



ESNAF VE SANATKARLAR DERNEĞİ YAYIN ORGANI

KEPENK

TEMMUZ-AĞUSTOS 2020 | YIL: 14 SAYI: 89 | ÜCRETSİZ

ISSN 1306-2770



Hasretle Beklenen Keşif KARADENİZ GAZI

E-TİCARETTE BAŞARININ 18 ALTIN ANAHTARI



**TBMM Başkanı
Mustafa ŞENTOP:**
Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi'nden geriye dönüş olmayacaktır.



**Altındağ Belediye Başkanı
Asım BALCI:**
Esnaf ve sanatkar; ülkenin mayası ve çimentosudur.



**Hayat Boyu Öğrenme
Genel Müdürü
Yusuf BÜYÜK:**
Hayat boyu öğrenme Ahiliğün günümüzdeki izdüşümüdür.



**Armada Holding
Yönetim Kurulu Üyesi
Hasan YAŞAR:**
Dünyanın en faydalı ikinci suyu.

Bu topraklarda küçük iyilikler karşılıksız yapılır

İşte bu yüzden **Mobil Şube ve İnternet Şube'den** yapılan **EFT, havale gibi birçok bankacılık işlemi** ile 20 bini aşkın kamu bankası ve **PTT ATM'lerinden** yapılan pek çok işlem **BİZDE ÜCRETSİZ.**

**ŞART
YOK
KOŞUL
YOK**



Üstelik Mobil Şube ve İnternet Şube'den **17.20'**ye kadar EFT yapabilirsiniz.



armada GRANNOS

Thermal Hotel & Convention Center

**indirimleri
kaçırmanın!**



Rezervasyon ve Bilgi için:

444 7 490

Medrese Mah. Şehitler Cad. No: 10
Haymana-ANKARA

NEOVA SİGORTA dan yeni bir hizmet!

WWW.

hasarliaracsatis
.com

“hasarlı araçları doğrudan satın alabileceğiniz yeni adresiniz”



GÜVENLİ SATIŞ
ÜCRETSİZ ÜYELİK
ŞEFFAF İHALE SİSTEMİ
EKONOMİK ARAÇ ALIM

444 1 636

www.neova.com.tr

Kozyatağı E-5 Yan Yol Üzeri Şaşmaz Plaza No.6 Kat:3 34742 Kadıköy - İstanbul

T: (216) 665 55 55 pbx. F: (216) 665 55 99



Bir Yetime de





“SİZ”

Sahip Çıkın

CANSUYU

Yardımlaşma ve Dayanışma Derneği



    / cansuyudernegi

www.cansuyu.org.tr

444 66 39



ESDEF

**ESDEF (Esnaf ve Sanatkarlar Derneği) ADINA
İMTİYAZ SAHİBİ
MAHMUT ÇELİKUS**

**GENEL YAYIN YÖNETMENİ
TALAT DOYMUŞ**

**SORUMLU
YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
MEHMET ÇETİN**

YAYIN KURULU
PROF. DR. ARİF ERSOY
PROF. DR. MAZHAR BAĞLI
PROF. DR. OSMAN ALTUÇ
DOÇ. DR. MUSTAFA ORÇAN
İBRAHİM VELİ
MUSTAFA ÖZEL

YÖNETİM ADRESİ:

İSTANBUL CAD. SOYDAŞLAR SK.
NO: 19/6 KAT: 4 ULUS/ANKARA
TEL: (0312) 310 47 97 FAKS: (0312) 310 47 98
WHATSAPP İHBAR NUMARASI: (0549) 310 4797
www.esder.org.tr
esnafvesanatkarlar@gmail.com
esdergenelmerkez@hotmail.com

[f](#) [t](#) /ESDER97

[v](#) / Esnaf ve sanatkarlar genel merkez

GRAFİK - TASARIM:

İBRAHİM SAĞLAM - (0532) 460 96 41

BASKI: SEĞMEN MATBAACILIK SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
TURGUT ÖZAL BULV. ZÜBEYDE HANIM MAH.
NO: 4-B İSKİTLER-ALTINDAĞ/ANKARA
TEL: (0312) 342 51 80-81
e-mail: segmenajans@gmail.com

BASKI TARİHİ: 21.09.2020

YAYIN TÜRÜ: SÜRELİ YAYIN
ISSN: 1306-2778

KEPENK dergisine gelen yazıların yayınlanma hakkı dergiye,
yayınlanan yazıların sorumluluğu ise yazarlara aittir.
Yazı ve resimler kaynak gösterilerek iktibas edilebilir. Dergimiz
basın ve meslek ilkelerine uyar.

ÜCRETSİZDİR

REKLAM İNDEKSİ

VAKIF KATILIM	Ön İç Kapak
VAKIFBANK	Arka İç Kapak
KUVEYTTÜRK	Arka Kapak
ARMADA GRANNOS THERMAL HOTEL	1
NEOVA SİGORTA	2
CANSUYU	3
MAKELSAN	6
HİCRET ŞEKERLEME	19
EMİN EVİM	39
BEYPAZARI MADEN SUYU	48

İÇİNDEKİLER

8

HASRETLE BEKLENEN KEŞİF

KARADENİZ GAZI



BAŞKANDAN

KAPAK KONUSU:
HASRETLE BEKLENEN KEŞİF
KARADENİZ GAZI

MEB HAYAT BOYU ÖĞRENME
GENEL MÜDÜRÜ YUSUF BÜYÜK:
HAYAT BOYU EĞİTİM YÜZ GÜLDÜRÜYOR.....

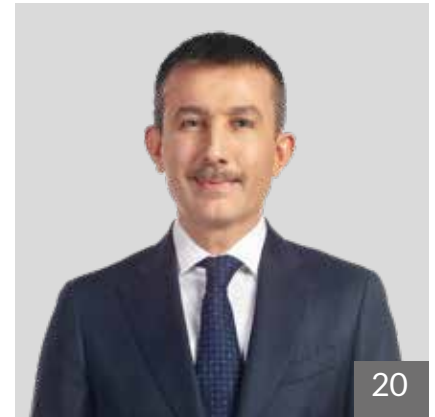
DÜNYANIN EN İYİ İKİNCİ
TERMAL SUYUNA SAHİP
ARMADA GRANNOS TERMAL OTEL
ŞİFA DAĞITIYOR.....



12



16



20



ALTINDAĞ BELEDİYE BAŞKANI ASIM BALCI:
ESNAF VE SANATKARLAR ÜLKENİN MAYASI VE
ÇİMENTOSUDUR
ESNAF DÜRÜSTLÜĞÜN SİMGESİDİR.....20

AYIN KONUĞU:
TBMM BAŞKANI MUSTAFA ŞENTOP:
CUMHURBAŞKANLIĞI HÜKÜMET SİSTEMİ
GAYET İYİ İŞLİYOR GERİYE DÖNÜŞ
OLMAYACAKTIR.....24

50 MİLYON SOLUCANLA
ORGANİK GÜBRE ÜRETİYOR.....28

TURAÇ AVRUPANIN
5 BÜYÜKLERİ ARASINDA.....32

GÖZLÜĞÜ REÇETELİ VE
OPTİKÇİDEN ALIN.....36

İL TANITIMI
GÜZELLİKLER DİYARI, KADİM ŞEHİR
SİVAS40

E-TİCARETTE BAŞARININ
18 ALTIN ANAHTARI.....44



32



24



28



36

HER YERDE HERKES İÇİN KESİNTİSİZ ENERJİ

650VA - 8MVA



Makelsan Ürünleri, Dünyanın her yerinde başta Veri Merkezleri olmak üzere, Telekomdan, Denizciliğe, Ağır Sanayiden, Ticari ve Endüstriyel Binalara kadar Tüm Kritik Uygulamalar için Kesintisiz ve Kaliteli Enerji sağlıyor.

VOLTAJ REGÜLATÖRLERİ



KESİNTİSİZ GÜÇ KAYNAKLARI



DİZEL JENERATÖRLER



MAKELSAN®

Kesintisiz Güç Kaynakları / Dizel Jeneratörler

POWER FORLIFE

GENEL MERKEZ & FABRİKA

Makelsan Makine Kimya Elektrik San. ve Tic. A.Ş.

İstanbul Deri Organize Sanayi Bölgesi Alsancak Sk. No: 8/A, I-5 Özel Parsel, 34956 Tuzla-İstanbul

T: +90 (216) 428 65 80 F: +90 (216) 327 51 64 E: makelsan@makelsan.com.tr

www.makelsan.com.tr



/makelsan ups



/makelsan ups



/makelsan



/makelsan ups

DOĞALGAZ REZERVİ KEŞFİ REFAH GETİRECEK

Fatih Sondaj Gemisinin Karadeniz’de 20 Temmuz 2020’de başladığı Tuna 1 Kuyusu sondajında 320 milyar metreküp doğalgaz rezervi keşfi, yıllardır özlemlerle beklediğimiz bir keşifti. Osmanlı döneminde Sultan Abdulhamid Han’ın ve süregelen devlet aklının da bu alanlara yönelmesiyle sömürgeci güçlerin hedefi haline gelmişti. Bu saldırılar, ülkenin yer altı kaynaklarına sahip olduğunu gösteriyordu. Ancak bu kaynaklara ulaşmak mümkün olmuyordu. Bugün, ‘denizlere teknik olarak da hâkim olma stratejisi’ ve ‘Milli Enerji Politikası’ kapsamında, hem kara da hem de deniz alanlarında yapılan çalışmalarla “petrol yok” yalanı çürütülmüştür. İlki Karadeniz’de gerçekleştirilen bu keşif, Türk enerji tarihinin en önemli keşiflerinden biri olmuştur. Türkiye, bu keşifle milli ekonomi ve yerli enerji konusunda önemli bir adım atmış oldu. Bu keşif bölgede yeni rezervlerin habercisi olurken, bulunan rezervin yeni sondajlarla daha da artması bekleniyor.

Karadeniz’de tarihin en büyük doğal gaz rezervinin bulunması, ülkemiz adına önemli bir gelişmedir. Bu gaz ülkemiz ekonomisi için olduğu kadar esnaf ve sanatkarımıza refah sağlayacaktır. Sosyal kesimlerin bu zenginlikten adil pay almaları temennimizdir.

Karadeniz gazının milletimizin kullanımına sunulmasının ardından enerji giderlerimiz de büyük ölçüde düşecek. Böylece doğalgaz fiyatlarının düşmesine neden olacak. Düşen doğalgaz fiyatları ticareti de olumlu etkileyecek. Yıllardır uygulanan fiyatlar, üreticilere, sanayicilere ciddi yük getiriyordu. Bu nedenle bu müjdeyle doğalgaz fiyatlarının

ucuzlamasıyla da üretime katkı sağlayacak. Pandemi döneminde sıkıntı yaşayan esnafımız da bu nedenle rahat nefes almış olacak. Fiyatların düşmesi ve üretimin artması piyasalara da canlılık getirecek.

