



Nurettin AYDIN  
Sosyal Bilimci

# “Şeffaf Yönetim” “Sosyal Devlet”

**10 Milyon Ailenin** hayatını  
kolaylaştıracak sosyal ve ekonomik  
çözüm önerileri

Şubat 2010

## İLETİŞİM

Nurettin AYDIN  
05053195090  
nurettin.aydin68@gmail.com

ANKARA

## Giriş

Bir şeyler beklendiği gibi gelişmediğinde en kolay tutum “**eleştirmektir**”. Siyasileri eleştirmek, yöneticileri eleştirmek, sistemi eleştirmek, eleştirmek, eleştirmek. Hiçbir çözüm önermeden eleştirmek.

Oysa eleştirmek yerine “**geliştirmek**” tutum haline geldiğinde, sürekli ilerlemek ancak o zaman mümkün olabilir.

Bu çalışmanın amacı ülkemizin bazı sosyal ve ekonomik sorunlarına çözüm önermektir. Elbette bu öneriler eşsizlik iddiasında değildir. Amaç “**ortak akıl**”a katkıda bulunmak, bazen farklı bir yaklaşım getirmek, bazen de daha büyük bir projeye çağrışım yaptırmaktır. Tıpkı daha önceki bazı projelerimizin “Gönül Köprüsü”, “TAR-ET” gibi projelere ilham kaynağı olduğu gibi.

Çalışmanın içinde siyasetin ve siyasetçinin karşı karşıya olduğu güven aşınmasına çözüm önerileri gibi, işçilerin, memurların, esnafların bazı sorunlarına da çözüm önerileri bulunmaktadır. Bunların yanında ülkemizin Doğu ve Güneydoğu Anadolu bölgesinin kırsal kalkınmasına yönelik öneriler yer almaktadır. Bu bölge hakkındaki önerilerimizin önemli kısmı modeller halinde, yıllar süren emek ve araştırma ile tarafımdan denenmiş ve uygulanabilirliği test edilmiştir.

Daha büyük çalışmalara önayak olması ve bir şeyleri olduğundan daha iyi hale getirmesi en büyük dileğimdir.

Nurettin AYDIN

## İçindekiler

- DOKUNULMAZLIK
- SENDİKADAN ÜYESİNE İKİNCİ EMEKLİLİK
- DEVLET MEMURLARINA ADİL TERFİ/KARİYER FIRSATI
- KÜÇÜK ESNAFIN GLOBAL SERMAYE KARŞISINDA KORUNMASI
- DOĞU ANADOLUDA BİRMİLYON İŞ
  - KALKINMA AĞI
  - SÖZLEŞMELİ ORGANİZE HAYVANCILIK
  - CEVİZ, BADEM, FISTIK
  - ORGANİK TARIM
  - ORGANİK ÇİÇEK BALI
  - TATLI SU BALIKÇILIĞI
  - DAMLA SULAMA (SU KAYNAKLARININ ETKİN YÖNETİMİ)
  - GÜNEŞ ENERJİSİYLE AKARSULARIN SULAMA İÇİN TAŞINMASI
- ÖZ GEÇMİŞ

## DOKUNULMAZLIK

# Baştan aşağı şeffaflık

# M

illetin vekili şeffaf olmalı

“Siyasi alanı temizleme hareketi”

Kürsü dokunulmazlığı dışındaki dokunulmazlıklara hayır

**Parti listesinden Milletvekili veya Belediye Başkanı olmak için aday ve aday adayı olan herkes, seçilmesi halinde yasama dokunulmazlığı dışında hiçbir dokunulmazlık istemediğine ve seçilmesi halinde bu yöndeki gerekli yasal düzenlemeyi birinci önceliğe alacağına dair taahhütname imzalayacak ve partiye teslim edecektir.**

**Taahhüdünü yerine getirmemesi halinde kullanılmak üzere; Milletvekilliğinden/Belediye Başkanlığından istifa ettiğine dair dilekçesini imzalayıp parti yetkili organına teslim edecektir.**

**Peşinen bu taahhüdü vermeyen hiç kimsenin müracaatı işleme konmayacak ve parti listesinden aday gösterilmeyecektir.**

**Yasama dokunulmazlığı dışında bir dokunulmazlığa ihtiyaç duyan siyasetçinin Meclise girmesinin önü kesilmelidir.**

## “ŞEFFAF YÖNETİM, ŞEFFAF TÜRKİYE”

Dokunulmazlıklar şeffaf yönetimin önündeki en büyük engeldir. Dokunulmazlık zırhı arkasına sığınan siyasiler, siyasetin kirlenmesine, yüzdeliği, köşe kapmacı kişilerin siyaseti rant kapısı olarak görmelerine neden olmaktadır. Bunun sonucu siyasetin ve siyasetçinin itibarı yıpranmış, ilkeli ve üretken insanlar bu sürecin dışında kalmışlardır.

Oysa siyaset toplumun sorunlarına çözüm üretme mecrasıdır. Bu mecrada ilkeli, dürüst, vasıflı ve sosyal politikalar üreten insanların bulunması gerekmektedir.

**Toplumun ihtiyaç duyduğu siyasetçi profili; canını, malını, namusunu, geleceğini teslim etmekte tereddüt etmeyeceği güveni geçmişiyile ve yaptıklarıyla sağlayandır.**

Toplumun kendisi adına devleti yönetsin diye rey verdiği siyasetçiden beklentisi, kendisinin ve çocuklarının geleceğini herkesten daha iyi yapılandıracak üretkenlikte olmasıdır. Aksi halde hiçbir yeteneği olmayan kişiye neden temsil yetkisi versin?

İnsanlar çıkarları için birilerini izlerler.

İnsanlar çaresizlikten birilerini izlerler.

İnsanlar seçeneksizlikten birilerini izlerler. Bütün bunlar geçicidir, koşullar değişir değişmez izlemekten vazgeçer ve onu vicdanlarında yargırlarlar.

## “MİLLETİN GÜVENDİĞİ GÜVENE LAYIK OLMALI”

**Toplum sadece izlemekten gurur duyduğu, güvendiği ve saygı duyduğu kişiyi sadakatle izler. Çünkü sadece onu izleyerek refaha kavuşacağını bilir.**

Yasama dokunulmazlığı dışında bir dokunulmazlığa ihtiyaç duyan siyasetçinin bu mecraya girmesinin önü kesilmelidir.

**Bunu sağlamanın yolu; parti tüzüğüne yerleştirilecek bir maddedir.**

O zaman dürüst ve üretken insanlar rağbet gösterecek, canla başla çalışacak ve toplum bunu mutlaka takdir edecektir.

## “ŞEFFAF YÖNETİMİN GÜVENCESİ”

Önerilen tüzük maddesi: **Parti listesinden Milletvekili veya Belediye Başkanı olmak için aday ve aday adayı olan herkes, seçilmesi halinde yasama dokunulmazlığı dışında hiçbir dokunulmazlık istemediğine ve seçilmesi halinde bu yöndeki gerekli yasal düzenlemeyi birinci önceliğe alacağına dair taahhütname imzalayacak ve partiye teslim edecektir.**

**Taahhüdünü yerine getirmemesi halinde kullanılmak üzere Milletvekilliğinden/Belediye Başkanlığından istifa ettiğine dair dilekçesini imzalayıp parti yetkili organına teslim edecektir.**

**Peşinen bu taahhüdü vermeyen hiç kimsenin müracaatı işleme konmayacak ve parti listesinden aday gösterilmeyecektir.**

## “DÜRÜSTLÜK GÜVENCE ALTINDA”

Millet meclisi yasama organıdır. Yasama organı üyeleri dokunulmazlığa ihtiyaç duymadıklarında, devletin diğer kademelerindeki kişilerin dokunulmazlıklarının kaldırılması için gerekli düzenlemeyi yapacakları gibi, devlet adına çalışan yetkililerin şeffaflık dışına çıkmalarına da izin vermeyeceklerdir.

