye aykırılık, 3- Vekaletsiz iş görme hükümleri uyarınca davaya konu edilebilir.

Zira, tıbbi uygulama hataları nedeniyle tazminat davaları, yapılan tıbbi uygulamanın niteliğine göre farklı hukuki gerekçelere dayanılarak açılabilir. Gerekçelerin farklı olması 2, 5, 10 ve 20 yıllık zamanaşımı yönlerinden farklılık arz etmektedir. Diğer taraftan, hekimin tazminat sorumluluğunun doğabilmesi için ortada zarar dışında, kesinlikle bir tıbbi uygulama hatasının bu-



lunması zaruridir. Bu nedenlerle, malpraktis ile komplikasyon ayırımının iyi yapılması gerekmektedir. Malpraktis "Özen göstermeksizin veya yanlış uygulanan tedavi sonucunda ortaya çıkan, görevi kötüye kullanma anlamına gelen hukuki durum" şeklinde tanımlanmakta iken, komplikasyon ise tıbbi girişim sırasında öngörülmeyen, öngörülse bile önlenemeyen durum, istenmeyen sonuçtur. Ancak bunun bilgi ve beceri eksikliği sonucu olmaması gerekir. Bu tanıma göre, hekimin tıbben kabul ettiği normal risk ve sapmalar çerçevesinde davranarak gerekli dikkat ve özeni göstermesine rağmen ortaya çıkan istenmeyen sonuçlardan yasal olarak sorumlu olmayacağı belirtilmektedir. Tıbbi malpraktis davalarının hukuki tazminat sonuçları dışında, cezai sorumluluk doğuran sonuçları da bulunmaktadır. Tıbbi malpraktis suç teşkil ediyorsa, ceza hukukuna göre doktorun cezai sorumluluğu doğacaktır. Suç, kasten

veya taksirli bir hareket ile işlenen hukuka aykırı bir fiildir. Tazminat sorumlusu doktorun suç teşkil eden fiili neticesinde yaralanma meydana gelmişse taksirle yaralanma suçu, ölüm meydana gelmişse taksirle ölüme neden olma suçu işlenmiş olur.

Malpraktis davalarının hekim mesleki sorumluluk sigortasına yansması Hekim mesleki sorumluluk sigortası hekimlerin yaptırarakla mükellef olduğu sigorta tipi olup, oluşabilecek hukuki ihtilaflarda he-

kimlerin rizikosunu azaltmaya ve karşılamaya yöneliktir. Bu nedenlerle, malpraktis davalarının cezası boyutunda değil, hukuki boyutunda oluşabilecek tazminat ödenmesi kararları uyarınca sigorta, poliçedeki teminat limitinde hekimin zararını karşılayacaktır. Ayrıca sigorta, dava aşamasında da hekimin rizikonun azaltılması bakımından hekimin yapacağı avukatlık ve mahkeme masraflarına karşılık "Sigortacı, sigortalının talebi üzerine, tazminat talebine ilişkin giderler için avans vermek zorundadır." hükmü çerçevesinde avans yardımı sağlayacaktır.

Hiçbir hasta ve hekimin karşısına maddi ve manevi zarar neticelerini doğuran malpraktis ihtilafının gelmemesi umuduyla, tıp ilim ve esaslarına uygun ve hasta-hekim ilişkisini bozmayan sağlıklı hizmetler ve çalışmalar dilerim.

Türksat 5B uydusu uzaya fırlatıldı

Faydalı yük kapasitesi ve güç değerleriyle Türksat uydu filosunun en güçlüsü olacak Türksat 5B haberleşme uydusu, ABD'nin Florida eyaletinde bulunan Cape Canaveral Üssü'nden Space X firmasına ait Falcon 9 roketiyle uzaya gönderildi. Türkiye'nin 8'inci uydusu Türksat 5B, Sabit Uydu Servis (FSS) sınıfı uydulara göre en az 20 kat fazla kapasite verimliliği bulunan yüksek verimli uydu kategorisinde yer alıyor. Ülkenin faydalı yük kapasitesi en yüksek uydusu Türksat 5B, 4,5 ton fırlatma ağırlığına ve 15

kilovat güç kapasitesine sahip bulunuyor. Türkiye'nin yanı sıra Orta Doğu'nun tamamı, Basra Körfezi, Kızıldeniz, Akdeniz, Kuzey ve Doğu Afrika, Nijerya, Güney Afrika ve yakın komşu ülkeleri içeren geniş kapsama alanında hizmet verecek Türksat 5B, frekansın tekrar kullanımı ve çoklu hüzmeye kapsama konseptlerinin kullanıldığı Ka-Bant faydalı yüküyle toplamda 55 Gbps'den daha fazla veri iletim kapasitesi sağlayacak. Türkiye'nin uydu veri iletişim kapasitesi olan Ka-Bant kapasitesini 15 kattan fazla artıracak Türksat 5B, uydu haberleşmesinin kullanıldığı denizcilik ve havacılık gibi ticari sektörlerde etkin biçimde yerini alacak. Yerli Endüstri Katkı Programı kapsamında Türkiye'de üretilen 2 haberleşme ekipmanının da kullanıldığı Türksat 5B ile ilk kez ticari bir haberleşme uydusunda yerli tasarlanıp üretilen ekipmanlar uzaya gönderildi. Türksat 5B uydusunun sağlayacağı yüksek veri kapasitesiyle Türkiye'nin karasal altyapıyla erişilemeyen yerlerine ulaşılacak ve internet altyapısı kurulabilecek.