Bu gerçekten büyük bir başarı hikâyesidir. Milli petrol şirketimiz, kısa zamanda her türlü engellemeye, tehdide ve zorluğa rağmen büyük bir operasyonel kabiliyet kazanmış ve kararlılıkla ülkesini her alanda temsil etmiştir.



MAHMUT ÇELİKUS
ESDER GENEL BAŞKANI

HASRETLE BEKLENEN KEŞİF KARADENİZ

Daha 1908’li yıllara kadar dünyadaki kanıtlanmış hidrokarbon rezervlerinin neredeyse yarısına sahip olan bir devletin (elinde hiçbir şey kalmamacasına) sırtlanlarca el birliğiyle parçalanmasının arkasındaki en önemli gerekçelerinden olan kaynağa tam bir yüz yıldır duyulan özlemin vuslatıdır bu keşif.

Bu keşif; bırakın ekonomik olarak üretilebilir oluşunu, yatırımcıların iştahını kabartacak düzeyde karlı bir proje olarak dikkat çekmektedir. Öte yandan, bu proje, karlılığından da öte, çarpan etkisine sahip nitelikleriyle ülkemize büyük bir sinerji katmakta ve bir ilki yaşatmaktadır.

FATİH 6. JENERASYON ÜSTÜN TEKNOLOJİ SONDAJ GEMİSİ



Uzunluk
229 Metre



Kule Geniřlięi
104 Metre
Çift Kule



Geniřlik
36 Metre



Ağırlık
52.105 Ton



Sondaj
12.200 Metre
Çok yüksek Basınç



Motor
8 Ad. Turbo Şarjlı
Dizel Motor

GAZI



320 MİLYAR METREKÜP DOĞALGAZ KEŞFETTİ

SAKARYA GAZ SAHASI (TUNA-1 LOKASYONU)

Keşif, Türkiye'nin bugüne kadar ürettiği 16,6 milyar metreküp doğal gazın yaklaşık 20 katı.

Karadeniz gazının 2023'te üretime geçmiş olması hedefleniyor.



Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Karadeniz'de sondaj faaliyetlerinde bulunan Fatih gemisinin Tuna 1 kuyusunda 320 milyar metreküplük doğal gaz rezervi keşfini açıkladı. Erdoğan, "Kuyudan elde edilen veriler, aynı bölgede yeni doğal gaz keşiflerinin kuvvetle muhtemel olduğuna işaret ediyor. Bu rezerv çok daha büyük bir kaynağın sadece bir parçasıdır. İnşallah devamı da en kısa sürede gelecek" dedi. Türkiye'nin yıllardır beklediği bu keşif, ülkeyi sevince boğdu. Türk halkı şimdi Akdeniz'den de aynı müjdelere gelmesini beklemeye başladı.

Türkiye büyük mücadeleler, gayretler, kararlı bir duruş, dimdik duran devlet idaresi ve akibeti hayreyleyen güzel bir niyet ile sonunda deniz alanlarında büyük bir balık yakaladı.

BU KEŞİF NE ANLAMA GELİYOR?

Daha 1908'li yıllara kadar dünyadaki kanıtlanmış hidrokarbon rezervlerinin neredeyse yarısına sahip olan bir devletin (elinde hiçbir şey kalmamacasına) sırtlanlarca el birliğiyle parçalanmasının arkasındaki en önemli gerekçelerinden olan kaynağa tam bir yüz yıldır duyulan özlemin vuslatıdır bu keşif.

- Son iki yüz yılın en önemli ulusal güvenlik argümanlarının başında gelen enerji güvenliği kavramının ulusal bazda içini doldurma yolundaki çok önemli bir başlangıcı,
- Türk devletinin uluslararası arenada, cihanşümül niyetleriyle giriştiği "HAKK"lı mücadelesine en büyük kaldıraç olabilecek potansiyelin ilk adımı,
- Yıllardır alışlagelmiş cahilce bir söylem olan "Türkiye'de petrol yok" yalanının yırtılışı,



- HAKK'a dönük gönüllerdeki bulanıklaşabilen niyetlerin arındığı, yolun yeniden aşikâr olduğu, aşka boyanan inancın yeniden alevlendiği bir heyecanın vuku bulduğu kutlu bir olaydır bu keşif.

HASRETLE BEKLENEN KEŞİF...

Türk devleti daha 19. yüzyılın ortalarında, küresel siyasetin ve realist bir perspektifle dünya hâkimiyetinin en önemli argümanı olan petrolün önemini idrak etmiş ve bu sebeple derhal sınırları içerisinde birçok sızıntı tespit ve kayıt işlemleri yürütme sürecine başlamıştır. 2. Abdülhamid Han ile birlikte devlet akli bu alana daha da fazla odaklanmış bu bağlamda, küresel sömürgeci güçlerin Türk devletine yönelik tertiplendiği nizami ve gayri-nizami saldırıların arkasında, geçmişten gelen tehdit algılarından ziyade sahip olunan hidrokarbon kaynak potansiyelinin olduğu anlaşılmıştır. Bu sebeple, ivedi olarak;

- Verilen göstermelik imtiyazlar kullanılarak kaynak tespiti,
- Demiryolu projeleri ile nakil ve lojistik kabiliyeti kazanma,
- Sanayi hamleleri ile market oluşturma,
- Açılan eğitim kurumları ile mühendis yetiştirme,

- Yerli firmalara tanınan imtiyazlar ile yerli E&P (Arama ve Üretim) şirketlerinin geliştirilmesi gibi hamlelere girişilmiştir.

Fakat ne yazık ki, bu gayretlerin meyvelerini toplamaya Abdülhamid Han'ın hükümrân olduğu süreç yeterli olmayınca, bütün girişimler boşa çıkartılmış ve daha 1908 yılında (günümüz verileri ile) dünya kanıtlanmış hidrokarbon kaynaklarının neredeyse % 40'ına sahip olan Türk devletinin elinde hiçbir şey kalmamıştır. Çok büyük mücadelelerle Mustafa Kemal Atatürk önderliğinde yeniden Anadolu'da can bulan Türk devleti, her ne kadar çok kısa bir zamanda çok büyük atılımlar gerçekleştirebilmiş ise de, Misak-ı Milli dâhilinde kalan Musul ve Kerkük gibi hidrokarbon zengini olan vatan parçalarının geri alınabilmesine, Ata'nın da ömrü vefa göstermemiştir. Sonrasında ise aksiyonel hareket kabiliyeti epey kırılan, daha çok içe dönük ve temkinli politikalar izleyen ve yoğun bir soğuk savaş sürecini en az kayıpla atlama isteyen Türk devleti içinde derin bir ukde olarak kalan enerji mücadelesinde epey geç kalmıştır. Bu bağlamda enerji bakanlığının kuruluşu ve bir milli petrol şirketine sahip olma gibi adımlar dahi kuruluşun yıllar sonra gerçekleştirilebilmiştir.

Bu süreç dâhilinde,

- ◆ Çok büyük (ağır petrol ihtiva eden Batı Raman hariç) ve verimli keşifler yapamamış,
- ◆ Büyük balık yakalayamadığı için, büyük balıkçıların da ilgisini cezbedememiş,
- ◆ Zamanla kendi sınırları dahilinde büyük kaynak potansiyeli olamayacağını kabullenmiş,
- ◆ Hatta bu kabul çerçevesinde (belki bazı dış veya dışarıdan beslenen iç akılların da telkini ile) “Türkiye’de petrol olmayacağına dair” teknik teoriler dahi kurgulanmıştır.

Fakat son dönemde, Türk devlet aklının yeniden; istikrarlı, kararlı, cihanşümül niyetleriyle ayağa kalkan, bölgesine yön veren, dış kaynaklı yaptırımlara boyun eğmeyen, medeniyet coğrafyasına sahip çıkarken, ne kendi hakkını ne de mazlumların haklarını yedirmemeye gayret eden bir duruşu uygulamaya geçirebilmesi sayesinde süreç değişmiştir. Bu sayede Türkiye (özellikle son dönemde Doğu Akdeniz ile daha da dikkat çekmeye başlayan) mavi vatanına sonuna kadar sahip çıkacağını ortaya koymakla birlikte, bu bağlamda kendisini kuşatan her türlü kirli ittifakla (başarılı, adil ve kararlı bir) mücadeleye girmiş, Kıbrıs, Libya, Suriye gibi geniş bir coğrafyada süreçlere yön verir duruma gelmiştir. Hatta öyle ki, ilgili ihtilafli bölgelerde dünya devlerini dize getirebilmiş, saha-ekonomi-diplomasi-teknik-askeri-algısal adımları

koordineli bir şekilde yürüterek, hedeflerine adım adım, imkânlar dâhilinde yürümeyi sürdürmüştür. Tam da bu noktada, girilen “denizlere teknik olarak da hâkim olma stratejisi” ve “Milli Enerji Politikası” kapsamında, hem kara da hem de deniz alanlarında “petrol yok” yalanına kulak asmayıp, büyük gayretlerin ve yatırımların içerisine girmiştir.

Birçok iç ve dış engellemeye, imkânsızlıklara, eleştirilere, uluslararası yaptırıma, tehdide rağmen kararlılığını sürdürmüş ve nihayet kazandığı derin deniz alanlarında yerli imkânlarla arama yapabilme kabiliyeti sayesinde, ilk büyük keşifi gerçekleştirmiştir. Ki bu keşif, Türk enerji tarihindeki en büyük keşif olarak da yerini almıştır.

Bu sebeple bu keşif birçok denge- nin de değişmesi anlamını ihtiva etmiştir.

HANGİ DENGELER DEĞİŞECEK?

- ◆ Öncelikle artık Türk devlet aklı geç kaldığı enerji savaşında çok daha heyecanlı, kararlı, istekli ve odaklanmış bir politika izleyebilecektir.
- ◆ Bu alanda gücünü arttırması ile enerji kaynakları ile ön plana çıkan medeniyet coğrafyası ile daha etkin iş birliği süreçleri geliştirebilecektir.
- ◆ Buradan aldığı güç, umut ve heyecan ile diğer dış politika unsurları ile çok daha etkin müzakerelere girebilecek ve büyük kazanımlar elde edebilecektir.
- ◆ Haliyle saha geliştirme planları ve bundan sonraki keşiflere de bağlı olarak, enerjide dışa bağımlılığını azaltacak, cari açığı düşürecek ve hatta belki orta vadede, enerji ihraç eden ve cari fazla veren bir ülke konumuna gelecektir.
- ◆ Önemi daha da fazla artarak dünyadaki en önemli kaynak

haline gelecek olan doğalgaza sahip olması ile stratejik önem kazanacaktır.