Bu hem siyasetin hem de siyasetçinin hak ettiği saygınlığı geri kazanmasını sağlayacaktır.

**Hangi parti bunun ilk uygulayıcısı olursa, halktan büyük destek alacağı şüphesizdir.**

## ARKA BAHÇE SENDİKACILIK

Temmuz 2009 itibari ile 28 iş koluna bağlı 102 işçi sendikası faaliyet göstermektedir.

Toplam İşçi: 5.398.296

Toplam Sendikalı İşçi: **3.232.679**

**3 milyon 200 bin aile**

1 günlük yevmiye (sendika kesintisi) ortalama 50 TL

**“SENDİKANIN SİYASİ GÖRÜŞÜ OLAMAZ”**

Sendikanın varlık nedeni işçinin haklarını korumaktır.

Muhalefetin sendikası,

İktidarın sendikası,

İdeolojinin sendikası,

**?? İşçinin sendikası nerede??**

25 yıl çalışan bir işçi için bu para sendika tarafından emeklilik fonuna yatırılırsa, emekli olduğunda alacağı yaklaşık tutar 30.000 TL'dir.

Sendikadan üyesine İKİNCİ EMEKLİLİK

**“Bu da işçinin sendikası”**



Oy deposu sendikacılık, arka bahçe sendikacılık, para kasası sendikacılık.... Vb. tabirler günümüzde sıkça telaffuz edilmektedir.

Sendika ağalarının mal varlıkları, akrabalarının hızla iyileşen işleri, çocuklarının lüks arabaları.... Birde eve ekmek götürmek için ömrünü kiralayan işçi.

Sendika gelirlerinin yüksekliği ve denetim mekanizmasının zayıflığı, üye sayısının çokluğu gibi nedenler, sendikaları farklı kesimler için ilgi odağı yapmaktadır.

Oysa; sendikaların varlık nedenleri üyelerinin haklarını korumak ve kollamaktır. Üyelerinin hakları için hükümet ve işverenler ile müzakere masasına otururlar.

Hükümetler siyasi partilerden oluştuğu için, partilerinin siyasi görüşlerini temsil ederler.

“SENDİKANIN SİYASİ GÖRÜŞÜ OLAMAZ”

Üyelerinin çıkarlarını korumak için, hangi hükümet olursa olsun, eşit mesafede durmaları zaruridir.

“SENDİKALAR SİYASİ PARTİLERİN ARKA BAHÇESİ OLAMAZ”

Uygulamada siyasi partiler ile sendikalar arasındaki ilişkiler kamuoyunun malumudur. “SENDİKALAR OY DEPOSU DEĞİLDİR”

Sendikaların siyasi partilerle ilişkisinin sınırlanması için yapılabilecek bir örnek uygulama şöyle olabilir;

—İşçiden ve işverenden alınan katkıların işçi lehine bir hesapta toplanması ve en yüksek getirili fonlarda değerlendirilmesi.

—İşçi her ne şekilde olursa olsun çalışmayı bıraktığında, kendi payına düşen kısmın kendisine nakden, tek seferde ödenmesi. “İKİNCİ EMEKLİLİK”

—Sendikal faaliyetlerde kullanılacak gelirlere bir üst limit (gelirin %15-20'si gibi) belirlenmesi.

## DEVLET MEMURLARI

“Devletin vatandaşına dokunan eli”

“Devletin vatandaş cephesinden görünen yüzü”

“Siyasi bir referansı olmadan, sırf başarısı, bilgisi ve becerisiyle ilerleyebilen, kariyer hedeflerine ulaşabilen kaç devlet memuru vardır?”

“Bilgili olmak, eğitimi ve vasıflı olmak memura fayda getirmiyorsa, kendini geliştirir mi?”

“Değişen ve gelişen şartlara göre kendini geliştirmeyen memur devleti geliştirir mi?”

Devlet memuru, kaç dil bilirse bilsin, kaç diploması olursa olsun, ne kadar üretken olursa olsun, torpil olmadan şube Müdürü dahi olamamaktadır. **TORPİL HERZAMAN İKTİDARDAKİ SİYASİ PARTİDİR.**

Memur ilerlemek için siyasi partiye yaranmak zorunda kalırsa, siyaset kurumlara girerse, halka sosyal devletin adil eli nasıl ulaşabilir? O zaman devlet iktidardaki siyasi partiye dönüşmez mi? Oysa **hkmetler değişir, devlet devam eder. ETMELİDİR**

## DEVLETİN MEMURU MU, HÜKÜMETİN MEMURU MU?

### TORPİL YERİNE KARİYER

Bir çalışanın en büyük beklentisi işinde, kariyerinde ilerlemesidir. Kariyerinde adil olarak ilerleme imkanı olmayan bir çalışan, kendini geliştirmeyi, bilgilerini güncelleştirmeyi, işi geliştirmeyi sağlayacak motivasyondan yoksun olur.

Devlet kurumları bu tür çalışanlarla doludur. Bezgin, karamsar, ne kendisine ne de sisteme yeni bir şey katmaya isteği olmayan, morali düşük, hiçbir şeyin düzelmeyeceğine inanan çalışanlarla dolu devlet kurumları.

Sonuç olarak; hantal devlet, aksayan bürokrasi, zamanında hizmet alamayan vatandaşa yansımaktadır.

Çalışanın kariyeri ile arasındaki en büyük engel torpildir. Her iktidar değişikliği, yerinden edilen ve bir kenarda küstürülen bürokratlar doğurmaktadır. Elbette hükümet kendisiyle çalışacak bürokrati seçebilmelidir. Fakata bu üst yöneticilerle sınırlı kalmalıdır. Alt kademelere indiğinde, çalışanlar ilerlemek için siyasi partilerle iç içe girmek zorunda kalmaktadır. Bu da tarafsız devlet memuru değil, parti memuru, iktidar memuru, muhalefet memuru kamplaşmalarına sebep olmaktadır. Şüphesiz bu vatandaşa verilen hizmete de yansımaktadır.

### ÇÖZÜM;

**Genel Müdür ve üstü makamlar atamaya, Genel Müdür Yardımcısı dahil bütün alt unvanlar adil bir sınava, liyakate, performansa, başarıya tabi olsun, bu makamlara atama yolu ile kimse getirilmesin. Vekalet 6 ay ile sınırlı tutulsun.**

Çalışan ne yaptığında, hangi vasıflara ve şartlara sahip olduğunda, kaç yıl sonra hangi kademede olabileceğini öngörebilsin. Bu devletteki performansı da, vatandaşa hizmeti de çok olumlu şekilde geliştirecektir.