Cobot'ların avantajları her geçen gün artıyor

Geleneksel endüstriyel robotlar üretim süreçlerinde uzun yıllardır etkinliğini sürdürse de Endüstri 4.0'ın hayatımıza girmesiyle birlikte, sektörlerin geçmiş yıllara nazaran daha esnek çözümlere ihtiyaç duyduğu görülüyor. Yüksek iş verimliliği ve kalite hassasiyetine sahip kolaboratif robotlar yani cobot'lar, esnek konumlandırma imkânı, işçilerle yan yana çalışabilen güvenli kullanımı, hızlı kurulumu, uygun maliyet avantajları sayesinde geleneksel robotlardan ayrılıyor. 2020 yılı Uluslararası Robotik Federasyonu (IFR) verilerine göre, cobotlar 2015 yılında yaklaşık 5 bin adet ile toplam robot pazarının yüzde 2'sini oluşturuyordu. Bu rakam 2018'de yaklaşık 30 bin 700 cobot ile yüzde 4'e çıktı. 2018 ile 2022 tarihleri arasında yıllık büyümenin ortalama yüzde 70 olacağı tahmin ediliyor. 2025 yılına kadar cobot pazarının, toplam endüstriyel robot pazarının yaklaşık yüzde 40'ına ulaşması bekleniyor.





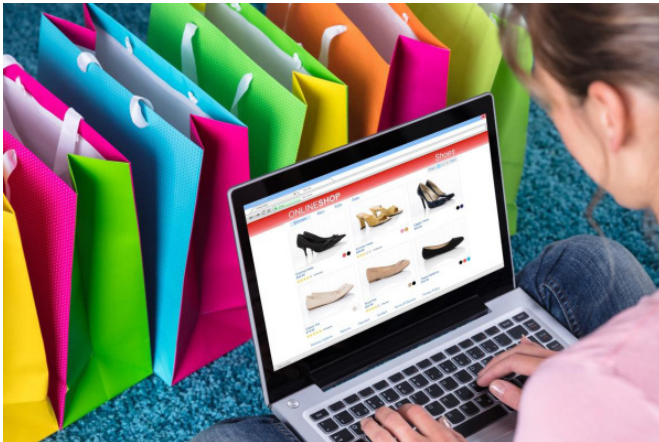
Apple'ın piyasa değeri 3 trilyon dolara geçti

ABD'li teknoloji devi Apple, "borsada 3 trilyon dolar değerlemeyi aşan ilk şirket" oldu. Covid-19 salgınının başladığı 2020'den bu yana hisseleri 3 kattan fazla artan Apple'ın hisseleri, 2021 yılının borsadaki ilk işlem gününde yüzde 3'e yakın değer kazandı. 3 Ocak'ta hisse fiyatı 182,88 dolara kadar çıkan Apple'ın piyasa değeri 3 trilyon dolara ulaştı. Apple böylece bu değere ulaşan ilk şirket oldu. Piyasa değeri ilk kez 2 Ağustos 2018'de 1 trilyon doları bulan Apple, 19 Ağustos 2020'de de 2 trilyon dolarlık piyasa değerine ulaşmıştı. Şirketin hisselerindeki hızlı fiyat artışının bir yandan Apple ürünlerinin popüleritesinden kaynaklandığı belirtilirken,

şirketin geniş bir kitleye hitap etmeyi başarmasının ve müşterilerde ayrıcalık hissi yaratmasının da bunda etkili olduğu kaydediliyor. Facebook, şirketi "Meta" olarak yeniden adlandırma ve "Metaverse" ile sanal bir dünya imparatorluk kurma sürecindeyken, Apple, donanım, yazılım ve hizmet kombinasyonu ile imparatorluğunu gerçek dünyada inşa ediyor. Apple vergilerden sonra yılda yaklaşık 100 milyar dolar kazanıyor. Şirket, teknoloji değerlerine ve büyümeye güvenen yatırımcılara hitap ederken, satışlardaki büyümeyi hala yıllık yüzde 10 gibi iyi bir seviyede tutuyor.

Online alışveriş sorunlarını sanal asistanlar çözdü

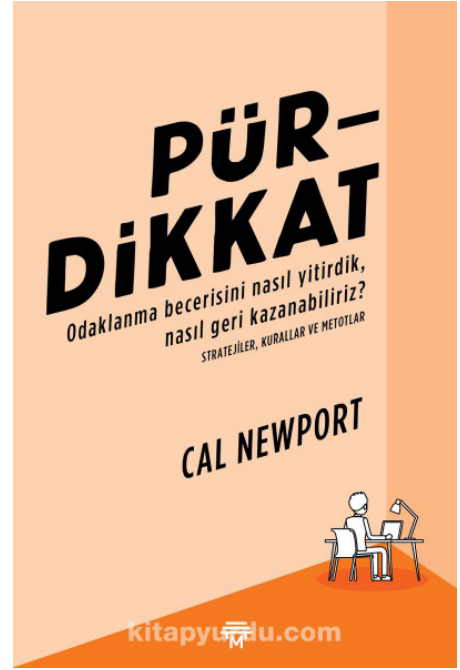
Türkiye'de e-perakende ve e-ticaret alanında sanal asistan kullanımı son 2 yılda yüzde 210 artarken, 2021'de online alışveriş sorunlarının yüzde 70'ini sanal asistanlar çözdü. Yapay zeka şirketi CBOT, 2021 yılı e-perakende ve e-ticaret alanlarına ilişkin sanal asistan kullanım analizlerini paylaştı. CBOT'un; Brisa, Defacto, Gittigidiyor, Getir, Koçtaş, McDonald's, n11, obilet gibi sanal asistan ve yapay zeka tabanlı uygulamalarla hizmet verdiği şirketler ve WhatsApp Business API hizmeti verdiği e-ticaret yapan 100'ü aşkın KOBİ'yle gerçekleştirdiği iş ortaklıkları üzerinden yaptığı analize göre, e-perakende ve e-ticaret alanında sanal asistan kullanımı son 2 yılda yüzde 210 arttı ve 2021'de online alışveriş sorunlarının yüzde 70'ini sanal asistanlar



çözdü. CBOT'un analizlerine göre, pazar payının büyük kısmına sahip olan pazaryerleri göz önüne alındığında şirketlerin yüzde 80'inin müşterilerine bir sanal asistan sunarken, e-ticaret ve e-perakende alanında sanal asistanların konumlandığı en önemli kanal web siteleri, mobil uygulamalar ile WhatsApp oldu. Şirketlerin yüzde 60'ı sanal asistanları, web sitesinde veya mobil uygulamasında, yüzde 60'ı da kısa sürede online alışverişin kalbi haline gelen WhatsApp'ta konumlandırıyor. Kullanıcılar, e-ticaret alanında, sanal asistanlara en fazla kargo / sipariş takibi, sipariş görüntüleme, mağazaya ulaşma, iade, ürün araması ve hesap oluşturma konularında sorular soruyor.