- ◆ Buradan elde edeceği kaynak ve sinerji ile diğer alanlarda çok daha etkin hamleler yapabilecektir.
- ◆ Elde edeceği finansal imkânlar ile metan hidrat, robotik teknolojiler ve su altı madenciliği alanında da büyük ilerleme kaydedebilecektir.
- ◆ Bir enerji merkezi olma noktasında çok daha etkin adımlar atabilecektir.
- ◆ En azından (en kötü ihtimalle ve yakın zamanda) bu keşif ile:
- ◆ Enerji arz güvenliğine katkı sağlanacak,
- ◆ Cari açık azaltılacak,
- ◆ Ekonomiyi güçlendirilecek,
- ◆ Rusya, İran gibi (rekabet usullü ilişki kurduğumuz) komşularımızla ve diğer ilgili diplomatik ilişkilerimizde hem ticari hem de politik bağlamda daha başarılı ve kazançlı neticeler elde edilebilecektir.

BÜYÜK BİR BAŞARI HİKÂYESİ

Bu gerçekten büyük bir başarı hikâyesidir. Milli petrol şirketimiz, daha önce deneyimi olmasa da, kısa zamanda her türlü engellemeye, tehdide ve zorluğa rağmen büyük bir operasyonel kabiliyet kazanmış ve kararlılıkla ülkesini her alanda temsil etmiştir.

Doğu Akdeniz’de uluslararası standartlara göre hem daha kısa zamanda hem de daha düşük maliyetlerle başarılı bir şekilde tamamlanan sondajlar, yerli üretimin kısa bir sürede % 20 civarında arttırılması ve bu son keşif ile Türk devletini umutlandırmış ve bütün Türk milleti ile birlikte, bu millete inanan mazlumları da sevince boğmuştur.



MEB HAYAT BOYU ÖĞRENME GENEL MÜDÜRÜ YUSUF BÜYÜK: HAYAT BOYU EĞİTİM YÜZ GÜLDÜRÜYOR



Yusuf Büyük
MEB Hayat Boyu Öğrenme
Genel Müdürü

Hayat boyu öğrenme felsefesinin ahilik anlayışıyla bağdaştığını ifade eden Milli Eğitim Bakanlığı Hayat Boyu Öğrenme Genel Müdürü Yusuf Büyük, mesleğiyle ilgili bilgi ve beceri kazanmak, aynı zamanda da üretmek isteyen vatandaşlara yönelik kurs programları geliştirerek uygulanmasını sağladıklarını söyledi. Büyük, e-Yaygın sisteminde 3 bin 566 kurs programı bulunduğunu kaydetti.

Sayın Yusuf Büyük, Kepenk okurları için kendinizi tanıtır mısınız?

1963 yılında Sivas'ta dünyaya geldim. Üniversite öğrenimime kadar Sivas'ta eğitim aldım. 1984 Marmara Üniversitesi İlahiyat Fakültesi mezunlarındım. 'Yusuf Büyük kimdir?' dersiniz; öncelikle iki çocuk babasıdır, eştir ve öğretmendir. 1985-2000 yılları arasında öğretmenlik, ardından da dört yıl okul müdürlüğü yaptım. 2004 yılında Samandıra Belediye Başkanı seçildim. 5 yıllık belediye başkanlığı tecrübesinin ardından yeniden

devlet memurluğuna döndüm. Milli Eğitim Bakanlığında Bakan Müşavirliği ile Çıraklık ve Yaygın Eğitim Genel Müdür Yardımcılığı görevlerinde bulundum. Müsteşar Yardımcılığı yaptığım dönemde Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemine geçilmesiyle birlikte 2018 yılında Yükseköğretim ve Yurtdışı Eğitim Genel Müdürü olarak görev aldım. Bu görevimi yürütürken aynı zamanda 8 ay kadar Ortaöğretim Genel Müdürlüğü görevinde de bulundum. Yoğun bir dönemdi. 09.01.2020 tarihinden bu yana da

Hayat Boyu Öğrenme Genel Müdürlüğü görevini yürütüyorum.

Bunlarla birlikte çeşitli sivil toplum kuruluşlarında da yöneticilik yaptım; ayrıca 2017'den beri UNESCO Türkiye Millî Komisyonu Yönetim Kurulu üyeliğim de devam etmekte. Kısacası 'Yusuf Büyük, vatanına hizmet için çalışmayı seven bir öğretmendir' diyebiliriz.

Kadim kültürümüz ahiliğin izdüşümü hayat boyu öğrenmedir. Ahilik ile ilgili çalışmalarınız nelerdir?

Hayat Boyu Öğrenme felsefesi ahilik anlayışıyla bağdaşiyor. Mesleğiyle ilgili bilgi ve beceri kazanmak, aynı zamanda da üretmek isteyen vatandaşlarımıza yönelik kurs programları geliştiriyor ve uygulanmasını sağlıyoruz.

Ahilik teşkilatında meslekî eğitimin yamaklıkla başladığını, yamakların iş yerlerinde sanat öğrendiğini, ilgili iş kolunun zaviyesinde de diğer konularda eğitim aldığını biliyorsunuz. Bu anlamda hayat boyu öğrenme kurumlarında yapılan iş başı eğitim uygulamaları da bu çalışmaların birer yansıması gibi. Genel Müdürlüğümüz e-Yaygın sisteminde 3 bin 566 kurs programımız bulunuyor. Meslekî ve teknik



alandaki tüm kurs programları Ulusal Meslek Standartları ile uyumlu olacak şekilde hazırlanıyor. Kurs programları sonunda bireylere ulusal geçerliliği olan kurs bitirme belgesi veriliyor. Talep halinde uluslararası geçerliliğe sahip Euro-pass sertifika eki de düzenleniyor. Hayat boyu öğrenme kurumları tarafından açılan 3 ve 4. seviye meslekî ve teknik kursları başarı ile tamamlayan kursiyerlerin, Meslekî Eğitim Merkezlerinde gerçekleştirilecek kalfalık veya ustalık beceri sınavlarına katılabilmelerine de imkân sağlanıyor. Bu anlamda; ahilikte olduğu gibi ehliyet derecelerinin

birinden diğerine geçişte derece değiştiren kişilerin, tuzlu su içirip peştemal kuşatarak tebrik edilmesi gibi, biz de kursiyerlerimizi, kendilerine meslek hayatlarını devam ettirecek yeterliği kazandırıp akredite belgeler sunarak tebrik etmiş oluyoruz.

MEB HBÖGM'nin sosyal, kültürel eğitimleri ve faaliyetleri hakkında neler söylersiniz?

Genel Müdürlüğümüz uhdesinde faaliyet yürütmekte olan olgunlaşma enstitülerinin ürünleri tek bir marka altında toplanarak Türk Patent ve Marka Kurumu tarafından Bakanlığımız adına marka tescili yapıldı. Millî değerlerimizin gün ışığına çıkmasında büyük emeği olan olgunlaşma enstitülerimizin yıldızını parlatan bu markanın ürünleri ilk olarak Beyoğlu Olgunlaşma Enstitüsü'nde satışa sunulacak. Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan ve eşleri Sayın Emine Erdoğan Hanımefendi himayelerinde başlatılan Okuryazarlık Seferberliği Bakanlığımızca yürütülüyor. 2018'de başlayan seferberlik ile bugüne kadar 1.044.798 kişiye ulaşmayı başardık. Okuma yazma bilmeyen nüfusun yaklaşık % 30'una ulaştık. Ülkemizde tüm





> vatandaşlarımız okuryazar olana kadar bu seferberliği sürdüreceğiz.

Sayın Cumhurbaşkanımızın eşi Emine Erdoğan Hanımefendi'nin ev sahipliğinde ve İstanbul Beylerbeyi Sabancı Olgunlaşma Enstitüsü koordinatörlüğünde "Pûşîde Projesi"ni hayata geçirdik. Pûşîdelerin desen arşivi de kültür mirası olarak ülkemize kazandırılmış oldu. Şu ana kadar 37 pûşîde bitirildi, toplamda 127 pûşîdenin 2023 yılına kadar bitirilmesini planlıyoruz.

UNESCO İnsanlığın Somut Olmayan Kültürel Mirası listesinde olan "Dede Korkut - Korkut Ata Mirası: Kültürü, Efsaneleri ve Müziği" ve 2019 UNESCO Anma ve Kutlama Yılı Dönümleri listesinde yer alan "Kutadgu Bilig'in Yusuf Has Hacib tarafından Yazılışının 950. Yıl Dönümü" ile ilgili anma ve kutlama programları düzenledik.

Meslekî bilgi ve birikimleri ile öne çıkan zanaatkâr, yönetici, iş insanı, sanatçı, bilim insanı vb. kişilerin bilgi ve birikimlerini halk eğitimi merkezleri ve olgunlaşma enstitüleri kursiyerlerine ve çevre halkına aktararak farkındalık sağlamak amacıyla 2019 yılında 93 bin 604 kişinin katılım gösterdiği "Ustalar Kursiyerlerle Buluşuyor Etkinlikleri" düzenledik. 2020 yılında Koronavirüs salgını ortaya çıkana kadar

“ Ahilik teşkilatında meslekî eğitimin yamaklıkla başladığını, yamakların iş yerlerinde sanat öğrendiğini, ilgili iş kolunun zaviyesinde de diğer konularda eğitim aldığını biliyorsunuz. Bu anlamda hayat boyu öğrenme kurumlarında yapılan iş başı eğitim uygulamaları da bu çalışmaların birer yansıması gibi. Genel Müdürlüğümüz e-Yaygın sisteminde 3 bin 566 kurs programımız bulunuyor.

da düzenlenen 212 etkinliğe, 8bin 284 kişi katıldı. Koronavirüs salgını ile ilgili önlemler kapsamında etkinliklerimize sanal sergilerle devam ediyoruz.

Bizim çalışma alanımız çok fazla olduğu için istiyoruz ki ülke genelinde hayat boyu öğrenmeye katılım oranı daha da artsın. Bu çerçevede öğrenme süreçlerine aktif katılım sağlayan Öğrenme Şenlikleri aracılığıyla farkındalık sağlıyoruz. 2019 yılında 69 ilde öğrenme şenliği gerçekleştirildi ancak 2020 yılında, yine salgın nedeniyle, şenliklerimizin yüz yüze buluşma kısmına ara vermek durumunda kaldık.

15 TEMMUZ RUHU YAŞATILIYOR

Hayat Boyu Öğrenme Genel Müdürlüğü olarak, 15 Temmuz ruhunun yaşatılması hakkında, bir dizi etkinlikleriniz oldu. Bunlar hakkında neler söylersiniz?