## KÜÇÜK ESNAF

100 ZENGİNİN PAYLAŞTIĞI PASTA 100.000 ESNAFA PAY  
EDİLMİŞ OLACAK

**P**ERAKENDE SEKTÖRÜNDE KÜÇÜK ESNAF HAKİM  
OLACAK

ORTA DİREK GÜÇLENECEK  
SERMAYE DAHA GENİŞ TABANA YAYILMIŞ OLACAK  
GELİR DAĞILIMINDA KISMEN DE OLSA ADALET SAĞLAN-  
MIŞ OLACAK

YENİ İSTİHDAM ALANI AÇILMIŞ OLACAK  
NAKLİYÇİDEN ÜRETİCİYE TEDARİK VE LOJİSTİK ZİNCİRİN-  
DE ÇALIŞAN BİRÇOK KÜÇÜK ESNAF İŞİNİ KORUMUŞ OLACAK

**Ö**NEMLİ SAYIDA KÜÇÜK ESNAF İÇİN İŞİNİ KAYBET-  
ME RİSKİ ORTADAN KALKMIŞ OLACAK

MODEL DİĞER İŞ KOLLARINDA DA BENZER ÖRGÜTLEN-  
MELERE ÖRNEK OLACAK

**SO**SYAL DEVLET, ADİL PAYLAŞIM İLKESİNE  
HİZMET EDİLMİŞ OLACAK.

## **“KÜÇÜK ESNAF REKABET EDEBİLİR HATTA PAZARIN EN BÜYÜK AKTÖRÜ OLABİLİR”**

MAHALLEMİZİN BAKKALI VE KÜRESEL SERMAYE: Küçük market, bakkal, manav, şarküteri benzeri küçük esnaf, hızla büyüyen hipermarketlere karşı sürekli Pazar kaybetmekte, ya küçülmekte ya da iflas etmektedir. Bunun sonucu; gelir dağılımında adaletsizlikler büyümekte, birçok kişi işsiz kalmakta, işsiz kalanların aileleri ve çocukları da bu durumdan olumsuz etkilenmektedir. Böyle geniş bir kesimin gelirinin düşmesi, mal ve hizmet aldıkları diğer esnaftan da daha az alış veriş yapmalarına neden olacağından, onların gelirlerinin düşmesine ve hatta iflaslarına neden olmaktadır.

### **NEDEN REKABET EDEMİYORLAR?**

**“ÖLÇEK EKONOMİSİ”** büyük sermaye sahibi hipermarket, sermaye avantajını kullanarak mal alımında piyasanın en uygun alımını yapmaktadır. Uygun fiyata aldığı ürünü küçük esnafın satın aldığı fiyattan dahi sattığında kar edebilmektedir. Zira küçük esnaf aracı, toptancı zincirinden ve çoğunlukla vadeli aldığı ürünü, daha yüksek fiyata almaktadır. Örneğin bakkalın 3 TL’ye alıp 4 TL’ye yaklaşık %25 artışla sattığı ürünü, hipermarket 2 TL’ye alıp 3 TL’ye sattığında yaklaşık %34 artışla birlikte küçük esnafın rekabet şansını tamamen ortadan kaldırmaktadır.

**“DÜŞÜK DEVİR HIZI”** hipermarketin seçtiği bölge alım gücü yüksek ve müşteri potansiyeli fazla olandır. Genellikle birçok hizmetin verildiği AVM’lerde bulduklarından, tüketiciler; eğlence, dinlenme ve birçok ihtiyaçlarını farklı seçme şanslarıyla aynı yerde bulabildiklerinden, alış-verişin cazibe merkezi haline gelmişlerdir. Buralarda konumlanan hipermarketlerin ürün satışındaki devir hızları yüksektir.

Böylece düşük kar marjları ile çok ürün satarak yine yüksek kar sağlayabilmektedir. Oysa küçük esnafın devir hızı düşük olduğundan, ayakta durabilmek için kar marjını aynı fiyata düşürememektedir. Haliyle bu açıdan da rekabet etme şansı kalmamaktadır.

**“DÜŞÜK SERMAYE”** Küçük esnafın sınırlı sermayesi olduğundan, sezonunda uygun fiyata alıp stok yapma, pazarlıkta uygun fiyatı dayatma veya yüksek miktarlarda alım ile fiyat kırma şansı düşüktür. Genellikle toptancıdan (yani 2. veya 3. Elden) aldığı ve çek-senet gibi sonradan ödeme sistemi ile vade farkından kaynaklanan daha yüksek maliyetleri de karşılamak durumunda kalmaktadır.

**“VERESİYE”** Küçük esnafın önemli kısmı yukarıda sayılan nedenlerden dolayı hala veresiye satmak zorunda kalmaktadır. “NAKİT AKIŞI” düzenli olmadığından, geç tahsil ettiği gelirin maliyetinden dolayı fiyatlarını yüksek tutmak zorunda kalmaktadır.

**“TEDARİKÇİ VE TOPTANCI MALİYETLERİ”** Küçük esnaf alımlarını ilk üreticiden alamadığından, aradaki tedarikçi ve toptancıların maliyetlerinden ve karlarından kaynaklanan ürün fiyatlarına maruz kalmaktadır. Buna karşılık hipermarket üreticiden alarak aracı maliyetlerini minimize etmektedir.

### **KÜÇÜK ESNAFIN FIRSATLARI**

**“HER SOKAKTA OLMANIN AVANTAJI”** Küçük esnafın en önemli avantajı müşterisine yakın olmasıdır. Acil ihtiyaçlar için çok kısa sürede erişilebilecek yerde olmak, müşteri için büyük kolaylıktır. Neredeyse her sokakta en az bir bakkal, market, manav vb. bulunmaktadır. Bu küçük esnafın önemli avantajlarından biridir. Buna karşın Hipermarket müşterilerinin önemli kısmına yürüyüş mesafesi dışında kalmakta, araçla gitmeyi ve ek bir maliyetle birlikte daha çok zaman harcamayı gerektirir.

“EVE SERVİS” Çağımızın pazarlama anlayışında müşteri memnuniyeti en önemli kavramdır. Müşteri en iyi hizmeti, en uygun fiyata ve mümkünse ayağına getirilmesini beklemektedir. Bu şekilde kendisini ayrıcalıklı hissettiği gibi, alış-veriş için ayırdığı zamanı da başka amaçlarla kullanabilme olanağına kavuşmaktadır. Bu küçük esnafın önemli bir avantajıdır. Hipermarketin böyle bir olanağı yoktur.

“BİREBİR İLETİŞİM” Alış-veriş aynı zamanda sosyal bir faaliyettir. İnsanlar bir mal veya hizmet almanın yanında birebir ilgi de beklerler. Bununla birlikte sohbet edebildikleri, konuştukları ve tanıştıkları insanlar ile alış-veriş yapmayı tercih ederler. Mevcut bakkal ve marketler de genellikle bütün müşterilerini tanıır ve bir diyalog içindedirler. Bu da küçük esnaf için önemli bir avantajdır. Hipermarketin böyle bir avantajı yoktur.

### **NASIL ÇÖZÜLÜR?**

“ENÇOK TÜKETİLEN 50 ÜRÜNDE, KALİTEYİ EN İYİ FİYATA 100 BİN NOKTADA SUNMAK”

“Yüz bin esnaf üyeli bir kooperatif”

Bakkal, Market, Manav tarafından satılan ve tüketici tarafından en çok tüketilen 50 ürün baz alınarak bu esnafın kurulu olduğu yaygın ağ içinde sunulacaktır. Bu ürünlerin en uygun maliyetle sağlanması için tek merkezden satın alınarak “ölçek ekonomisi” sağlanacaktır.

Ürünler doğrudan birinci üreticilerden en iyi teklif kıstasıyla rekabete açık şekilde temin edilecektir. Tarımsal ürünler gerekirse doğrudan tarladan alınacak hatta sözleşmeli çiftçilik modeli ile gerektiğinde doğrudan ürettirilecektir. Bu şekilde sağlanacak uygun kalite ve en uygun fiyat, çok geniş ve yaygın bir satış ağı içinde, hipermarketlere karşı küçük esnafa önemli bir rekabet üstünlüğü sağlayacaktır.