Pür Dikkat - Cal Newport

Carl Jung, elektriği bile olmayan bir köy evinde haftada üç gün çalışarak analitik psikolojinin kurucu metinlerini yazdı. Üniversite öğrencisi Bill Gates ise odasına kapanıp sekiz hafta gece gündüz çalışarak devasa bir şirketin temellerini attı. Alanlarında çığır açan bu iki dehanın ortak yanı, üstün bir odaklanma becerisine sahip olmalarıydı. Onur Öztürk'ün çevirisiyle Türkçeye kazandırılan kitapta, Bilgisayar bilimci Cal Newport'a göre iletişim teknolojilerinin sınırsız gelişimi karşısında hazırlıksız yakalanan günümüz insanı, bu beceriyi yitirmekte. Jung veya Gates gibi tek bir konuda saatler boyu dünyadan soyutlanarak çalışabilmek şöyle dursun, azıcık can sıkıntısına bile tahammülümüz kalmadı, gözümüz her an telefonlarımızda. Dahası, insana dikkatini toplama imkânı vermeyen günümüz çalışma kültürünü normal zannediyoruz. Hep daha çok çalışıyoruz, gece yarısı dahi e-postalarımıza yanıt veriyoruz, mesailer uzadıkça uzuyor, fakat ne hikmetse işler bir türlü bitmiyor. Peki, sevdiklerimize bile zaman ayıramadığımız bu hayatın nesinde anlam buluyoruz? Cal Newport, işte bu çalışma kültürünü elimizin tersiyle iterek odaklanma becerisini geri kazanabilmemiz için "pürdikkat çalışma" adını verdiği, zanaatkarlıktan ilham alan yeni bir çalışma kültürü öneriyor. Newport'a göre, yapay zekâ teknolojilerinin vasıfsız emeği atıl kıldığı günümüz ekonomik düzeninde gitgide kıymet kazanan bu beceriyi edinip çalışma hayatının merkezine oturabilenler ayakta kalacak. Pürdikkat çalışma, bilgi ekonomisinin itici gücüdür. Zorlu konularda uzmanlık kazanmanın da, çetrefil sorunlara çözüm bulmanın da yolu aynı: yoğun bir şekilde odaklanmak.



blink



Düşünmeden
Düşünebilmenin Gücü

Malcolm Gladwell

maltempo üniversites kitapları

Blink - Malcolm Gladwell

Düşünmeden düşünebilmenin gücü... Göz açıp kapayıncaya dek geçen iki saniyede beynimizde neler oluyor? Bir çiftin tartışmasına kulak misafiri olup ilişkilerinin geleceğine dair bir fikre kapıldığınız oldu mu hiç? Maç izlerken bir pasın gol olup olmayacağını anladığınız bir an... Ya da yaptığınız bir iş görüşmesinin ardından işe alınacağınızı düşündüğünüz halde yanıldığınız bir durum... Türkçeye Dilan Sarıoğlu'nun çevirdiği Blink, gündelik hayatımızın en küçük bileşenleriyle ilgileniyor: Ne zaman yeni biriyle tanışsak, karmaşık bir durumla yüz yüze gelsek veya güç bir adım atmak zorunda kalsak birdenbire ortaya çıkan anlık izlenimlerin ve kararların içeriğiyle. Malcolm Gladwell, zihnimizin nasıl tepki verdiğini incelediği bu kitabında çok düşünmeden alınan kararların, ince ince düşünülmüş kararlar kadar iyi olabileceği örnekleri çözümlerken, her zamanki gibi madalyonun diğer yüzüne bakmayı ihmal etmiyor ve içgüdülerimizin bize ihanet ettiği anları da sorguluyor. Psikoloji ve nörobilim teorilerinin hayatın çeşitli alanlarından zengin ve yaşanmış örneklerle sınılandığı Blink'i okurken kendinize bir adım daha yaklaşacaksınız.



Kenan Mazıcı

Yeniden selam. Bu sayımızda Steinbeck konuğumuz. İzsıad ailesine kült yapıtlardan birisi Gazap Üzümleri'nden söz edeceğim

1939'da yayınlanan Gazap Üzümleri o dönemde büyük şaşkınlık yaratırken, beraberinde büyük tartışmaları getirdi. Gazap Üzümleri Steinbeck'e Pulitzer ödülü kazandıran eser 20. yüzyılın en önemli eserleri arasında yerini çoktan aldı. Tüm dünyayı etkisi altına alan "Büyük Buhran" döneminde tarımın kapitalleşmesi, buna bağlı olarak yoksullaşan aileler ve beraberinde gelen yaşadıkları yeri terk ederek mülksüzleşen insanların ayakta kalma mücadelesini anlatıyor eser. Bu sefaleti, yoksulluğu, evini terketme durumunu ve ailenin parçalanmasını Joad ailesi üzerinden anlatır Steinbeck. Büyük umutlarla çıkılan yolculuklar ve boşa çıkan hayaller, insanlığın direnişi ... Denecek çok şey var bu konuda gerçekten. Nerede olursa olsun açlık sefalet yüzünden yerinden, yurdundan

kopmak zorunda olan o kadar çok insan var ki. Okuyunca insan bu gerçekliğin içinde boğuluyor.