Dört yıl önce 15 Temmuz gecesi yaşadığımız hain darbe girişiminin ardından halkımızın canlarını hiçe sayarak demokrasiye sahip çıktığına tanık olduk. Demokrasi ve Millî Birlik Günü olarak andığımız bu güne özel olarak 2019 yılında yurt genelinde 15 Temmuz Demokrasi Zaferi Afiş Yarışması ve Sergisi, 15 Temmuz Demokrasi Mücadelemiz





ve Şehitlerimiz Kısa Film Yarışması ve Sunumu ve 15 Temmuz Demokrasi ve Millî Birlik Şöleni El Sanatları Sergisi gerçekleştirildi. Ancak sizlerin de bildiği gibi dünya genelinde yaşanan Koronavirüs salgını süreci ile yüz yüze eğitimlere ara verildi. Buna rağmen 2020 yılında da 15 Temmuz ruhunu yaşatmak için Demokrasi ve Millî Birlik Gününün dördüncü yıldönümünde Millî İrade Sergisi düzenledik. Etkinliğe Genel Müdürlüğümüze bağlı tüm kurumlardan yoğun ilgi olması, engellerin yürekte gelen inançla aşılabileceğini bizlere bir kez daha gösterdi. İllerden gelen eserlerin sergi açılışı Millî Eğitim Bakanımız Sayın Ziya Selçuk'un da katılımıyla gerçekleştirildi ve vatandaşlarımızın beğenisine sunuldu. Bakanlığımız fuaye salonunda yoğun ilgi gören eserler 15 Temmuz Millî İrade Kızılay İstasyonunda ve Ulucanlar Cezaevi Müzesinde de vatandaşlarımızın ziyaretine sunuldu.

“ 2020 yılında da 15 Temmuz ruhunu yaşatmak için Demokrasi ve Millî Birlik Gününün dördüncü yıldönümünde Millî İrade Sergisi düzenledik.

PANDEMİ İLE MÜCADELE

Pandemi döneminde meslekî eğitimin önemi daha da ortaya çıktı. Meslekî eğitime yönelik çalışmalar hakkında neler söylersiniz?

Koronavirüs salgını süreci ve olası sonuçları çok erken öngörülerek mevzuat birimi çalışmaları kapsamında Millî Eğitim Bakanlığı Yaygın Eğitim Kursları Uzaktan Öğrenme Yönergesi hazırlık çalışmaları başlatmıştı; hızlandırılan çalışmalar sonucu Yönerge 11 Mart 2020 tarihinde yürürlüğe girdi. Koronavirüs salgınından korunmak üzere gerçekleştirilen ulusal seferberliğimizde halk eğitimi merkezleri büyük rol oynadı. Bu kapsamda; 35 milyon 63 bin 607 adet maske, 56 bin 562 adet tulum ve 4 bin 840

litre dezenfektan üretimi hayat boyu öğrenme kurumları bünyesinde gerçekleştirildi.

Salgında çocuklarımızı da unutmadık ve onların yaş grubuna, ilgi alanlarına göre maskeler üretilip PTT AVM'lerde satışa sunduk. Millî Eğitim Bakanlığı Yaygın Eğitim Kursları Uzaktan Öğrenme Yönergesi kapsamında dijital içeriklerin Genel Müdürlüğümüz tarafından geliştirilen e-Öğrenme portalına yüklenmesi ve pilot uygulamanın başlatılması çalışmaları devam etmektedir.

Biz de herkes gibi Koronavirüs sürecinin bir an önce sona ermesini ümit ediyoruz. Hayat boyu öğrenmenin tüm kurumları, sürecin doğurduğu ihtiyaçlar doğrultusunda, desteğine devam edecektir.

Hayat boyu sağlıklı gülümsemenizi diliyorum, teşekkür ediyorum.



DÜNYANIN EN İYİ İKİNCİ TERMAL SUYUNA SAHİP ARMADA GRANNOS TERMAL OTEL ŞİFA DAĞITIYOR



Hasan Yaşar
Armada Holding
Yönetim Kurulu Üyesi

Kaplıcalarıyla ünlü Haymana bölgesinin ilk ve tek 5 yıldızlı oteli Armada Grannos Termal Otel, yurt içinden ve yurtdışından büyük talep görüyor. Fransa'daki Vichy Kaplıcalarından sonra dünyanın en faydalı ikinci suyuna sahip olan otelin kaynağından çıkan 42 dereceli suyu, başta romatizmal hastalıklar olmak üzere kireçlenme, deri hastalıkları, akciğer rahatsızlıkları ve depresyon gibi onlarca hastalığa şifa dağıtıyor. Olimpik havuzları, tuz odası, taş yatakları, SPA gibi diğer hizmetleriyle de dinlenme, tatil keyfi ve aynı zamanda toplantı seminer olanakları da sunuyor.

Armada Holding Yönetim Kurulu Üyesi Hasan Yaşar, Ankara'nın termal turizmını geliştirmek amacıyla hizmet verdiklerini ifade ederek, Armada Grannos Termal Otel ile bu alanda önemli bir hizmet sunduklarını söyledi. Ankara'nın termal turizmde öne çıkması için çalışacaklarını dile getiren Hasan Yaşar, Kepenk okurları için dünyanın en kaliteli ikinci termal suyuna sahip olan Armada Grannos Termal Otel'i anlattı:

Armada Grannos Termal Otel, oldukça iddialı bir yatırım. Neden bu bölgeyi seçtiniz?

Herşeyden önce Grannos'un şifalı suyu zenginlik bakımından Fran-

sa'daki Vichy Kaplıcalarından sonra dünyanın en faydalı ikinci suyu olarak analiz edildi. Hal böyle olunca da yatırım için Haymana tercih edildi.

Otelin özellikleri nelerdir?

Armada Grannos Termal Otel, kaplıcalarıyla ünlü Haymana bölgesinin ilk ve tek 5 yıldızlı oteli. Bu bile otelin tercih edilmesi için yeterliyken, Grannos'un diğer özellikleri de otel misafirlerini 'müdevim' haline getiriyor.

21 tanesi süit, 3 adet engelli ve 191 adet standart olmak üzere toplamda 215 odamız var. Havuzlarımız da oldukça çarpıcı. 1 tane karma olimpik havuz, 1 bayanlara özel yarı olimpik havuz, kadın ve erkek ayrı kür havuzları, açık ve kapalı içinde birer aqua park olan yüzme havuzlarımızla yurt genelinde ses getirdik. Bununla beraber otelimizde tuz odası, buhar odası, fitness center, Türk hamamı, özel aile banyoları, taş yatakları da bu alanda çitayı oldukça yukarı taşıyor.

Termal suyunun sağlığa faydaları nelerdir?

Suyumuz 42 derece olarak kaynağından çıkıyor. Herhangi bir filtre



ya da ısıtma işlemine tabi tutulmuyor. Sağlık konusunda da oldukça faydalı özellikleri barındırıyor. Başta romatizmal hastalıklar olmak üzere; kireçlenme, deri hastalıkları, akciğer rahatsızlıkları ve depresyona bağlı psikolojik hastalıklar gibi onlarca hastalığa şifa olabiliyor.

Çocuklara yönelik ne gibi hizmetleriniz var?

Otelimiz çocuklu ailelerin tüm beklentilerine uygun olarak tasarlandı. Büyük bir 'kapalı çocuk oyun parkımız' mevcut. Bu alanda oyuncak kale, tırmanma duvarı, trombolin ve top havuzu çocukların büyük beğenisini topluyor. Diğer yandan

12 boyutlu sinema ve atari salonu da çocukların gönlünce eğlenmeleri için yeterde artar bile.

SPA merkeziniz Ankara'da büyük övgü alıyor. Bu hizmetle ilgili bilgi verir misiniz?

Bu alanda da oldukça iddialıyız. Toplam 20 uzman çalışmamızla Grannos SPA, misafirlerinin tatilini unutulmaz kılıyor. Bali, Tayland, Nepal ve Kırgız köknli uzman SPA ekibimiz bulunmaktadır. Çünkü işlerinde oldukça başarılılar ve bu performansları otelimizin motivasyonunu ciddi oranda yükseltiyor.

Toplantı salonlarınız hakkında bilgi verir misiniz?

Toplam 6 konferans ve balo salonumuz var. Bu salonlarımızdan en büyüğü kolonsuz ve 800 kişilik. Diğerleri ise 20 kişiden 250 kişi kapasitesine kadar değişebiliyor. Bu salonlarda düğün, nişan, balo, bayi toplantısı ve mesleki seminerler gerçekleştirilebiliyor. Bununla beraber diğer birimlerimizde olduğu gibi fuaye ve konferans salonlarımızda da teknolojinin tüm imkanları değerlendiriliyor. Bu bağlamda barkovizyon , perde, ses sistemi, tras, platform ve kürsü ihtiyacı gibi birçok teknik ekipmanı tedarige ihtiyaç duymadan sunuyoruz.





➤ Armada Grannos Termal, 49 metrekare alana sahip 215 oda 590 yatak kapasitesi, 9 metrekare SPA alanı, 5 toplantı salonu ve 1 balo salonuna sahip, ayrıca otelimizde çocuklara ayrı bir önem vererek çok büyük bir çocuk oyun alanına sahibiz.

Tesis olarak sunduğumuz konseptin avantajları; şifa, sağlık, dinlenme, tatil keyfi ve aynı zamanda toplantı, seminer olanaklarının bir arada olması. Satış pazarlama stratejimiz; reklam çalışmalarına ağırlık veriyoruz. Satış ofislerimizde deneyimli elemanlarımız sunduğumuz hizmeti doğru şekilde bizi tanımak isteyen misafirlerimize aktarıyor. Armada Grannos Otel olarak misafir profilimiz her kesime hitap ediyor.

Termal turizmi konusunda neler söylersiniz?

Türkiye, termal turizm potansiyelini son yıllarda yeni yapılan

yatırımlar sayesinde eskiye oranla daha aktif kullanmaya başladı. Fakat diğer ülkelere göre daha geride olduğunu söyleyebiliriz. Termal turizmin daha yaygın ve aktif hale gelmesi için seminerler ve yatırımlara daha fazla ağırlık verilmeli. Haymana'nın suyunun Fransa'nın 'Vichy' kaplıcalarından sonra dünyada ikinci sırada yer alması ve otelimizin genç, yaşlı, çocuk ayırmaksızın her yaşa ve her kesime hitap edebilmesi, misafirlerimizin otelimizde keyifli bir tatil geçirme imkanlarına sahip olmaları bizi diğer tesislerden ayıran özelli-

ğimiz. Ankara'nın termal turizmde öne çıkması için reklam çalışmalarına ve termal suyun bulunduğu ilçelerin tanıtımına ağırlık vermesi, bunun yanında daha çok tesis gerekiyor. Armada Grubumuz, termal yatırımlarına çok önem vererek bu büyük yatırımı özellikle böyle bir tesise Haymana'da ihtiyaç olması sebebi ile bu ilçeye yaptı. Otelimiz, eski misafirlerimiz olmasına rağmen yeni birçok misafir için de ilgi çekmesi ve doluluk oranlarının yüzde 40 seviyesinde başlaması yatırımcılarımızı memnun etmektedir.