“KENDİLİĞİNDEN ÖRGÜTLENEMEZLER” Şayet yüz bin küçük esnaf örgütlenip güçlerini birleştirir ve her biri 20.000 TL sermaye katkısı yapar ise, toplanan sermaye 2 Milyar TL olur. Bu kadar nakit sermayesi olan bir örgüt 10

Milyar TL'lik bir kaldıraç gücüne ulaşabilir. Fakat bu kadar kişiyi bir araya toplamak, ikna etmek ve örgütlemek kolay değildir. Ayrıca birçoğu böyle bir nakit sermaye katkısı yapamaz.

## **“DEVLETİN ŞEMSIYESİ, TESK'İN KOORDİNASYONU VE HALK BANKASININ KREDİSİ”**

**Projenin başlatılması devletin şemsiyesine muhtaçtır. Devlet adına bu işi yapacak olan hükümettir.**

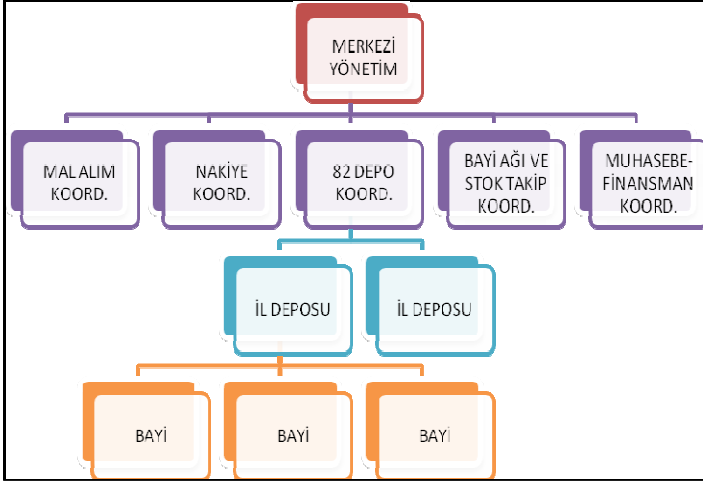
Şayet hükümet sermayenin daha geniş kesime yayılması ve zenginliği paylaşımındaki adaletin sağlanması adına bu projeyi desteklerse, çok kısa sürede hayata geçebilir.

Hükümet bu kesimin korunması ve piyasadaki varlığını sürdürmesi için, bu projede önerilen modelin kurulmasına ve korunmasına yönelik yasal düzenlemeleri yapmalıdır. Projenin finansmanı için halk bankasını sürece katmalı ve kamuoyunu bilgilendirmelidir. Bu aynı zamanda bayilere projenin sürdürülebileceği hususunda güven verecektir.

TESK ilgili federasyonlar ile kurulacak kooperatife katılacak üyelerini bilgilendirecek, il ve ilçelerde koordinasyonu sağlayacak, projenin yürütülmesinde de iç denetim yapmaya devam edecektir.

Halk bankası sisteme katılacak kişilere uygun geri ödeme kredi verecektir. Sistemin finansmanı bu krediden sağlanacaktır. Finansman merkezi yönetim tarafından kullanılsa da, üyenin kendisi doğrudan borçlanacak, kooperatif de müştereken borçlanmış olacaktır. Üyenin geri ödemede sıkıntı yaşatması halinde, borcu kooperatif tarafından ödenecek ve hissesi yeni bir üyeye devredilecektir.





**Şekil 1 ÖRNEK ORGANİZASYON ŞEMASI**

## ORGANİZASYON

**MERKEZİ YÖNETİM:** Merkezi yönetim, Mal Alım Koordinatörlüğü, Nakliye Koordinatörlüğü, Depo Koordinatörlüğü, Bayi Koordinatörlüğü ve Muhasebe Finansman Koordinatörlüğü gibi alt birimler vasıtasıyla bütün yönetim, denetim ve koordinasyon işlevlerini yürütecektir. Gereklilik halinde yeni birimler kuracaktır. Yönetim Kurulu 5 asil ve 5 yedek üyeden oluşacak, üyelerin dağılımı şu şekilde olacaktır. 3 üye bayiler tarafından seçilecek, 1 üye ilgili federasyon, 1 üye TESK tarafından belirlenecektir. 5 yedeğin dağılımı da asil üye dağılımının aynısı olacaktır. Böylece yönetimde iç denetim sağlanacaktır. Denetim kurulunun 3 asil ve 3 yedek üyelerinin tamamı bayiler tarafından belirlenecektir.

Yönetim kurulu koordinasyon birimleri ve il depolarında çalışacak personeli kendisi belirleyecektir.

**82 İL DEPOSU:** Her bir ilde bir, İstanbul'da 2 olmak üzere 82 stok deposu kurulacaktır. Bu stok depoları bayilerdeki ürün stokunu kurulacak bilgisayar ağı üzerinden sürekli takip edecek, buna göre günlük dağıtım planını hazırlayarak mal dağıtımını yapacaktır. Aynı zamanda bir bayide biriken ve son kullanma tarihinden önce satılma ihtimali görünmeyen ürünleri ihtiyaç duyulan birimlere aktararak zararı önleyecektir. Depodaki stok miktarı belli bir orana düştüğünde merkezden mal talebinde bulunacaktır. Ayrıca depodaki stok miktarı merkezdeki depo koordinatörlüğü tarafından bilgisayar ağı vasıtasıyla sürekli izlenecek ve gerekli tedarikler zamanında yapılacaktır.

**100 BİN BAYİ:** Sistemin üyesi yani bayisi olan 100 bin satış noktası mevcut yerlerinde, en çok tüketilen 50 ürünü diğer yerlerden daha uygun fiyata sunacaktır. Her Hipermarket müşterisinin bulunduğu sokakta en az bir bakkal veya market vardır. 50 temel üründe iyi kalite ve uygun fiyat güvencesiyle evine kadar götürülen ürün tercih nedeni olacaktır. Ayrıca mahallemizin bakkalı tanıdığımızdır ve bir diyalogumuz vardır. Hipermarketten daha iyi koşullardaki ürünü ondan almak isteriz.

**AYNI MODEL KONFEKSİYON, ÇORAP VE ÇAMAŞIR SATAN ESNAF İÇİN DE UYGULANABİLİR.**

Sonuç olarak bu model uygulanır ise, yüz binlerce küçük esnaf, küresel sermayenin rekabetine karşı yok olmaktan kurtulacaktır. Hatta zaman içinde üretici, taşımacı, toptancı ve perakendecilerden oluşan, "hammaddeden eve" kadar bir zincir kurulabilir. **100 kişi yerine 100.000 aile**

Modelin başarısı diğer iş kollarında da benzer örgütlenmelere yol açacaktır.

Başarılması halinde sermayenin daha çok tabana yayılmasına önemli katkısı olacağı gibi, sosyal devlet, adil paylaşım, rekabette zayıfa da yaşam hakkı gibi birçok etkileri olacaktır.