Kitabın anlatımı aslında akıcı ama kitap gerçekten çok duragan ilerliyor. Bunun sebebini bir türlü anlayamadım. Belki Joad ailesinin durumu, çaresizliği romana böyle sinmiştir. Evet anlatım akıcı olmasına rağmen yordu beni. Yine de sonunun böyle bitmesine üzüldüm. Bir güzellik bekliyor insan, bir aydınlık bir ışık. Sonunda son cümleyi okuyup kitabı kapattığım da her şeye rağmen bir tebessüm de oluşmadı diyemem. Ve insanlar gerçekten bu sefalet halinde bile başka birinin açlığını düşünecek kadar merhametli ve vicdanlılar. Sanırım bu beni mutlu etti.

Kitaba ilk başladığım da yapılan tasvirlerde biraz Yaşar Kemal gördüm. Yaşanılan hikaye aynıydı belki şehirler ne kadar farklı olursa olsun. Yine acı, yine zulüm ve hüzün...

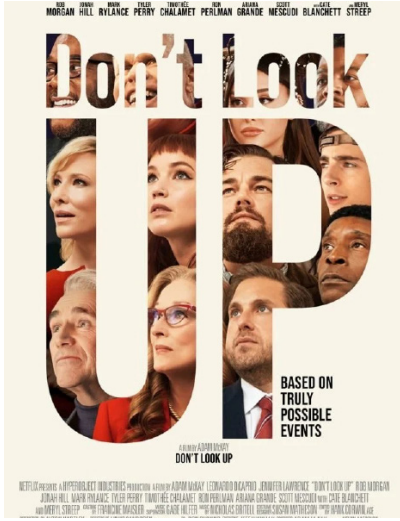
Kitabın sayfalarında gezinirken aile kavramının ne kadar önemli bir müssese olduğunun farkına vardım. Bir ailede evet anne her zaman yapıcı olmuş, ayakta durmaya çalışmış, umut hep onda belirmiştir. Bu hikayenin de kahramanı anne. Onun akılcı kararları, ailesine karşı olan

fedakarlığı aileyi bir arada tutmakta ki çabası gerçekten mükemmel. Bir ailede baba önemli bir güç lakin anne olmadığı vakit babanın gücü kaybolabiliyor. Bu hikayenin kahramanı anne... Aslında okuduğum eser yıllar yıllar öncesinin olayları belki ama günümüze getirip de şöyle uzun uzun düşündüğümüz zaman şu an biz bu sıkıntılar ile yüz yüze yaşıyoruz. Ya bunun farkında olarak ya da olmayarak...

John Steinbeck Amerikalı toplumcu yazar, doğumu 1902, ölümü 1968 New York eserlerinden çoğu sinemaya aktarılmıştır. İşçi sınıfı ve ezilenlerin dünyasını okuyoruz. Gerçekçi edebiyat temsilcilerindedir.

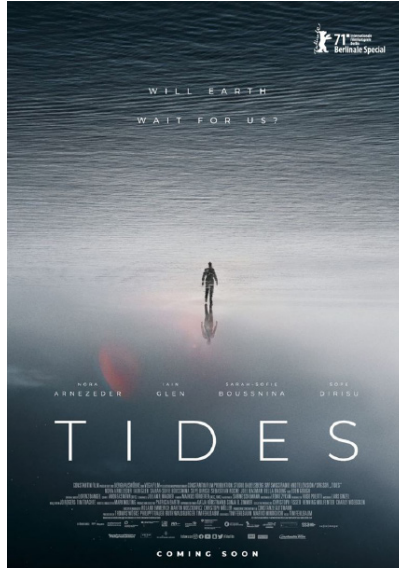
Keyifli okumalar diliyorum.





Don't Look Up

Zengin bir oyuncu kadrosuyla dikkat çeken Amerikan yapımı hiciv türünde bir bilimkurgu filmi Don't Look Up, dev bir göktaşının gezegeni yok edeceği konusunda insanları uyararak için çalışan iki gökbilimcinin hikayesini konu ediyor. İnsanlık büyük bir tehlike ile karşı karşıyadır. Everest Dağı büyüklüğünde bir kuyruklu yıldız hızla dünyaya yaklaşmaktadır ve oluşacak çarpışma Dünya'nın yok olmasına neden olacaktır. Astronomi yüksek lisans öğrencisi olan Kate Dibiasky'nin yaptığı bu keşif, insanlığın kurtulmasını sağlayacaktır. Kate ve Dr. Randall Mindy, insanlığı yaklaşımda olan tehlikeye karşı uyarlamak için bir medya turuna çıkmaya karar verir. Kare ve Randall, insanları yaklaşan felaketten haberdar etmek için büyük çaba harcarken kendilerini beklenmedik durumların içinde bulur.



Koloni / Tides

Küresel bir felaketin ardından dünyanın insanlar için yaşanmaz bir hale gelmesinin ardından sadece birkaç kişi uzay gemileriyle Kepler 209 gezegenine gider. Ancak çok geçmeden buranın atmosferinin insanları kısırlı hale getirdiği anlaşılır. Dünyadaki yaşamın yeniden mümkün olup olmadığının araştırılması için bir uzay kapsülü dünyaya gönderilir. Ancak uzay kapsülü dünya atmosferine girerken kontrolden çıkar ve inişten sadece astronot Blake sağ kurtulur. Kendisini bir anda zorlu bir hayatta kalma mücadelesinin içinde bulan Blake, tüm insanlığın kaderini belirleyecek seçimler yapmak zorunda kalır.