Hem Taze
Hem Leziz

Çizgimiz hiç değişmedi...

www.hicretsekerleme.com.tr

ÖZ HİCRET ŞEKERLEME GIDA İTH. İHR. PAZ. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

☎ 0312 397 29 57

✉ bilgi@hicretsekerleme.com.tr

📍 MERKEZ: Macun Mahallesi, Abdulhalik Renda Cad. No: 19 Yenimahalle/ANKARA

Müşteri Danışma Hattı: 0850 304 1980

ALTINDAĞ BELEDİYE BAŞKANI ASIM BALCI:

ESNAF VE SANATKARLAR ÜLKENİN MAYASI VE ÇİMENTOSUDUR

ESNAF DÜRÜSTLÜĞÜN SİMGESİDİR

“Selçuklu döneminden başlayarak esnaf ve sanatkarlar, ahilik kültürü altında, ülkenin mayası ve çimentosu olmuştur. Bizim kültürümüzde ve medeniyetimizde esnaf; sadece alan, satan, ticaret yapan kişi değildir. Esnaf, semtimizin, mahallemizin, sokağımızın ağabeyidir. Esnaf, manevi değerlerimizin, geleneklerin, kültürün, dilin muhafızıdır. Esnaf, toplumsal dokunun, sosyal dayanışma ve adaletin adeta teminatıdır. En önemlisi de esnaf, güvenilirliğin, emin olma sıfatının, dürüstlüğün simgesidir.”

“Yıllardır ayakta duran Altındağ’ın çınarlarıyla, değerli esnaflarıyla el ele vererek Ahilik potansiyelini daha da yukarılara taşıyacağız, yeni nesillere bu ruhu aktarmak için çalışacağız. Bunun için Ankara Kalesi’ni, Anafartalar’ı, Çıkrıkçılar’ı, Hamamönü’nü, Ulucanlar’ı ve Hacı Bayram’ı eskisinden çok daha ileriye taşıyacak, buraların tarihi ve turistik değerlerini artıracak, ziyaretçi potansiyelini geliştirecek ve esnafın gelirine de katkıda bulunacak çalışmalar yapıyoruz.”

Ahilik geleneğine büyük önem veren Altındağ Belediye Başkanı Asım Balcı, bu kültürün yaşatıldığı ilçede, önemli projeleri hayata geçiriyor. Başkan Asım Balcı, bu çalışmalarını Kepenk Dergisi okuyucuları için anlattı:

Kadim kültür Ahiliğin, gelenek ve görenekleriyle halen yaşatıldığı bir bölgede Belediye Başkanısınız... Ahiliğe olan muhabbetinizi de biliyoruz. Bu konuda ne tür projeleriniz var?

Altındağ Belediyesi olarak ahilik kültürünün yaşatılmasına ve gelecek nesillere aktarılmasına büyük önem veriyoruz. Esnaf ve

zanaatkarların kültürel temellerini meydana getiren ahiliğin yaşatılması bizim için çok değerli... Ne mutlu bize ki, ahiliğin halen yaşadığı ve örneklerinin sıkça görülebildiği bir ilçedeyiz, ne mutlu bize ki Altındağ’dayız... Özellikle Ankara Kalesi, Ahilik kültürünün halen yaşatıldığı bir yer... Kale’deki esnaflarımızı ziyaret edip, hallerini hatırlarını sormayı hiç ihmal etmiyoruz. Altındağ ve Ankara, mesleklerini ilk günkü aşkla devam ettiren, dedelerinden, babalarından öğrendiklerini çocuklarına aktararak önemli bir kültürü devam ettiren esnaflarımızla daha da güzel... Biz boşuna Ankara’nın kalbi Al-



Asım Balcı
Altındağ Belediye Başkanı



tındağ demiyoruz. Bugün; Keçiören'den, Çankaya'dan, Sincan'dan, Ankara'nın en ücra köşelerinden Altındağ'a alışveriş yapmaya gelen hemşehrilerimiz varsa, bu, mesleklerine tutkuyla sarılan ahilerimiz sayesinde... Biz üzerimize düşen görevin farkındayız. Yıllardır ayakta duran Altındağ'ın çınarlarıyla, değerli esnaflarıyla el ele vererek bu potansiyeli daha da yukarıya taşıyacağız, yeni nesillere bu ruhu aktarmak için çalışacağız. Bunun için Ankara Kalesi'ni, Anafartalar'ı, Çıkrıkçılar'ı, Hamamönü'nü, Uluçanlar'ı ve Hacı Bayram'ı eskisinden çok daha ileriye taşıyacak, buraların tarihi ve turistik değerlerini artıracak, ziyaretçi potansiyelini geliştirecek ve esnafın gelirine de katkıda bulunacak çalışmalar yapıyoruz.

Altındağ esnaf ve sanatkarların çok yoğun olduğu bir ilçe... Esnaf ve sanatkarın belediye ile olan ilişkileri konusunda neler söylersiniz?

"Esnaf ve sanatkar" denince, sadece ticaret ve ekonomik faaliyetle uğraşan bir kesimin akla gelmesi, esnaf ve sanatkar kardeşlerimize haksızlık olur. Selçuklu döneminden başlayarak esnaf ve sanatkarlar, ahilik kültürü altında, ülkenin

“Esnaf ve sanatkar” denince, sadece ticaret ve ekonomik faaliyetle uğraşan bir kesimin akla gelmesi, esnaf ve sanatkar kardeşlerimize haksızlık olur. Selçuklu döneminden başlayarak esnaf ve sanatkarlar, ahilik kültürü altında, ülkenin mayası ve çimentosu olmuştur.

mayası ve çimentosu olmuştur. Bizim kültürümüzde ve medeniyetimizde esnaf; sadece alan, satan, ticaret yapan kişi değildir. Esnaf, semtimizin, mahallemizin, sokağımızın ağabeyidir. Esnaf, manevi değerlerimizin, geleneklerin, kültürün, dilin muhafızıdır. Esnaf, toplumsal dokunun, sosyal dayanışma ve adaletin adeta teminatıdır. En önemlisi de esnaf, güvenilirliğin, emin olma sıfatının, dürüstlüğün simgesidir. Altındağ Belediyesi olarak, her zaman esnafımızın yanında olduk, bundan sonra da esnaf ve sanatkarlarımıza destek olmak için elimizden gelen tüm çabayı göstereceğiz. Esnaf ve sanatkarlarımızın sorunlarının çözümüne katkı sunmak adına belediye olarak üzerimize düşen ne varsa yapmaya devam edeceğiz. Biz her zaman el eleyiz, gönül gönüleyiz. Her zaman kapılarının bize açık olduğunu biliyorum. Bizim de kapımız onlara her zaman açık...

Altındağ Belediyesi olarak pandemi sürecini nasıl geçirdiniz? Yaptığınız çalışmalardan ve aldığınız önlemlerden bahsedebilir misiniz?

Altındağ'da koronavirüsle mücadele etmek için, ilk günden itibaren etkili bir mücadele programı





uygulandı. Yetkili kişi ve kurumların tedbir önerilerini harfiyen uygulayarak, Sağlık Bakanlığı ve ona bağlı bilim kurulunun önlem programını ivedilikle hayata geçirdik. Bu kapsamda; Altındağ'da özel olarak kurulan ekip, 60 yaş ve üzeri Altındağlı vatandaşların evlerinden çıkmaması için, market, eczane ve pazar alışverişini yaptı. Altındağlı vatandaşların yoğun olarak kullandığı alanlarda dezenfeksiyon işlemleri gerçekleştirildi. Altındağ'da ikamet eden 14 bin aileye, içerisinde temizlik ve hijyen maddelerinin bulunduğu koliler dağıttık. Altındağ Belediyesi Anafartalar Konukevi, evlerine gidemeyen sağlık çalışanlarının kullanımına açıldı. Tüm semt pazarlarında, el dezenfeksiyon cihazları vatandaşların kullanımına sunuldu. Altındağ Belediyesi'nin kiracısı olan esnaflardan, kapalı kaldıkları süre boyunca kira ödemesi alınmadı. Uzaktan eğitime katkı sağlamak ve sınava hazırlanan öğ-

“ Yıllardır ayakta duran Altındağ'ın çınarlarıyla, değerli esnaflarıyla el ele vererek bu potansiyeli daha da yukarılara taşıyacağız, yeni nesillere bu ruhu aktarmak için çalışacağız. Bunun için Ankara Kalesi'ni, Anafartalar'ı, Çıkrıkçılar'ı, Hama-mönü'nü, Ulucanlar'ı ve Hacı Bayram'ı eskisinden çok daha ileriye taşıyacak, buraların tarihi ve turistik değerlerini artıracak, ziyaretçi potansiyelini geliştirecek ve esnafın gelirine de katkıda bulunacak çalışmalar yapıyoruz.

rencilere destek olmak amacıyla, sınava girecek olan tüm 8. sınıf öğrencilerine, yeni LGS formatına uygun, 1. dönem tekrarı niteliğinde hazırlık kitabı dağıtıldı. Ayrıca; “Kovid-19 psiko-sosyal destek hattı” oluşturuldu. Koronavirüse karşı alınan önlemler nedeniyle yiyecek bulmakta zorlanan sokak hayvanlarına mama desteği verdik. Altındağ'da ikamet eden ve çeşitli hastalıkları nedeniyle hastaneye ya da sağlık merkezlerine gitmesi gereken vatandaşlara ulaşım desteği sağlandı.

Göreve geldiğiniz günden bugüne hayata geçirdiğiniz projeler, gerçekleştirdiğiniz “ilk”ler hakkında bilgi verebilir misiniz?

Altındağ'da göreve başlamamızın üzerinden yaklaşık 1,5 yıl geçti. Bu sürenin yarısını, tüm Türkiye'de ve dünyada olduğu gibi koronavirüsle mücadele ile geçirdik. En birinci sözümüz, Ankara'nın kalbi Altındağımızda “Gönül Belediyeciliği”ni hayata geçirmek idi. İlk günden adımlarımızı hep bu doğrultuda attık. Hemen hemen bütün mahallerimizde “Mahalle Buluşmaları” kapsamında vatandaşlarımızla beraber olduk, sorunları yerinde tespit edip ilk elden atılacak adımları beraber kararlaştırdık. Belediyemizde başlattığımız “Halk Günü” uygulamasıyla, vatandaşlarımızla randevusuz, yüz yüze görüşme imkanı bulduk. 24 saat aktif olan Altın Masa uygulamamız ile 444 39 19 numaralı telefon hattımızı devreye soktuk. Göreve gelir gelmez başlattığımız “Önce Temizlik” uygulaması ile mahallerimizin daha temiz hale gelmesi için çalıştık. “Çocuklar ve gençler birinci önceliğimiz” diyerek çalışmalar gerçekleştirdik. Geçtiğimiz eğitim ve öğretim döneminin başlangıcında, birinci sınıfa başlayan tüm çocuklarımıza çanta ve küçük bir kırtasiye seti hediye ettik. 2

kütüphanemizi tamamlayarak hizmete sunduk. 16 Gençlik Merkezimizi daha aktif hale getirdik ve müzik, sanat ve sporun farklı branşlarında ücretsiz kurslar başlattık. Çocuk ve gençlerimize bir de müjdemiz var. Tam 22 adet, dev büyüklükte, açık ve kapalı spor tesisini 1 yıl içerisinde tamamlayıp hizmete sunmak için çalışmalara çoktan başladık.