**Bu model küresel pazarda oyunun kurallarını adaletten yana değiştirecektir. Haliyle başaran sadece ulusal değil küresel kahraman olmayı hak edecektir.**

# D OĞU ANADOLUDA BİR MİLYON İŞ

Sözleşmeli Hayvancılık

YILDA 600.000 TON ET ÜRETİMİ

150.000 AİLEYE İŞ

YILDA 12 MİLYAR TL GELİR

Umut Ağacı Ceviz

100.000 CEVİZ BAHÇESİ

10. MİLYON AĞAÇ

100.000 AİLEYE İŞ

YILDA 8 MİLYAR TL GELİR

**O**RGANİK TARIM GELECEĞİN ZENGİNLİĞİDİR...  
DOĞU ANADOLU BAKİR TOPRAKLARIYLA HAZİNE-  
DİR

**Z**ENGİN FLORA, BİNLERCE ÇEŞİT ÇİÇEK....

**O**RGANİK ÇİÇEK BALI MERKEZİ DOĞU ANADOLU

DAMLA SULAMA

TEMİZ SU PETROLDEN DEĞERLİDİR,

**A**LABALIK ÜRETİM MERKEZİ DOĞU ANADOLU

SULAMADA GÜNEŞ ENERJİSİ

## HER MUHTARLIK BİR FABRİKA

Doğu ve Güneydoğu Anadolu bölgesinin kırsal alanında yaşayan kesim gelir ve eğitim düzeyi en düşük olan kesimdir. Bu kesimi şehirlerde istihdam etmek istediğinizde, oralarda iş bulmalarını sağlayacak vasıflardan yoksundurlar. Bu kesimdeki halkın gelir dağılımı eşitsizliğinin gelecekte de devam edeceği şüphesizdir. Çünkü yeryüzü standardında vasıflara sahip eğitimi çocuklarına sağlayamamaktadır. Bunun önündeki en büyük engel gelir seviyesidir.

### **Bölge kırsalının kalkınma perspektifinden mevcut durum analizi:**

- Bölgede kırsal örgütlenme yetersizdir. Çok az köyde kolektif çalışma bilincini yansıtan kooperatifleşme mevcuttur. Mevcut kooperatiflerin birçoğu kâğıt üzerinde kalmış ve aktif değildir.

- Köylülerin işbirliği yapabilecekleri yapı olmadığı gibi, köylerin de iş birliği yapabilecekleri ve güçlerini birleştirip amaçlarına daha kolay erişmelerini sağlayacak kooperatif birlikleri yoktur. (il birlikleri, bölge birlikleri)

- Tarım ve Köy işleri Bakanlığının ilgili taşra ve merkez teşkilatları, bu konuda sadece talep gelirse, gelen talepleri inceleme, eksiklerini bulma ve giderilmesi için bildirme, onaylama makamları olarak çalışmaktadır.

- Bölgede tarımsal üretim konusunda örgütlenme ve yeterli bilgi mevcut değildir.

- Bölgede yeterli su kaynakları, meyveciliğe uygun alanlar, arıcılığa uygun flora, tatlı su balıkçılığına uygun kaynaklar, hayvancılığa uygun otlaklar ve meralar mevcuttur.

- Bölgede çalışabilir işsiz sayısı yüksektir.

Et, süt, bal, alabalık, ceviz vb. için pazarda arz açığı vardır.

## **Köylü gelirini nasıl arttıracak?**

Köylü köyünde dünya standartlarında “tarım” yaparsa; köylü kazanır, çocuğunu okutacağı için gelecek kazanır, bölge ekonomisi canlanacağı için bölge ve dolayısıyla ülke kazanır. Yoksulluğa doğrudan veya dolaylı bağlı birçok sorun da kökünden çözülür.

Bölge kırsalında tabiatın sunduğu kaynaklardan modern tekniklerle faydalanmak gerekir. Bölge hayvancılığa, arıcılığa, tatlı su balıkçılığına, cevizciliğe, organik tarıma son derece uygundur. Bunların tamamının ulusal ve küresel pazarda mevcut pazarları vardır. Pazar odaklı üretimin, lojistiğin ve pazarlamanın örgütlenmesi halinde büyük bir üretim sistemi doğacaktır. Bu sistemden neredeyse ülkemizin her kesimi fayda sağlayacaktır. Zira bu bölgede gelir seviyesinin artması sadece buradan iş sağlayanları etkilemeyecektir. Diğer bölgelerdeki vergilerden bu bölgeye aktarılan kaynaklar, bölgedeki sosyal sorunlar, geliri yükselen kesimin alışveriş yaptığı sektörler, bu sistemin, tedarik, lojistik, paketleme, pazarlama vb. süreçlerinde bulunan geniş kesimler üretilen katma değerden fayda sağlayacaktır.

Bütün bunları sağlayacak bir örgütlenme olmalıdır. Bu örgütlenme köylünün üretim kalitesini denetlemekten, ihracata kadar bütün süreçleri kapsayacak şekilde tasarlanmalıdır.

Nasıl bir örgütlenme?

**H**er köy Muhtarlığı bir Kalkınma Kooperatifi merkezi olacaktır. Muhtarlığa bağlı bütün köy ve mezraları kapsayacak şekilde.

Her kooperatif sahası doğal kaynaklar ve insan kaynakları doğrultusunda en uygun faaliyetleri yapmaya yönlendirilecek, bu konuda seminer ve işbaşı eğitimleri ile eğitilecektir.

Üretilen ürünlerin işlenmesi, pazarlanması ve mümkünse markalı hale getirilmesi için; il birliği kurulacak ve birlik bu sorunları çözecektir. Birlik aynı zamanda çiftçiler için uygun girdileri uygun şartlarda temin edecektir.

**A**ynı model bölgedeki diğer illerde de aynı şekilde tekrarlanacak ve nihai olarak il birlikleri bir bölge birliği çatısında toplanarak; ar-ge, markalama, ithalat ve ihracat, rekabet, borsa oluşturma vb. konularda etkin bir üretici ağı oluşturacaktır.

### **Bu güne kadar denendi neden olmadı?**

Birincisi yeterli ilgi gösterilemedi; köylünün sonucu görmesi gerekir. Bu da birkaç yıllık emek gerektirir. Bir sahaya bu kadar kesintisiz emek verilmedi.

İkincisi yöre insanı birlikte (düğün, başsağlığı ve kavga hariç) bir şey yapma kültürüne sahip değildir.

Üçüncüsü bölge insanı beleşçiliğe ve kolaycılığa alışmıştır.

Tecrübelerimiz gösterdi ki; köylünün üzerinde etkisi olan yerel yetkililerin ve kanaat önderlerinin sürece başından itibaren dahil edilmesi gerekir. Bir köyde etkin olan odaklar şunlardır. Muhtar, İmam, Okul Müdürü, Asayiş Komutanı, Köyün hatırı sayılan “aksakallı”ları, köyün okumuşları, köyden yakın merkezlere gitmiş esnaf ve memurlar.

Bir köyde kooperatif kurulmadan önce bu kesimlerle görüşülmeli, sürece katılmaları sağlanmalıdır. Ardından bu kişilerin de desteği ile köylülere Kooperatifçiliğin faydaları anlatılmalıdır.

### **Valilik koordinasyonunda il örgütlenmesi;**

Bu süreci il valiliği aktif olarak organize eder veya desteklerse, süreç çok kısa sürede amacına ulaşır. Çünkü bu kesimlerin tamamı Valiliğin çağrısı ile bir yere toplanabilir, köylerde teker teker uğraşmak yerine, bütün köylerde paralel olarak aynı anda kuruluş ve projelendirme çalışmaları başlatılabilir.

Devletin Kooperatifçiliği teŖvik ve desteklemesi için Tarım ve Köy iŖlerine bağlı kurulu TEDGEM diye bir genel müdürlüğü ve her ilde bu kurumun taŖra teŖkilatları vardır. Muhtemeldir ki; bu kurumun taŖra teŖkilatındaki alıŖanlarının sayısı bir ildeki bütün köyleri teŖkilatlandırmaya ve projelendirmeye yeterli olmayabilir. Bu durumda Valilik talimatıyla baŖlatılacak bir kampanya ile diğer birimlerden sadece kampanya süresince takviye eleman görevlendirilebilir, bu elemanlara köyler tahsis edilerek, köylüye konunun yerinde anlatılması, teŖkilatlanmanın kurulması ve proje konularının tespiti sağlanacaktır.