Morbius

Morbius, tedavisi olmayan bir kan hastalığını, deneysel bir yöntem ile tedavi etmeye çalışır. Hastalığı, elektroşok terapisi ve vampir yarasaları ile iyileştirmeye çalışan Morbius, korkunç bir sonuçla karşı karşıya kalır. Deneysel tedavi ile vampire dönüşen Morbius'un hayatında artık hiçbir şey eskisi gibi olmayacaktır. Birçok zorlu durumla mücadele etmek zorunda kalan Morbius'un hayatta kalmak için sürekli kana ihtiyacı vardır ve artık ışığı çıkması imkansızdır. Bu sorunların yanı sıra o, birçok insanüstü güce de sahip olur



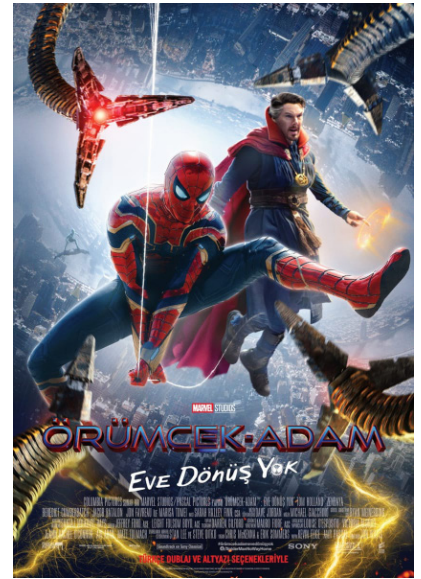
Ayrı Dünyalar / Ouireham

Yazar Marianne Winckler, sosyal adaletsizlik ve gelecek kaygısıyla ilgili kitap yazmayı planlar. Kitabı için araştırma yapmak isteyen Marianne, kimliğini gizleyerek Fransa'nın kuzeyine gider ve temizlik işçiliği yapan kadınların arasına katılır. Bu sayede geçim kaygısını bizzat deneyimleyen Marianne, kadınlar arasında dayanışmanın gücüne şahit olur. Ancak gerçekler ortaya çıktığında aralarındaki güven sarsılacak mıdır?



Şöhretler Okulu

Kemal öğretmen, kızını tek başına büyütme zorunda kalan bir babadır. Kızının eğitimine odaklanan Kemal, bu sırada onun oyun arkadaşı olmayı kaçırmaz. Öğretmen Deniz ise küçükken babasının kendisiyle yeterince ilgilenmemiş olmasından şikayetçidir. Bu yüzden Demet, Kaktüs Koleji'ni ele geçirip satmayı planlar. Kızı ile kaçırdığı zamanı telafi etmek isteyen Kemal, kızına her öğrencinin ne kadar değerli olduğunu da kanıtlamak için Deniz'e bir yarış teklif eder. Yarışı kazanacağına inanan Deniz, teklifi kabul eder. Ancak Popstar, Atom, Arabesk, Messi, Oburix, Ayaklı Gazete, Hack-i Can, Organiz ve Einstein'den oluşan çocuklar takımı, işlerin değişmesine neden olur.



Spiderman – Eve Dönüş Yok

Örümcek Adam Eve Dönüş Yok, kimliği açığa Örümcek Adam'ın, sırrını geri vermesi için Doktor Strange'den yardım istemesiyle birlikte yaşananları konu ediyor. Örümcek Adam'ın kimliği ifşa edilerek onun ve sevdiklerinin hayatı, halkın gözü önüne serilir. Kendisini büyük bir kaosun ortasında bulan Peter, aynı zamanda suç ortakları olarak lanse edilen MJ ve Ned'in hayatının da olumsuz etkilenmesine şahit olur. Arkadaşların üniversiteye girme şanslarının yok olmasına seyirci kalmak istemeyen Peter, sırrını geri vermesi için Doktor Strange'den yardım ister. Peter'in yakarışından etkilenip ona yardım etmeyi kabul eden Strange, Unutma Büyüsü'nü yapmaya başlar. Ancak bu büyü, MJ, Ned, May ve Happy'nin de Örümcek Adam'ın kim olduğunu unutturmasına neden olacaktır. Arkadaşlarının kim olduğunu hatırlamasını, diğer kişilerin unutturmasını isteyen Peter, Strange büyüü yaparken parametreleri değiştirir. Ancak bu durum beklenmedik olaylara neden olur.

TÜRKİYEDE KİŞİ ZORLU GEÇECEK!

Üretimde kullanılan doğal gazın yüzde 48 oranında zam yapılması sanayicileri tedirgin etti. Sektör temsilcileri, "Enerji maliyetleri rekabet gücümüzü azaltıyor" görüşünde

YÜZDE 150'YE VARDI

DOĞAL gazın elektrik üretimi santrallerin kullanımında yüzde 47 zamlandı. Sektörde kullanılan doğal gazın fiyatına ise yüzde 48 zam yapıldı. Yılı boyunca bu yana yapılan toplam zam artışı yüzde 150'ye vardı. Doğal gazın en çok kullanılan sektörler elektrikli tesisler, demir-çelik tesislerdir. Sadece enerjiyi kaynaklı maliyet artışı ise yüzde 40'lara dayanıyor. Sektör temsilcileri, "Büyük çaplı gazlı tesisler rekabet gücümüzü azaltıyor" diyor.

ÜRETİMİMİZİ ETKİLER

İZSİAD Başkanı Hasan Küçüköktür, "Sanayinin üretimini etkiler" dedi. EİSBO Başkanı Yorgancılar, "Maliyetlerimiz artacak" ifadelerini kullandı. İZSİAD Başkanı Yekeler ise, "Sanayi için cephe için modeler durum bu değil" dedi. EGEPALASER Başkanı Gençer de, "Doğal gaz çevrim santrallerin kullanımında zam yapıldı, konut ve işyerlerinin kullanımında elektrik fiyatlarında zam olacak" diye konuştu. ■ **YAZ**



ÖNGÖRÜLEBİLİR BİR EKONOMİ



İZMİR Sanayici ve İş İnsanları Derneği (İZSİAD) üyeleri, Çeşme'de bir araya gelerek ekonomide yaşanan son gelişmeleri değerlendirdi. Çeşme Online Otel'de bulunan iş insanları, piyasalarda büyük bir belirsizlik olduğunu belirterek, öngörülebilir bir ekonomi istediklerini ifade ettiler. Türkiye ekonomisinde son 2 ayda büyük bir türbülans yaşandığını

savunan İZSİAD Danışma Kurulu Başkanı Akdoğan, "Yüksek iş insanları olarak burç döneminde 2022 yılını bütçesini yapamadıklarını kaydetti. Ekonomi yönetiminin uyguladığı faizlerin indirmesi hamlesinin ne yazık ki kurulan yukarı doğru hızı bir şekilde artırdığını anladık. Füksel, "Biz iş insanları, iş insanları ve öngörülebilir bir ekonomi ister. Ancak ne yazık ki son 2 aydır büyük bir belirsizlik yaşıyoruz. Bu belirsizlik ortadan kaldırılmasını istiyoruz" dedi.