Mahallelerimize yeni yeşil alanlar, park ve rekreasyon alanları kazandırıyoruz. Geçtiğimiz bir yılda tam 29 yeni park yaptık, 24 parkı da yürüyüş yolları, kamelyalar, oyun alanları ve çocuk oyun grupları ekleyerek daha kullanışlı hale getirdik. Yaklaşık 50 dönümlük bir alanda yapımına başladığımız Başpınar Millet Bahçesi'nin inşaatı hızla ilerliyor. Yine geçtiğimiz yıl 10 binden fazla ağacı toprakla buluşturduk. Tonlarca asfalt serdik, yeni yollar açtık, kaldırımlar

döşedik. Ankara'da çok önemli ilklere de imza attık. Ankara'da ilk "Engelsiz Park"ını açtık. Ankara'da ilk olarak, belediyemizde Şehit ve Gazi Aileleri Birimini kurduk. Ankara'nın 5 binden fazla meyve ağacının yer aldığı ilk meyve ormanını Altındağımızda oluşturduk. Ankara'nın ilk "Çocuk Trafik Eğitim Pisti" de Altındağımızda hizmet vermeye başladı.

Altındağ Belediyesi Altındağ'da daha başka neleri değiştirecek, neleri hayata geçirecek? Yeni projeleriniz var mı?

Elbette var. Altındağ'ı geleceğe taşımak, Ankara'nın en tarihi ve turistik ilçesini hak ettiği değere kavuşturmak için var gücümüzle çalışıyoruz. Mesela; Ankara'nın ilk "Bebek Kütüphanesi" yine Altındağ'da olacak. Kütüphanenin yapımına devam ediyoruz. İskitler'de başlattığımız Ankara'nın ilk "ServisPark" uygulaması ile

mahalle içindeki servis araçlarımız için yeni bir alan oluşturuyoruz. Kadınlarımızın el emeği ürünlerinin değerlendirilerek, satış yapma imkanlarının oluşturulacağı, el emeklerini kazanca dönüştürebilecekleri bir platformu, "Altın Eller Kooperatifi"ni hayata geçiriyoruz. Göreve gelir gelmez bitirdiğimiz kapalı pazar yerlerine, yeni pazar yerleri ekliyoruz. Mahalle Konağı inşaatlarında sona yaklaştık. Altındağlı vatandaşlarımızın taziye, asker uğurlama ve mahalle toplantıları gibi organizasyonları için kullanacağı 2 Mahalle Konağı'nın yapımı sürüyor. Kentsel dönüşüm çalışmalarımız büyük bir hızla devam ediyor. Altındağ'ın kanayan yarası olan Cindersi bölgesinde mağduriyete son verdik.

Özellikle merkeze uzak olan, yukarı mahallelerimizin ihtiyacı olan Devlet Hastanesi ile ilgili Sağlık Bakanımızdan sözümüzü aldık, fizibilite çalışmalarına başlandı.



TBMM BAŞKANI MUSTAFA ŞENTOP:

CUMHURBAŞKANLIĞI HÜKÜMET SİSTEMİ GAYET İYİ İŞLİYOR
GERİYE DÖNÜŞ OLMAYACAKTIRMustafa Şentop
TBMM Başkanı

Türkiye Büyük Millet Meclisi Başkanı Mustafa Şentop: "Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi gayet iyi işliyor. Artık geldiğimiz noktadan geri dönüş olmayacaktır. Eskilerin ifadesiyle eski hal muhaldir. Geri dönelim demek suları tersine akıtmaya, tarihin akışını geriye çevirmeye çalışmak demektir. Bu da beyhude bir çabadan başka bir şey değildir."

Türkiye Büyük Millet Meclisi (TBMM) Başkanı Mustafa Şentop, yeni dönemde yapılacak çalışmalar ve Cumhurbaşkanlığı hükümet sistemi başta olmak üzere Kepenk Dergisi'ne gündeme ilişkin değerlendirmelerde bulundu. Başkan Şentop, parlamenter sistemin eskide kaldığını ifade ederek Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi'nin gayet iyi işlediğini dile getirdi.

Covid-19 ile yeni dönemde nasıl mücadele edeceksiniz?

İnsanlık bugüne kadar çok sayıda salgın tehdidiyle karşılaştı. Bugüne

kadar yaşanan salgınlarda tedavi yöntemleri bilinenlere karşı hızlı bir şekilde tedbir alındı, ancak tedavisi bilinmeyen salgınlar karşısında da dünya acze düştü. Korona virüsü de, insanlığı acze düşüren salgınlardan biri. Bu sebeple bütün ülkeler etkilendi.

Virüs insan sağlığını tehdit ettiği gibi, alınan korunma tedbirleri sebebiyle ekonomik, sosyal yaralar da açtı. Buna rağmen insanı korumak için hiçbir tedbirden kaçınılmadı. Bu sayede virüsün yayılma hızı büyük ölçüde düşürüldü. Son günlerde virüsün yeniden yayıldığı tespit edildi. Bu noktada Bilim Kurulunun tavsiyeleri doğrultusunda önleyici tedbirler yeniden devreye sokuldu. Önceki önlemlerin ışığında yoğunlaşma merkezlerine göre önlemler alınmaya başlandı. Konuya dair Sağlık Bakanlığımız, İçişleri Bakanlığımız alınacak tedbirleri kamuoyu ile paylaştılar.

Korona virüsü vakalarının görüldüğü ilk andan itibaren TBMM'de de koruyucu önlemler aldık. Meclis'e ziyaretçi yasağı getirdik. Virüsün bulaşma etkisini sınırlandırmak için çalışanlarımızın nöbetleşe işe gelmelerini sağladık. Virüsün yayılmasına müsait lokanta, çay ocağı gibi hizmet noktalarını bir süre kapattık. Aynı şekilde temizliğe ihtimam gösterdik. Meclis'teki fiziki ortamları maske-mesafe kurallarına göre tanzim ettik. Milletvekillerimize, personelimize gerekli hatırlatma ve uyarıları yaptık.

Salgın tehdidi ortadan kalkana kadar tedbirlerimizi uygulamaya devam edeceğiz. Sağlık Bakanlığımız



vakaların sona erdiğini açıkladığı gün biz de normalleşme sürecimizi başlatacağız.

Cumhurbaşkanlığı hükümet sisteminde Meclis ayağına fazla dokunulmadığı görülüyor. Bunun için İçtüzük ve Siyasi Partiler Kanununda bir değişiklik öngörüyor musunuz?

TBMM Genel Kurulu'nun çalışma usûl ve esaslarını düzenleyen içtüzük 1973'te kabul edilip yürürlüğe girmiştir. Anayasamızda yapılan değişiklikler ve duyulan ihtiyaçlar doğrultusunda zaman zaman İçtüzükte de değişikliğe gidilmiştir. Son değişiklik de 16 Nisan 2017 tarihinde gerçekleştirilen anayasa referandumu sonrasında 9 Ekim 2018'de yapılmıştır. Ancak

“ Son değişiklik de 16 Nisan 2017 tarihinde gerçekleştirilen anayasa referandumu sonrasında 9 Ekim 2018'de yapılmıştır. Ancak TBMM'nin esasen yeni bir İçtüzük'e ihtiyacı vardır. Yeni hükümet sistemini esas alan, yerleşik ve yeni sitemle uyumlu kuralları koruyan bir içtüzük gereklidir. Bunun için siyasi partilerimizin uzlaşmaları gerekmektedir.

TBMM'nin esasen yeni bir içtüzük'e ihtiyacı vardır. Yeni hükümet sistemini esas alan, yerleşik ve yeni sitemle uyumlu kuralları koruyan bir içtüzük gereklidir. Bunun için siyasi partilerimizin uzlaşmaları gerekmektedir. Bu konuda daha önce oluşturulan İçtüzük uzlaşma komisyonlarının yaptıkları çalışmalarındaki tespitlerden geçerliliğini koruyanlara öncelik vererek yola çıkılabilir. Siyasi Partiler Kanunu ve Seçim Kanunu da aynı çerçevede ele alınmalıdır. Bu konuda partilerimizin öncelikle kendi istek, öneri ve tekliflerini ortaya koymalarında fayda vardır.

Sık sık muhalefet partileri tarafından yeni sistemde Meclis'in gücünün kaybolduğu yönünde eleştiriler dile getiriliyor. Bu konuda ne dersiniz?

Türkiye Büyük Millet Meclisi millî iradenin tecelli ettiği yerdir. Temsilcileri vasıtasıyla aziz milletimizin iradesinin bulunduğu yerdir. Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün komutanlığında Millî Mücadeleyi yönetmiş, Türkiye Cumhuriyeti'ni kurmuş ve Türk milletinin, milletler ailesinin şerefli bir üyesi olmasını sağlamıştır. Ülkemizin, milletimizin bütün kazanımlarında TBMM'nin iradesi vardır.

TBMM faaliyetlerini Anayasa çerçevesinde yürütmektedir. Parlamento Sistemde, yürütme organı





Parlamerter sistemin, yani değişiklik öncesi sistemin bakış açısı ve parametreleri ile bugünü yorumlayanlar hata ediyorlar. Onlar, sanki parlamenter sistem içinde devam ediliyormuş da Meclis sadece zayıflatılmış gibi bir algı yaratmaya çalışıyorlar.

Türkiye Büyük Millet Meclisi'nden çıkıyor ve TBMM'ye karşı sorumluluk taşıyordu. İki yıl önce yürürlüğe giren Anayasamızla yürütme organı ile yasama organı kesin çizgilerle birbirinden ayrıldı. Bir şekilde 'herkes kendi işini yapsın, birbirinin işine karışmasın' denildi. Bazıları bu durumu TBMM'nin gücünü kay-

bettiği şekilde değerlendiriyorlar. Oysa TBMM yasama ve denetim çalışmalarını aynı etkinlikle devam ettiriyor. Parlamenter sistemin, yani değişiklik öncesi sistemin bakış açısı ve parametreleri ile bugünü yorumlayanlar hata ediyorlar. Onlar, sanki parlamenter sistem içinde devam ediliyormuş da Meclis sadece zayıflatılmış gibi bir algı yaratmaya çalışıyorlar. Bu şekilde düşünenlerin öncelikle yeni sistemi tam kavramaları gerekmektedir. Önce bu sistemin işleyişinin iyi kavranması lazım. Zamanla değişime intibak edilecektir.

Yine muhalefet liderleri güçlendirilmiş parlamenter sistemden bahsediyorlar. Bu görüşler için ne dersiniz?

Türkiye, Cumhurbaşkanlığı Sistemine akşamdan sabaha geçmedi. Cumhurbaşkanlığı Sistemini konu-

şurken geçmiş tartışmaları bilmek gerekiyor. Bilindiği üzere 1982 Anayasası'yla ilgili başlatılan her tartışmada gündeme gelen ilk konulardan biri Başkanlık Sistemiydi. Bunun oldukça uzun bir arka planı olduğunun bilinmesini isterim. Biz, iki yıl önce gerçekleştirdiğimiz değişiklik ile uzun yıllara sârî tartışmalara son verdik. Böylece 21'inci yüzyıldaki hedeflerimize ulaşmak için kendimize yeni bir yön tayin ettik. Bugün söylenmesi gereken sistemin aksayan yönleridir.