**“**deyerek baŖla caydırıcıdır”.

Yasal düzenleme; Kooperatifçiliğin yaygınlaŖmasının önündeki caydırıcılardan biri Noter, diğer iŖe Ticaret Odası giderleridir. Her Ŗeyden nce Tarımsal Kalkınma Kooperatiflerinin kuruluşlarını onaylamak için Tarım Bakanlığının merkez veya taŖradaki bir birimi yetkilendirilebilir. Böylece daha hiçbir üretim yapmadan Notere para denmemiŖ olur. Ayrıca Ticari bir faaliyet yapmadan, ticarete ve vergiye konu hiçbir iŖlem baŖlamadan, Ticaret siciline kayıt parası, gazetede yayınlama parası, olmayan gelirin olmadığını bildirmek için beyanname parası gibi gereksiz giderler kooperatiflerin önündeki en büyük ve bezdirici engellerdir. Bu konuda gerekli yasal düzenlemelerin yapılması gerekmektedir.

**Bu rgtlenme bölgenin kırsalında yapılacak kalkınma alıŖmalarının zemini olacaktır. Bu ağ içinde hayvancılık, cevizcilik, arıcılık, tatlı su balıkçılığı gibi projeler rahatlıkla uygulanabilecektir.**

## DOĞU ANADOLUDA SÖZLEŞMELİ ORGANİZE HAYVANCILIK

İnsanoğlunun en önemli protein kaynaklarından biri kırmızı ettir. Çoğalan nüfusa karşın ölkemizde kırmızı et üretimi gün geçtikçe düşmektedir. Pazardaki et arzı açığına kapatmak için ithalat ve kaçakçılık bir birine paralel artmıştır. Çünkü içerdeki arz talep dengesi bozulduğunda kaçınılmaz olarak fiyatlar artmaktadır. Yani içerdeki fiyatlar dışarıdakilerden yüksek olmakta. Bu fark ticaret yapılması için bir fırsat doğurmaktadır. Diğer taraftan ithalat yolu ile arz, ithalat vergileri ve iç üreticiyi korumaya dönük ek ödemelere maruz bıraktığından, kaçakçılığı teşvik etmektedir.

**A**rtan ihtiyacı karşılamanın yollarından biri de büyük besi çiftliklerinde suni yemler ile hayvancılıktır. Bu çiftliklerde kullanılan yemlerin doğal olmayışı, hayvanların hareketsiz kalması ve stres altında yetiştirilmesi sonucu etin doğal tadı ve kalitesi fark edilir derecede düşmektedir.

**O**ysa geniş otlakları ve meralarıyla Doğu Anadolu bölgesi hayvancılığın doğal koşullarda yapılması için oldukça idealdir. Fakat bu bölgenin farklı sosyal sorunlarının yanında en önemli sorunlardan bazıları da çiftçinin bilinçsizliği, bu bilinçsizlik sonucu verimin düşük oluşu, pazarlama ağının olmayışı, teker teker pazara ulaşmanın getirdiği yüksek maliyetler ve otlaklarda doğal halde yetişmiş kaliteli etin, düşük kaliteli besi etinden daha düşük fiyatlara satılmasıdır. Çünkü çiftçi hayvanı köye gelen tüccarlara satmakta ve bu zincir tüketiciye kavuşuncaya kadar birkaç aracından geçmektedir. Her biri kendi karını ekledikten sonra nihai tüketiciye et pazar fiyatından satılmaktadır. Bu zincirde aradakilerin karı çiftçinin satış fiyatını düşürmektedir.



Çiftçi ürettiği eti tüketiciye en az aracıyla ve en düşük maliyetle pazara ulaştırabileceği, buradan da gerçek değerinden satabileceği bir örgütlü yapıya sahip olursa, bölge hayvancılığı canlanacak ve bundan birçok kişi oldukça daha yüksek gelir sağlayacaktır.

Yükselen gelir sosyal sistem içinde çarpan etkileriyle sağlıktan eğitime birçok gelişmeyi besleyecektir.

Fakat böyle bir örgütlenmeyi kim yapacaktır? Devlet yapacak olursa nasıl yapacaktır? Ne kadar içinde ne kadar dışında olacaktır? Özel sektörün yapması için buradan kar etmesi gerekmektedir, aksi halde yatırım yapmayacaktır.

O halde öyle bir model olmalı ki, hem özel sektör kar etsin, hem çiftçi kazansın. Böylece geçimini hayvancılıktan sağlayan yüz binlerce köylümüzün gelir düzeyi ve yaşam standardı yükselsin. Bu model doğal ortamda yetiştirilmiş yüksek kalite eti en iyi şekilde değerlendirebilsin ve bunu çiftçiye yansıtabilsin. Zira yaylada otlaklarda yetiştirilmiş hayvanın eti besi çiftliğinde yetiştirilmiş etten daha yüksek fiyattan satılabilmelidir.

### **Bölgenin Mevcut Durum Analizi:**

Bölgede hayvancılığa uygun mera ve otlaklar mevcuttur.

Kırsal kesimdeki insanlar nesillerdir hayvancılık yapmaktadırlar.

Beslenen hayvanların et ve süt verimleri düşük ırklardandır. Ticari anlamda çiftlik işletmesi neredeyse yoktur.

Çiftçi ürettiklerini değeri karşılığında pazarlama olanağına sahip değildir. Çünkü kendilerine ait bir örgütleri yoktur.

Et ürünleri konusunda pazarda arz açığı mevcuttur.

Doğal ortamda beslenmiş et pazarda daha iyi fiyata alıcı bulmaktadır.

Bölgedeki otlakların büyük bölümü ot slajı yapmaya uygundur. Bunun yanında yem bitkileri slajı yapılmasına uygun alanlar yeterlidir.

**Çözüm:** Bu sorunun çözümü devlet desteği ile mümkündür. Devlet bölgedeki illerde Valilikler ve İl Özel İdareleri vasıtasıyla örgütlenmeyi sağlayacak şekilde denetleyici ve düzenleyici rol almalıdır. Finansmanı Ziraat Bankası kredileriyle sağlanmalı, sistem oturuncaya kadar 5-10 yıl teşvik edilmelidir. Devletin sürece müdahalesi işletmecisi şeklinde olmalıdır. Aksi halde sürdürülebilirliği riske girecektir. İşletme serbest piyasa koşullarına uygun şekilde piyasa mekanizmasına entegre olmalıdır. Bunun için özel teşebbüsler işletmeyi sağlayacaktır. Devlet sadece sistem oturuncaya kadar örgütlenmede ve korumada yardımcı olmalıdır.

1-Her ilde özel sektörden uygun bir şirkete ihale yolu ile seçilir.

2-Devlet tarafından ziraat bankası vasıtasıyla 5 yıl vadeli, ilk iki yıl ödemesiz, faizsiz kredi sağlanır.

3-Şirkete sağlanacak kredi miktarı; uygun kapasitede modern kesimhane, soğuk muhafaza, yem fabrikası, uygulama çiftlikleri, nakil araçları, ilde hedeflenen sayıda sözleşmeli çiftliklerin kurulması, ilk canlı materyalin (dana/kuzu) teslim edilmesi ve bir sezonluk yem giderleri için yeterli miktarda olmalıdır. Ayrıca şirket; arazi tahsisi ve diğer teşviklerden yararlandırılarak özendirilmelidir.