HAMMADDE FİYATI ARTIYOR
İZSİAD Yürütme Kurulu Başkanı Hasan Küçüköktür iş sürekliliği arttırın ithalata bağlılık yapın medeniyet hamurunda işyatlarını arduddığını belirtirken,

"Kadına yönelik şiddet sadece fiziksel değil"

İZSİAD düzenlediği çevrimiçi toplantıda kadına yönelik şiddeti konuştuk. İZSİAD'a konuşan Halk Sağlığı Uzmanı Dr. Esen Armağan Ozakbaşı "Bir Halk Sağlığı Sorunu Olarak, Kadına Yönelik Şiddet" sunumu ile kadına yönelik şiddetin etkilerini anlattı. Kadına yönelik şiddetin sadece fiziksel olmadığını söyleyen Ozakbaşı, "Önce şiddeti tanı-

Zengin: "Yeniden değerlendirme şirketler için avantajlı"



İZMİR Sanayici ve İş İnsanları Derneği (İZSİAD) Ziraat Bakanlığı'na, "Yeniden değerlendirme şirketleri için avantajlı" önerisini sundu. İZSİAD Ziraat Başkanı Vasar Zengin, "Yeniden değerlendirme şirketleri için avantajlı" önerisini sundu. İZSİAD Ziraat Başkanı Vasar Zengin, "Yeniden değerlendirme şirketleri için avantajlı" önerisini sundu.

Endişeyle izliyoruz

İZSİAD Yürütme Kurulu Başkanı Hasan Küçüköktür, "Asgari ücretteki ve yüksek artışı, enflasyon ve TL'deki değer kaybı ile değerlendirdiğimizde kısa sürede bu artışın etkileri aşılacaktır. Bu politika dışı kararlar aldığımızda üretilecek yapılan bir zamanın sonuç vermeyeceğini, yükselen enflasyon trendi ile zorlu bir süreçten bizi beklediğini endişeyle izliyoruz." dedi.

KADIN KOOPERATİFİ ALTINDA İZMİRLI İŞ İNSANLARI TOPRAKSIZ TARIMLA SEBZE ÜRETİP, AVRUPA'YA SATACAK

İZMİR Sanayici ve İş İnsanları Derneği (İZSİAD) üyeleri, İZSİAD üyeleri tarafından 600 milyon TL'lik yatırım için geliştirilen bir projenin, Türkiye'nin iş insanları ve öğrencilerin ortaklığıyla kurulmuş 3 şirket, 100 milyon TL'lik yatırımla Dikkil Tarımsal Üretim Organize Sanayi Bölgeli (DİKSİB), Avrupa Ülkelerine ihracat için, özellikle topraksız tarım teknolojileriyle sebze üretecek. 200 kişilik kadrolu ekip, projenin ana maliyetlerini karşılamak için çalışmalarını sürdürüyor.

İZSİAD Başkanı Hasan Küçüköktür, "Sanayinin üretimini etkiler" dedi. EİSBO Başkanı Yorgancılar, "Maliyetlerimiz artacak" ifadelerini kullandı. İZSİAD Başkanı Yekeler ise, "Sanayi için cephe için modeler durum bu değil" dedi. EGEPALASER Başkanı Gençer de, "Doğal gaz çevrim santrallerin kullanımında zam yapıldı, konut ve işyerlerinin kullanımında elektrik fiyatlarında zam olacak" diye konuştu. ■ **YAZ**



'Ölçmediğinizi yönetemezsiniz'

İZSİAD düzenlediği online toplantıda son yıllarda güdümden düşmeyen karbon ayak izi konusuna masaya yattı. Yürütme Kurulu Başkanı Hasan Küçüköktür, Avrupa Yeşil Mutabakatı'nın karbon ayak izini bir sosyal sorumluluktan öte zorunlulukla dönüştürdüğünü ve bu dönüşümü başta ihracatçıların olmak üzere tüm sanayi sektörünün yapması gerektiğini söyledi. Avrupa Yeşil Mutabakatı'nın sınırda karbon düzenlenmesi getirdiğini ifade



İZSİAD'dan Cumhuriyet Kutlaması

İZMİR Sanayici ve İş İnsanları Derneği (İZSİAD) genel Sekreteri 29 Ekim Cumhuriyet Bayramı kutlamaları için West Park AVMEY Yüksek Sokak konsiyerte toplandı. İZSİAD Yürütme Kurulu Başkanı Hasan Küçüköktür, "Cumhuriyetimizin kuruluşunun 98. yıldönümünü kutlamak istiyoruz" dedi. İZSİAD Yürütme Kurulu Başkanı Hasan Küçüköktür, "Cumhuriyetimizin kuruluşunun 98. yıldönümünü kutlamak istiyoruz" dedi.



İZSİAD'da karbon ayak izi konuşuldu

İZMİR Sanayici ve İş İnsanları Derneği (İZSİAD) üyeleri, Çeşme'de bir araya gelerek ekonomide yaşanan son gelişmeleri değerlendirdi. Çeşme Online Otel'de bulunan iş insanları, piyasalarda büyük bir belirsizlik olduğunu belirterek, öngörülebilir bir ekonomi istediklerini ifade ettiler. Türkiye ekonomisinde son 2 ayda büyük bir türbülans yaşandığını

İZSİAD Yürütme Kurulu Başkanı Hasan Küçüköktür, "Asgari ücretteki ve yüksek artışı, enflasyon ve TL'deki değer kaybı ile değerlendirdiğimizde kısa sürede bu artışın etkileri aşılacaktır. Bu politika dışı kararlar aldığımızda üretilecek yapılan bir zamanın sonuç vermeyeceğini, yükselen enflasyon trendi ile zorlu bir süreçten bizi beklediğini endişeyle izliyoruz." dedi.