Cumhurbaşkanlığı Sistemi uygulamasında bazı sorunlarla karşılaşılması gayet tabiidir. Karşılaşılan sorunları gerekçe gösterip acul bir şekilde suçu sisteme yüklemek ancak önyargıyla izah edilebilir. Güçlendirilmiş parlamenter sistem önerisinde bulunan bazı partilerin genel başkanları ve milletvekilleri, yeni süreçte karşılaştığımız her

sorunu Cumhurbaşkanlığı Sistemine bağlamayı alışkanlık haline getirmişlerdir. Zaten ayaklarına taş değse cumhurbaşkanlığı sisteminden biliyorlar. Oysa yapmaları gereken, süreci değerlendirmektir. Ağaca bakıp ormanı görmezden gelmemelidirler. Yeni sistemin kazanımlarını da dikkate alarak değerlendirme yapmalıdırlar.

Cumhurbaşkanlığı hükümet sisteminin mimarlarındansınız. Sizce sistem şu an istediğiniz seviyeye ulaştı mı?

Evet, Meclis'te daha önce Anayasa Komisyonu Başkanlığı da yapmış bir hukuk profesörü olarak, yeni sistemin inşasında görev üstlenmekten, 27 Mayıs darbesiyle başlayan ve 12 Eylül darbesiyle tahkim edilen vesayetçi döneme son veren yeni sürecin inşasında katkı olmasından büyük memnuniyet duyuyorum. Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan'ın liderliğinde, Türkiye'nin ve Türk milletinin 21'inci yüzyılda olmak istediği yeri ve gitmek istediği yönü tayin etme noktasında elini taşın altına uzatarak sorumluluk üstlenen herkesin gelecek nesiller tarafından minnetle anılacağını biliyor ve buna inanıyorum.

Sistem gayet iyi işliyor. Artık geldiğimiz noktadan geri dönüş olmayacaktır. Eskilerin ifadesiyle eski hal muhaldir. Geri dönelim demek suları tersine akıtmaya, tarihin akışını geriye çevirmeye çalışmak demektir. Bu da beyhude bir çabadan başka bir şey değildir.

Yeni yasama yılında nasıl bir Meclis göreceğiz?

Görev ve yetkileri Anayasamız ile belirlenen TBMM, önümüzdeki yasama yılında milletimizin güven ve inancına layık şekilde çalışmalarını devam ettirecek. Her yasama yılında yaptığımız gibi bu yasama

yılında da çalışmalarımızı büyük bir titizlik, özveri ve gayretle sürdüreceğiz. Milletimizin beklentileri doğrultusunda genel kurulumuz çalışmalarını devam ettirecek. İhtisas komisyonlarımız gündemlerindeki kanun tekliflerini ivedilikle görüşüp genel kurula sunacaklar. Başkanlık olarak millî iradeyi temsil ettiğimiz sorumluluk ve şuuruyla görevimizi en iyi şekilde yerine getireceğiz. Salgın sürecinde ara vermeden dijital platformları kullanarak yürüttüğümüz parlamenter diplomasi faaliyetlerimizi, normalleşme sürecinde daha etkin bir şekilde devam ettireceğiz.

Uluslararası komisyonlarımız üyesi oldukları platformlarda ülkemizin hak ve menfaatlerini en etkin şekilde savunacaklar. Görüş ve düşüncelerimizi de ilgili platformlarda anlatmaya devam edecekler.

Sayın Başkan sizin Balkan kökenli olduğunuzu biliyoruz. O coğrafyaya ilgili sosyal ve kültürel çalışmalarınız var mı? Varsa nelerdir?

Rumeli muhaciri bir ailenin çocuğuyum. Rumeli her karışında hatıralarımız olan bir coğrafya. O sebeple ilgimizi devam ettiriyor, yeni ilişkiler kuruyoruz.

Mensubiyetim sebebiyle bugüne kadar Balkanlara karşı özel bir ilgi



Başkan Mustafa Şentop: Ekonomimizin can suyu olan esnafımız, aynı zamanda toplumsal barışın da teminatıdır. Toplumumuzun omurgasını teşkil eden esnaf ve sanatkârlarımızı devletimizin ve milletimizin istikbalinin teminatı olarak görüyorum.

duydum. Çeşitli vesilelerle düzenlenen toplantılara, anma törenlerine katıldım. Bundan sonra da katılmaya devam edeceğim. Meclis Başkanı olarak yapılan davetlere icabet etmeye gayret ediyorum. Çünkü Balkanlar herhangi bir coğrafya değil. Halen yüzbinlerce kardeşimizin yaşadığı topraklar. Devlet olarak bu topraklarda barışın tesisi ve devamı için çalışmaya gayret ediyoruz. Medeniyetimizin izlerini taşıyan eserlerimizi ihya etmek için devlet olarak yardım ediyoruz. Bugün Balkanlar'da nereye gitseniz Türkiye'nin ihya ettiği eserlerle, yeni açılan hizmet binalarıyla karşılaşır ve kıvanç duyarsınız. Bunun sebebi Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan'dır. Balkanlar'da el değmemiş hiçbir yer kalmaması talimatını ilgili bütün kurumlarımıza bizzat Cumhurbaşkanımız vermiştir.

Kurduğumuz ilişkiler, yaptığımız hizmetler, Balkan ülkeleri ve milletleriyle aramızdaki tarihî ve kültürel bağları kuvvetlendirmektedir. Ben de hem şahsî olarak hem de TBMM Başkanı kimliğimle bağlarımızın kuvvetlenmesini istiyor ve bunun için özel çaba sarf ediyorum.

Esnaf ve sanatkârların Türkiye'de barışa katkısı nedir?

Esnafımız, ahilik geleneğini ve kültürünü yaşatan en önemli meslek grubudur. İki milyona yaklaşan işyerinde ülkemiz ekonomisinin lokomotif işlevi görmektedirler. Sermayenin tabana yayılmasında, gelir adaletinin tesis edilmesi ve istihdam sağlanmasında dinamik bir yapıya sahiptirler. Ekonomimizin can suyu olan esnafımız, aynı zamanda toplumsal barışın da teminatıdır. Toplumumuzun omurgasını teşkil eden esnaf ve sanatkârlarımızı devletimizin ve milletimizin istikbalinin teminatı olarak görüyorum.

2 milyon solucan ile gübre üretimine başlayan SOM Organik Üretim Genel Müdürü Malik Çelik, aylık yaklaşık 25 ton gübre üretiyor.

Ankara Saray OSB'de kurduğu tesiste solucan gübresi üretimi yapan Malik Çelik, 2 milyon solucanla başladığı projede bugün 50 milyon solucanla yılda 300 ton gübre üretimi yapıyor. Solucan gübresini organik mucize olarak tanımlayan Malik Çelik, Kepenk okurları için sorularımızı cevapladı.



Malik Çelik
SOM Organik
Üretim Genel Müdürü

Malik Çelik kimdir? Anlatır mısınız?

1981 yılında Van da doğdum. 1998 yılında Gazi üniversitesi Endüstri Mühendisliği bölümünü kazandım. Üniversite sonrası Ankara'da ticari hayatıma başladım.

Evli ve 3 çocuk babasıyım. CSM Grup yönetim kurulu başkanı olarak ticari hayatıma devam etmekteyim. Şirketimiz Enerji, İnşaat, Sağlık ve Organik Gübre alanlarında faaliyet göstermektedir. Enerji sektöründe Konya ilinde 500 Kw ve Denizli ilinde 1000 Kw olmak üzere GES (Güneş enerjisi) üretim tesisimiz bulunmaktadır. İnşaat alanında çeşitli kamu kurumlarının tadilat-tamirat ve onarım işlerini gerçekleştirmekteyiz. Sağlık alanında Doğal ve Geleneksel tedaviler ile ilgili faaliyet gösteren bir Doğal hayat polikliniği isimli bir işletmemiz mevcuttur. Organik Gübre alanında Saray Organize Sanayi Bölgesinde SOM Organik markasıyla yıllık 300 Ton üretim kapasiteli bir fabrikamız bulunmaktadır.

50 MİLYON SOLUCANLA ORGANİK GÜBRE ÜRETİYOR

Som Organik hakkında bilgi verir misiniz?

2013 yılında birtakım tarımsal üretim faaliyetleriyle yoluna başlamış olan Som Organik, o dönem henüz yaygınlığı ve bilinirliği az olan solucan gübresini Ar-ge faaliyetleri çerçevesinde kullanmış, elde edilen verimli sonuçlar üzerine bu gübre nin daha fazla üretilmesi ve yaygınlaştırılması gerektiği düşüncesiyle

odağını solucan gübresi üretimine yöneltmiştir. Bugün Ankara'da bulunan; solucan gübresinin kullanımının ürün ve topraktaki etkilerini gözlemlemek ve ürün geliştirme çalışmaları amaçlı Ar-ge alanımızla, gübre üretimi için en uygun gelişmiş tesis şartlarının özenle dikkate alınarak kurulan fabrikamızla, yurtiçi ve yurtdışında olmak üzere tüm müşterilerimize hizmet vermekteyiz.

Solucan gübresi nedir, nasıl üretilir ve nerelerde kullanılır?

Solucan gübresi, sebze atıklarının yanmış büyükbaş hayvan gübresiyle birlikte ayrıştırılarak solucanların sindirim sistemlerinden geçirilmesi sonucu elde edilen organik gübredir. Solucanlar, üzerlerinde ve sindirim sistemlerinde bulunan ve onları koruyan vücut sıvılarını gübreye geçirir, bu gübre de bitkilerde patojenlere karşı direnç sağlar. Gübreye geçen bu enzimler ve yoğun bitki besin elementleri bitkilerde sağlıklı ve hızlı gelişim sağlar. Sebze atıkları ve büyükbaş hayvan gübresiyle birlikte doğal fermantasyon sürecini tamamlamış ürüne mama denmektedir. Oluşturulan mama solucanlara tüketmeleri için belli sürelerde verilir. Solucanlar mamayı tüketirken sindirim sistemindeki yararlı sıvılar ile dışkılama yapar ve organik solucan gübresi elde edilir.

Solucan gübresinin kullanım alanlarında herhangi bir sınırlandırılma yoktur. Her türlü toprak yapısında kullanılabilir. Örtüaltı yetiştiricilik, tarla bitkileri, fidancılık, meyve ağaçları, tahıl grubu bitkilerde kullanılabilir.



“ Solucan gübresinin kullanım alanlarında herhangi bir sınırlandırılma yoktur. Her türlü toprak yapısında kullanılabilir. Örtüaltı yetiştiricilik, tarla bitkileri, fidancılık, meyve ağaçları, tahıl grubu bitkilerde kullanılabilir.