4-Şirket Köylerde istekli aileler ile sözleşme yaparak 10-20 Büyük baş, 150-200 küçük baş kapasiteli sözleşmeli çiftlikler kuracak, çiftlik kuruluş giderleri ve canlı materyalin bedeli 5 yıla eşit dağıtılarak, yıl sonlarında çiftliğin kazancından kesilecektir. 5 yıl sonunda çiftlik içindekilerle birlikte çiftçinin malı olacaktır.

5-Çiftçiler; şirkete ait örnek çiftliklerde iş başı eğitimine tabi tutulacak,

6-Çiftçi hangi hayvan ırkını nereden bulacağı ile uğraşmadan, şirket tarafından canlı materyal kendisine yerinde teslim edilecektir.

7-Çiftçi öncelikle silo (slaj) yemi ve gerekli durumlarda hazır yem kullanımına yönlendirilecek, hazır yemi şirket temin edecek, her köye silaj makineleri kurulacak ve köydeki yem bitkileri silo yemine dönüştürülecek,

8-Çiftlikler düzenli olarak şirket veterinerleri tarafından sağlık taramasından geçirilecek,

9-Kesime hazır olan hayvanlar çiftçiden, piyasa değerinden satın alınacak, şirketin yaptığı harcamalar kesildikten sonra çiftçiye ödeme yapılacak ve tekrar beslenmek üzere yeni canlı materyal verilecektir. (alım fiyatları kilogram başına, karkas ağırlık olarak, her iki tarafın kazanabileceği ve piyasaya uygun oranlarda her yıl ilgili bakanlık tarafından ilan edilecektir, fiyatlar pazara uzaklık göz önüne alınarak, haksız rekabeti önlemek için, belli oranlarda değişebilecektir.)

#### KAZANÇLAR:

- (kazan-kazan-kazan)Çiftçi kazanacak, şirket kazanacak, devlet kazanacak
- Serbest piyasa mekanizması içinde işleyen ve yüksek düzeyde istihdam kapasiteli bir ekonomik model hayata geçmiş olacaktır.
- Bölgede işsizlikten ve yoksulluktan kaynaklanan birçok problemin çözümüne katkıda bulunulacaktır.
- Üretim artacak, iç piyasaya ve hatta dış pazarlara et ürünleri satılır duruma gelinecektir.
- Zaman içerisinde ilerdeki şirketler serbest piyasa mekanizması içerisinde rekabete başlayacak, kendi markalarını oluşturacak, sistemi geliştireceklerdir.

**Bu sistem ile 150.000 aile yılda 20'şer dana besleyip satacak olursa, yaklaşık 12. Milyar TL'lik bir değer üretilmiş olacaktır.**

## UMUT AĞACI CEVİZ

Doğu Anadolu bölgesinde 100.000 ailenin geleceği ceviz yetiştiriciliğindedir.

Bu 100.000 aile 800.000-1.000.000 kişiye tekabül etmektedir.

**Bir milyon kişinin hayatını değiştirirken 10 Milyon ağaçlı bir ormanımız neden olmasın?**

**Yılda 8 MİLYAR TL ek gelir.**

**Denemeye değmez mi?**

### **Mevcut Durum Analizi:**

- Doğu Anadolu bölgesinin birçok ili, coğrafi yapısı ve toprak/iklim koşulları gereği ceviz yetiştiriciliğine son derece uygundur. Bölgede doğal halde yetişen asırlık ceviz ağaçları mevcuttur.
- Cevizcilik için yeterli boş alan ve su kaynağı mevcuttur.
- Ceviz yetiştirilmesi kolay, meyvesinin raf ömrü uzun ve piyasadaki fiyatı yüksektir.
- Bölge iklim koşullarına uygun Kaman, şebin, Gültekin vb. türü yüksek verimli, aşılı ceviz fidanlarından oluşan bahçeler kurulması halinde, birçok aileye uzun vadeli bir gelir kaynağı sağlanabilir.
- Sözü edilen türler 5. yıldan itibaren ürün vermeye başlamakta, 10-15 yıl içinde verimli hale gelmekte ve 100-120 yıl civarında devam etmektedir.

Cevizin pazarı mevcuttur ve ceviz içinin marketlerde kilosu 20 –29 TL civarıdır. Kabuklu cevizin kg fiyatı 10-15 TL arasındır. Her ağaçtan yıllık yaklaşık 70-80 kg. ürün alınabilmektedir.

## **Çözüm:**

“Tarım ve Köy İşleri Bakanlığı ile Çevre ve Orman Bakanlığı işbirliği”

Çevre ve Orman Bakanlığı fidanlıklarında bölgeye uygun sertifikalı fidan üretilmesi, fidanlıkların bu amaç doğrultusunda kapasitelerinin geliştirilmesi.

Çevre ve Orman Bakanlığının “Milli Ağaçlandırma Seferberliği” kampanyası içindeki teşviklerin, Tarım ve Köy İşleri Bakanlığının “sertifikalı Fidan” teşviklerinin bu proje için birleştirilmesi. Gerekli yasal düzenlemenin ve alt yapının buna göre hazırlanması.

### **100'er fidanlık 100.000 ceviz bahçesi,**

1-Bölgedeki köylüler arasında istekli olanlara, 100'er sertifikalı ceviz fidanı verilerek, bahçelerin kurulmasının takip edilmesi.

2-Bahçelerin çevre koruması için, sertifikalı fidan teşvik fonundan karşılanmak üzere tel örgü dağıtılması.

3-Damla sulama yapılmasının teşvik edilmesi.

4-Sözü edilen bakanlıkların personellerinin köylüyü bilgilendirme ve süreçleri düzenli olarak denetleme konusunda görevlendirilmesi.

5-Projenin koordinasyonunun Valilikler tarafından sağlanması ve sürecin aktif denetimi.

### **KAZANÇLAR:**

Her bahçenin ortalama yıllık geliri 80.000 TL civarında olacaktır.(kabuklu cevizin kilosunun 10 TL'den satılacağı varsayılmıştır.)

100.000 ailenin yıllık toplam geliri 8.000.000.000 TL civarında gerçekleşecektir. Bu tutar birkaç yıl içinde bahçe sahiplerinin yaşam standardını değiştireceği gibi bölge ekonomisini güçlendirecek ve cevizciliğin bölgede yaygınlaşmasına neden olacaktır.

## ORGANİK TARIM

Tarımda kullanılan bazı zirai ilaç ve gübrelerin sebze ve meyvelerde bıraktığı zararlı atıkların yanında Genetiği Değiştirilmiş Gıdalar (GDO) ve hormonlar sonucu tüketilen gıdaların kaliteleri düşmüştür. Zengin ülkelerde üst gelir grubu tamamen doğal olan gıdalara daha yüksek bedelleri ödemeyi göze almaktadır. Bu yaklaşım gün geçtikçe yaygınlaşmakta fakat doğal gıdaları yetiştirecek temiz topraklara ve su kaynakları hızla tükenmektedir. Bu açıdan bakıldığında Doğu Anadolu'nun bakir kalmış temiz toprak ve su kaynakları ülkemiz için altın değerindedir. Ne yazık ki bu temiz kaynaklar da bilinçsizce kirletilmeye başlanmıştır. Bu temiz toprak ve su kaynakları korunarak, çiftçi bilinçlendirilip organik tarıma yönlendirilse ve ürünleri daha önce önerdiğimiz ağ içinde pazara sunulur ise, yüz binlerce aile köyünde iş sahibi olacak, bölge ve ülkenin ekonomisine ciddi bir katma değer katılmış olacaktır.

## ORGANİK ÇİÇEK BALI

Doğu Anadolu bölgesi zengin florasıyla, yayla çiçek balı için uygun bir alandır.