İZSİAD: Faiz indirimi tüm dengeleri alt üst etti

İZSİAD'dan yapılan açıklamada, "Türkiye'de son yıllarda uygulanan faiz indirimleri üzerine yoğunlaşan ekonomi politikalarının geldiği noktada senelerden beri beklenen Türk lirası, piyasasındaki tüm dengeleri alt üst etmiş durumdadır. Yükselen enflasyonla birlikte faiz indirimleri, Türkiye'nin rekabet gücünü zayıflattı ve enflasyonun kontrol altına alınmasını zorlaştırdı. Bu durumun önüne geçmek için faiz artırımları yapılmalıdır."

İZMİR Sanayici ve İş İnsanları Derneği (İZSİAD) üyeleri, Çeşme'de bir araya gelerek ekonomide yaşanan son gelişmeleri değerlendirdi. Çeşme Online Otel'de bulunan iş insanları, piyasalarda büyük bir belirsizlik olduğunu belirterek, öngörülebilir bir ekonomi istediklerini ifade ettiler. Türkiye ekonomisinde son 2 ayda büyük bir türbülans yaşandığını

İZSİAD Yürütme Kurulu Başkanı Hasan Küçüköktür, "Asgari ücretteki ve yüksek artışı, enflasyon ve TL'deki değer kaybı ile değerlendirdiğimizde kısa sürede bu artışın etkileri aşılacaktır. Bu politika dışı kararlar aldığımızda üretilecek yapılan bir zamanın sonuç vermeyeceğini, yükselen enflasyon trendi ile zorlu bir süreçten bizi beklediğini endişeyle izliyoruz." dedi.

İZSIAD Başkanı Hasan Küçük Kurt: "Ekonomide güven tesis edilmeli"



İZSIAD Başkanı Hasan Küçük Kurt, Türkiye ekonomisinde güven ortamının bir an önce sağlanması gerektiğini söyledi. Türkiye ekonomisinde son 2 ayda belirgin bir iyileşme yaşanmadığı için İZSIAD Danışma Kurulu Başkanı Alaattin Yücel, iş insanları olarak bu dönemde 2022 yılını belçesiyle yaşamakla kalmayıp, ekonomi yönetiminin uyguladığı politikaların etkilerini gözlemlemek için beklemeye geçti.

İŞ DÜNYASI UMUTLU

Ekonomide sorunların çözüldüğü yıl olsun

İzmir iş dünyası temsilcileri 2022'den daha umutlu olduklarını belirtirken, 2021'de ekonomide yaşanan türbülansın geride kalmasını ve sorunların çözüldüğü bir yıl olmasını istiyor.

İZSIAD Başkanı Mustafa Karadağ, "2022 yılı için umutlu bir yıl olmasını istiyoruz. Ekonomi yönetiminin uyguladığı politikaların etkilerini gözlemlemek için beklemeye geçti."

İZSIAD Başkanı Hasan Küçük Kurt, "Türkiye ekonomisinde güven ortamının bir an önce sağlanması gerektiğini söyledi. Türkiye ekonomisinde son 2 ayda belirgin bir iyileşme yaşanmadığı için İZSIAD Danışma Kurulu Başkanı Alaattin Yücel, iş insanları olarak bu dönemde 2022 yılını belçesiyle yaşamakla kalmayıp, ekonomi yönetiminin uyguladığı politikaların etkilerini gözlemlemek için beklemeye geçti."



İZSIAD'dan Emniyet Müdürü Şahne'ye ziyaret

İZMİR Sanayici ve İş İnsanları Derneği (İZSIAD) İzmir'e yeni atanan Emniyet Müdürü Mehmet Şahne'yi makamında ziyaret etti. İZSIAD Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Küçük Kurt ve beraberindeki heyet, Mehmet Şahne'ye başarılar diledi. Küçük Kurt, "İzmir'in en önemli STK'larından biri olarak, yeni Emniyet Müdürümüz Mehmet Şahne'ye başarılar diledik. İZSIAD olarak ortak projelerde de bulunmayı çok isteriz" diye konuştu.

■ **HABER MERKEZİ**



"Kadına yönelik şiddet sadece fiziksel değil"

İZSIAD düzenlediği çevrimiçi toplantıda kadına yönelik şiddeti konuştuk. İZSIAD'a konuk olan Halk Sağlığı Uzmanı Dr. Esen Armağan Özakbaş "Bir Halk Sağlığı Sorunu Olarak, Kadına Yönelik Şiddet" sunumunu ile kadına yönelik şiddetin etkilerini anlattı. Kadına yönelik şiddetin sadece fiziksel olmadığını söyleyen Özakbaş, "Önce şiddeti tanımak gerekiyor. Fiziksel şiddetin yanında psikolojik, ekonomik şiddetler de mevcut. Birçok kadın maruz kaldıkları şiddet şiddet olarak bile algılamıyor. Önce bunu değiştirmemiz gerekiyor" dedi. ■ **HABER MERKEZİ**



"Yeniden değerlendirme şirketler için avantaj"

İZSIAD, derneğin danışma kurulu üyesi ve Zen Bağımsız Denetim ve YMM A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Yaşar Zengin'i ağırladı. İZSIAD Başkanı Hasan Küçük Kurt, ekonomiye, iş dünyasına, piyasaya ve sektörlere mercek tutan toplantılara devam ettiklerini söyledi. Yeniden değerlendirme, işletmelerin bilançolarında kayıtlı maddi ve maddi olmayan duran varlıkların, üretici fiyat endeksindeki değişimlere göre değerlendirilmesini güncellenmesi demek olduğunu ifade eden Zengin, "Bu yeniden değerlendirme son tarihi 31 Aralık, zorunlu olmamakla beraber firmaların bunu yapmasında fayda var" dedi. (Haber Merkezi)



PROF. DR. AZBAR: Karbon ayak izinizi ölçün

Arbon ayak izini küçütmek yatırımlara AB'nin teşvik ve fonları olduğunu söyleyen Prof. Dr. Nuri Azbar, "AB'ye top basına cezalar ödemek yerine AB fonlarından faydalanarak bu dönüşümleri gerçekleştirebiliriz" dedi.

MÜHÜR KIRILDI
İzmir Sanayici ve İş İnsanları Derneği (İZSIAD), düzenlenen toplantıda, Türkiye ekonomisinde güven ortamının bir an önce sağlanması gerektiğini söyledi. Türkiye ekonomisinde son 2 ayda belirgin bir iyileşme yaşanmadığı için İZSIAD Danışma Kurulu Başkanı Alaattin Yücel, iş insanları olarak bu dönemde 2022 yılını belçesiyle yaşamakla kalmayıp, ekonomi yönetiminin uyguladığı politikaların etkilerini gözlemlemek için beklemeye geçti.

YATIRIMINIZ BOŞA GİTMEZ
İZSIAD Başkanı Hasan Küçük Kurt, "Türkiye ekonomisinde güven ortamının bir an önce sağlanması gerektiğini söyledi. Türkiye ekonomisinde son 2 ayda belirgin bir iyileşme yaşanmadığı için İZSIAD Danışma Kurulu Başkanı Alaattin Yücel, iş insanları olarak bu dönemde 2022 yılını belçesiyle yaşamakla kalmayıp, ekonomi yönetiminin uyguladığı politikaların etkilerini gözlemlemek için beklemeye geçti."

TÜRKİYE'YE örnek proje

İzmir'de iş insanları kentsel dönüşüm projeleri için ellerini taşın altına koyarak tüm yurda örnek bir çalışmaya imza attı.

İLK ETAPTA 380 EV, 27 DÜKKAN

■ **İş İnsanları Konut Yapı Kooperatifini** kuran İZSIAD üyeleri, İzmir Büyükşehir Belediyesi ve İZBETON denetiminde İzmirli firmalarıyla ortaklaşa yürüten kentsel dönüşüm projesine imza attı. Kooperatifin başkanı Şenol Aslanoğlu ilk etapta Büyükşehir Belediye Başkanı Tunç Soyer'in 28 ayda teslim sözü verdiği Örnekköy 4'üncü Etap'taki 380 ev ile 27 dükkanı inşa edeceğini söyledi.



Fiyat artışlarına yetişemiyoruz

İZMİR Sanayici ve İş İnsanları Derneği (İZSIAD) üyeleri Çeşme'de bir araya gelerek ekonomide yaşanan son gelişmeleri değerlendirdi. Türkiye ekonomisinde güven ortamının sağlanması gerektiğini belirten İZSIAD Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Küçük Kurt, fiyat artışlarına yetişemediklerini söyledi. ■ **5'te**

'Ortak projelerde bulunmak isteriz'

İZSIAD Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Küçük Kurt ve beraberindeki heyet, İzmir İl Emniyet Müdürü Mehmet Şahne'yi ziyaret etti. Küçük Kurt, "Ortak projelerde bulunmayı çok isteriz" dedi. ■ **4'te**

Ekonomi yönetiminde ODALAR IŞIKSIZ

Merkez Bankası'nın faiz indirimine devam etmesi nedeniyle artan döviz kurları, başta TOBB olmak üzere ekonomide ışık göremeyen iş dünyası temsilcilerinin sesini yükseltmesine neden oldu



■ **GEÇTİĞİMİZ** 16 Aralık'ta Merkez Bankası'nın politika faizini 100 baz puan daha indirerek 14'e çekmesini ardından dolar 17 TL'ye kadar yükseldi. İhracatta bile ithalata bağımlı olan Türkiye'de iş dünyası da yaşananlara isyan etti. İZTO Meclis Üyeleri Derneği üyeleri, "Ülkemizde fayda sağlamayan ekonomik modelden vazgeçip ekonominin kurallarını ivedilikle uygulamalı" derken İZSIAD Başkanı Hasan Küçük Kurt, "Ülkemizde yönetilen ekonomi bilimine uygun gerçekçi kararlar ile ekonomiye yön vermeli" açıklamasını yaptı. EGİAD Başkanı A. Avni Yelkenbiçer ile ESİAD Başkanı Mustafa Karabağlı da acil olarak önlem alınmasını çağırısında bulundu. ■ **4TE**

ASGARİ MÜSTERİ

ASGARİ MÜSTERİ

AKLIK SINIR AŞILDI

GEÇİRİMLİ DEĞİL SEFALET ÜCRETİ

İŞYERİNDEN ENFLASYON UYARI

4800 TL'ye kadar artan asgari ücret, işverenlerin maliyetlerini artırdı. İşverenler, maliyet artışlarını fiyat artışlarına yansıtmaya çalışıyor. Bu durum, tüketicilerin cebindeki parayı eritemeye neden oluyor. İşverenler, enflasyonun artması nedeniyle fiyat artışlarına zorunlu olarak gitmek zorunda kalıyor. Bu durum, tüketicilerin cebindeki parayı eritemeye neden oluyor.

TANKAR



ALIŞVERİŞ MERKEZİ



MERCEDES-BENZ
YETKİLİ SERVİS



GES



AKARYAKIT



İSTASYON



İNŞAAT



LOJİSTİK

MOBİL HURDA MAKASI





**YENİ EVİNİZDE
YENİ BİR HAYATA
GERİ SAYIM
BAŞLADI!**

**KAZANDIRAN
PROJE**

- Hemen tapu teslim
- Merkezi konum



 [masif.insaat](https://www.instagram.com/masif.insaat)

 [masifinsaat.com](https://www.masifinsaat.com)

 **0533 500 4 003**