Her mevsim tabiatın hediye ettiği binlerce tonluk polen değerlendirilmez ise birkaç ay içinde yok olup gitmektedir.

**BAL:** Sofraların baş tacı olan doğal bir gıdadır. Günümüzün pazar taleplerine uygun standartlarda arıcılık yapılması halinde, pazar problemi yaşanmayacaktır.

**ORGANİK BAL:** Zengin tüketiciler gıda ürünleri hakkında seçici olmaya başlamıştır. Bu seçicilik gün geçtikçe yayılmaktadır. Artık doğal (organik) olduğu belgelenmiş ürünler tercih nedeni olmaktadır. Bölgenin bakir doğası bu konuda bir avantajdır. Bütün tarımsal üretimlerde olduğu gibi arıcılıkta da bu

avantaj değerlendirilir ve bölgedeki üreticiler organik üretime yönlendirilir ise, on binlerce aile bu şekilde geçimini rahatlıkla sağlayabilir.

**KATMA DEĞERLER:** Bal ile birlikte Arı sütü, polen, propolis gibi ürünlerin üretilmesinin eğitimlerle teşvik edilmesi gerekmektedir.

## **TATLI SU BALIKÇILIĞI**

Doğu Anadolu bölgesi coğrafi yapısı gereği bolca tatlı su kaynağına sahiptir. Bu kaynakların bir çoğu alabalık gibi tatlı su balıkçılığına uygundur. Balıkçılık çiftliklerinin kurulması halinde bölge ve ülke içinde pazar sorunu yaşanmayacaktır.

Kurulacak Kooperatif ve Birlik ağı içinde akarsu kaynakları balıkçılık için değerlendirilir ise, on binlerce aile bu sayede gelir getirici bir işe sahip olabilir, bölge ekonomisine artı bir katma değer kazandırılmış olur.

## **DAMLA SULAMA**

(SU KAYNAKLARININ ETKİN YÖNETİMİ)

Çoğalan nüfusa karşın doğal su kaynakları sabit kalmakta, hatta gittikçe azalmaktadır. Ülkemizin temiz su kaynaklarının önemli kısmı Doğu Anadolu bölgesinde yer almaktadır. Gelecek dönemlerde temiz su kaynaklarının değerinin artacağı beklenen bir gerçektir. Hatta petrolden çok daha değerli bir kaynak haline gelebilir. Çünkü petrolü ikame edecek çeşitli enerji kaynakları bulunmasına karşın, içilebilir suyu ikame edecek herhangi bir kaynak yoktur.

Bölgedeki su kaynaklarının çoğu bilinçsiz ve plansız şekilde kullanılmaktadır. Sulama için kullanılacak kaynakların bir kısmı ihtiyaç olmadığı halde içme suyu olarak taşınmış ve bu kaynakla sulanabilecek önemli alanlar susuz bırakılmıştır. Örneğin köylerde aralarında 15-20 metre mesafe

bulunan her eve ayrı bir kaynaktan ve kilometrelerce uzaktan su kaynaklarının taşındığı örnekler mevcuttur. Bu durum merkezi bir planlamanın olmayışı ve köylülerin bilinçsizliğinden kaynaklanmaktadır. Oysa bu kaynaklardan herhangi biri sözü edilen evlerin su ihtiyacını karşılamaya yetecek potansiyeldedir. Sulama için kullanılan kaynaklar da, salma sulama gibi ilkel bir yöntemle kullanılmakta, hem toprak erozyonuna sebep olunmakta hem de suyun büyük kısmı israf edilmektedir.

### ÇÖZÜM

Kırsal alanda damla sulama konusunda köylüyü bilinçlendirecek bir kampanyanın başlatılması, bu kampanyanın köylerde yerinde uygulanması, damla sulama demonstrasyon örneklerinin devlet desteği ile kurulması ve kurulacak sistemlere teşvik verilmesi, ürün miktarını ve kalitesini arttıracak gibi, su kaynaklarını da koruyacaktır.

## GÜNEŞ ENERJİSİ İLE AKARSULARIN SULAMA İÇİN TAŞINMASI

Bölgenin engebeli yapısı gereği, dere yataklarından akan su kaynakları ile tarım için kullanılacak alanlar arasında rakım farkları bulunmaktadır. 500 metre aşağıda atıl bir su kaynağı akmasına karşın, tarlada ürünü sulamak için su bulunamayabiliyor.

Suyu yukarı taşımak için ya petrolle çalışan ya da elektrikle çalışan pompaların kullanılması gerekmektedir. Her durumda sarf edilecek enerjinin maliyeti fayda/maliyet rasyosu içinde uygulanabilir değildir.

### ÇÖZÜM

Bölgenin tamamında tarım sezonunun neredeyse tamamı güneşli geçmektedir.

Son yıllarda hızla gelişen güneş pilleri vasıtasıyla akarsular belirli aralıklarla yukarıya pompalanabilir ve damla sulama sistemine verilebilir. Bu şekilde önemli bir alan sulu tarıma açılabilir. Kendi maliyetini bir yıl içinde misliyle sağlayacağı gibi, atıl yamaçlar meyve bahçesine dönüşerek yeni ek bir gelir sağlanmış olur. **Her damla su, her karış toprak zenginliktir.**



## **Nurettin AYDIN (Kısa Özgeçmiş)**

1968 Hakkari doğumlu olup, Hakkari Endüstri Meslek Lisesini bitirdikten sonra, sırasıyla; 1-Çukurova Ünv. Mersin Meslek Yüksek Okulu Elektrik ön lisans, 2-Anadolu Ünv. İktisat Lisans, 3-Atılım Ünv. Sosyal Bilimler Enstitüsü MBA Yüksek lisans, 4-Anadolu Ünv. AÖF Halkla İlişkiler ön lisans eğitimlerini tamamlamıştır. 5-Halen Anadolu Ünv. AÖF Sosyoloji lisans ve 6-Gazi Ünv. Siyaset ve Sosyal Bilimler Doktora Eğitimlerine devam etmektedir.

2002 yılından bu yana bir kurumdan Aktif Felsefe, Teolojik Semboloji, Doğu Bilgeliği, Tarih Felsefesi, Etik-Ahlak, Psikoloji, Hitabet vb. eğitimleri almaktadır.

İngilizce ve İspanyolca bilmekte, bir bölgesel gazetede kalkınma konulu yazılar yazmaktadır.

Yenilenebilir enerji alanında 2 buluş çalışması TÜBİTAK tarafından teşvik almış, patent süreçleri sürmektedir.

1996 yılından beri Doğu Anadolu'nun kalkınması için yaptığı gönüllü faaliyetler kapsamında 30'u aşkın projenin hazırlanması, uygulanması ve 300'ü aşkın ailenin gelir getirici bir işe kavuşması. Bunlar arasında Dünya Bankası Fonları ile Arıcılık projesi, AB fonları ile Arıcılık Projesi, AB fonları ile 50 ceviz bahçesi kurulması, Sözleşmeli hayvancılık modeli için OVAŞ A.Ş. Kurulması ve projelendirilmesi, S.S.Bağışlı Tarımsal Kalkınma Kooperatifi kuruluşu, Hizmet Gönüllüleri Derneği vb. sayılabilir.

20 yıllık 1.Dereceden Devlet memuru olup, Türk Telekom'da sırasıyla Teknisyen, Baş Teknisyen, Teknik Amir, Teknik Uzman, Teknik Müdür, Pazarlama Müdürü unvanlarıyla çalışmış, Türk Telekom'un özelleştirilmesi sonucu Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığına geçmiş, halen bu Bakanlıkta Tekniker olarak çalışmaktadır.

Evli ve bir çocuk babasıdır.