Kimyasal gübrelerden farkı nedir, üretime etkisi nedir?

Kimyasal gübreler ikinci dünya savaşından sonra atıl durumda kalan bomba fabrikalarının gübre fabrikalarına dönüştürülmesi ile yaygınlaşmıştır. Bitkilerin azot ihtiyacını karşılamak üzere Amonyum Nitrat kimyasalı kullanılmaya başlanmış ve akabinde fosfor, potasyum gibi element ihtiyaçları için kimyasal maddelerden gübre üretilmiştir. Günümüzde halen yaygın biçimde kullanılan NPK (azot, fosfor, potasyum) gübreleri bitkiler için büyüme sağlarken toprağı verimsizleştirmektedir. Kimyasal gübre kullanımı zamanla doğadaki florayı bozduğu için bitkiler zararlılara karşı savunmasız hale gelir ve bunlarla mücadele için kimyasal ilaç kullanılması gerekir. Organik gübre kullanımı ile bitkilerin ihtiyaç duyduğu elementlerin hepsi doğal yollarla sağlanmış olup zararlılara karşı kimyasal mücadele gerekliliği ortadan kalkmış olur. Solucan gübresi bitkilerde erkenlik sağlayıp dirençli yapısı ile verim artışı sağlarken bunları doğayı katlederek ve insanları hasta ederek yapmaz.



> Pazar payı nedir. Talep nasıl?

Verimlilikteki artışın üretim maliyetlerini düşürmesinden dolayı nihai tüketicinin daha az maliyetle ürüne ulaşmasını ve ürün içerisindeki organik madde oranının artmasından dolayı sağlık açısından oluşturduğu olumlu etkiyi ayrıca toprağın nadasa bırakılma sürecini ortadan kaldırmasından dolayı üretimde kapasiteyi artırmaktadır. Solucan gübresinin pazar değeri kullanımının yaygınlaşması ile her geçen gün artmaktadır. Günümüzde kimyasal gübre ile kıyas edildiğinde yüzdesel olarak düşük bir kullanıma sahip fakat hem bilinçlenen çiftçilerimiz hem artan kimyasal gübre fiyatları ile birlikte solucan gübresi ilgisi artmaktadır.

Türkiye'de üreticilerin ilgisi nasıl?

Türkiyede solucan gübresi üretimi artan kullanım talebi ile birlikte artmaktadır. Ülkemiz bu işe diğer ülkelere nazaran geç başlamıştır ama arayı kısa sürede teknoloji, bilinçli üretim ve sağlıklı sürdürülebilir bir yaşam tezi ile kısa sürede kapatacağıdır.

Bu minvalde ülkesine, toprağına insanına hizmet etmeyi şiar edinmiş organik gübre üreticileri ile temenimiz kısa sürede solucan gübresi arzı artacaktır.

“Günümüzde kimyasal gübre ile kıyas edildiğinde yüzdesel olarak düşük bir kullanıma sahip fakat hem bilinçlenen çiftçilerimiz hem artan kimyasal gübre fiyatları ile birlikte solucan gübresi ilgisi artmaktadır.



Solucanların bakımı nasıl?

Fermente edilmiş büyükbaş hayvan gübresi ile organik atıkların karışımından oluşan komposta mama denir. Bu mama solucanların yemidir. Mama üretim tesisimizin önünde kapalı şekilde muhafaza edilen alana fermentasyonu tamamlanmış halde gelmektedir. Solucanların yaşadığı yerden bağımsız yataklar olan sürekli akış makinelerine haftada bir kez konulmak suretiyle mamalama işlemi

yapılır ve solucanlar haftalık verdiğimiz mamayı tükettikten sonra takip eden hafta yeni mamalama yapılır. Solucanlar bu mamayı tükettikçe organik gübre dışkılarları. Bu işlemlerin ardından sürekli akış makinelerinin altından solucanların tamamen tüketip dışkıladığı organik gübrenin belli bir kısmı kesilir ve devamında konveyör bantlar ile taşınması sağlanır. Konveyör bantlar ile ısı işlem fırınına aktarılan organik solucan gübresi burada bir saat

“ Solucan gübresi, sebze atıklarının yanmış büyükbaş hayvan gübresiyle birlikte ayrıştırılarak solucanların sindirim sistemlerinden geçirilmesi sonucu elde edilen organik gübredir. Solucanlar, üzerlerinde ve sindirim sistemlerinde bulunan ve onları koruyan vücut sıvılarını gübreye geçirir, bu gübre de bitkilerde patojenlere karşı direnç sağlar. Gübreye geçen bu enzimler ve yoğun bitki besin elementleri bitkilerde sağlıklı ve hızlı gelişim sağlar. Sebze atıkları ve büyükbaş hayvan gübresiyle birlikte doğal fermantasyon sürecini tamamlamış ürüne mama denmektedir. Oluşturulan mama solucanlara tüketmeleri için belli sürelerde verilir. Solucanlar mamayı tüketirken sindirim sistemindeki yararlı sıvılar ile dışkılama yapar ve organik solucan gübresi elde edilir.

70 derece ısı ile işleme tabi tutulur ve hijyenizasyonu sağlanmış olur. Isıl işlem makinasından titreşimli eleğe aktarılır. Elenen gübre dijital tartı ile tartılmasından sonra lamine

çuvallara konulup çuvalların ağzı dikilir.

Tesiste yıllık 300 ton solucan gübresi üretilmesi planlanmaktadır.

Bu üretim için yıllık 600 ton mama kullanılacaktır. Üretim tesisinin içinde ısı ile işleme tabi olmuş solucan gübresi 50 ton depo alanında muhafaza edilecektir.

Tesisin kurulumu konusunda maliyet olarak bilgi verir misiniz?

Tesisimiz, yıllık 300 ton katı organik gübre üretim kapasiteli bir tesis olup kurulum maliyeti yaklaşık 1 milyon TL civarındadır. Bu maliyet sadece makine ve kurulum maliyetidir. Solucan maliyeti de bu kapasiteye sahip bir tesis için yaklaşık 200 bin TL'lik bir tutar içermektedir.

Tesis kendisini ne kadarlık bir süre içerisinde amorti etmektedir?

Yapmış olduğumuz fizibilite çalışmalarını doğrultusunda tesis kendisini 24 ay gibi bir süre içerisinde amorti etmektedir.



TURAÇ AVRUPA'NIN 5 BÜYÜKLERİ ARASINDA

Fişek üreticisi Turaç Dış Ticaret Şirketi (TURAÇ), yaptığı üretim ile Avrupa'nın 5 büyük firmasından biri oldu. Kurulduğu günden itibaren büyümeğe devam eden TURAÇ'ın Türkiye'de MKE başta olmak üzere, Savunma Sanayi Başkanlığı, Türk Silahlı Kuvvetleri, Türk Jandarma Teşkilatı ve Türk Polis Teşkilatına ürün verdiğini ifade eden Turaç Dış Ticaret Şirketi (TURAÇ) Genel Müdürü Fatih Altunbaş, "İthalatla girdiğimiz Savunma Sanayinde 30 milyon dolarlık ihracat seviyesine ulaşan Turaç bugün 65 ülkeye ihracat yaparken Avrupa'nın 5 büyük fişek üreticisinden birisi haline geldi" dedi.

Genç yaşında önemli başarılarla imza atan Fatih Turaç, bu başarılarını ve çalışmalarını Kepek okuyucuları için anlattı:

Fatih Altunbaş kimdir okuyuculara kendinizi tanıtır mısınız?

1979 yılında Ankara'da doğdum. İlköğrenimini Kocatepe İlkokulu'nda, ortaöğrenimini Konya Özel Lale Koleji'nde, lise öğrenimini Özel Ankara Aziziye Lisesi'nde tamamladım. 2004 yılında Başkent Üniversitesi Fen Edebiyat Fakültesi Türk Dili ve Edebiyatı bölümünden mezun olduktan sonra Turaç Dış Ticaret Ltd. Şti.'de iş hayatına başladım. 2006 yılında Başkent Üniversitesi, Fen Edebiyat Fakültesi, Türk Dili ve Edebiyatı üzerine yüksek lisansını tamamladım. Şu an Turaç Dış Ticaret şirketinin Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkanım. Bu görevim dışında (MÜSİAD) Müstakil Sanayici ve İş Adamları Derneği'nde Yönetim Kurulu üyesi ve Savunma Sanayi ve Havacılık Sektör kurulu başkanım. Ekim 2019'da MÜSİAD tarafından düzenlenen II. MRBS (Askeri Radar ve Sınır Güvenliği Zirvesi)'de Organizasyon Komite Başkanlığı görevini başarılı bir şekilde yaptım. Bu yıl Dış Eko-



Fatih Altunbaş
TURAÇ Genel Müdürü



Mustafa Varank
Sanayi ve Teknoloji
Bakanı

nomik İlişkiler Kurulunda (DEİK) ikinci kez Mali İş Konseyi Başkanı ve aynı zamanda Türkiye-Afrika İş Konseyleri Koordinatör Yardımcısı olarak görevlerine seçildim. Bunların dışında 2018'den beri (ASO) Ankara Sanayi Odası Savunma Sanayi İhtisas Komitesi Yürütme Kurulu Üyesi, (SİSİAD) Silah Sanayicileri ve Patlayıcı Maddeler İş Adamları Derneği Yönetim Kurulu üyesi ve Genel Sekteri görevlerini icra etmekteyim. Evli ve 3 çocuk babasıyım.

100'Ü AŞKIN ÜRÜN ÇEŞİDİ

Dış Ticaret şirketinin hikayesi nedir? Ne zaman kuruldu? Bugün geldiği nokta nedir?

1987 yılında Ankara'da Makine Kimya Endüstrisi Kurumunun (MKE) fişek bayiliği ile sektöre adım attık. 1990 yılında başladığımız ithalat ve Türkiye mümessilliklerine, 2007 yılında Çankırı'da Fabrika inşaatına başladık ve 2009 yılında fabrikamızda Sterling ve Kaiser markaları ile ilk olarak av fişegi üretimine başladık. 2010 yılında Victorsport markası ile ses mermisi üretimine başladık. 2013 yılında Türkiye'nin ilk özel teşebbüs hafif

“ Turaç, Sterling, Kaiser markaları ile kısa sürede tabanca fişeklerinde, av fişeklerinde ve ses mermilerinde dünya markaları haline geldi. 15 farklı ürün çeşidiyle başladığımız üretimimize 2020 itibariyle 100'ü aşkın ürün çeşidiyle yola devam etmekteyiz.

silah mühimmatı üretim izni alınması ile birlikte mühimmat üretimine başladık. Turaç, Sterling, Kaiser markaları ile kısa sürede tabanca fişeklerinde, av fişeklerinde ve ses mermilerinde dünya markaları haline geldi. 15 farklı ürün çeşidiyle başladığımız üretimimize 2020 itibariyle 100'ü aşkın ürün çeşidiyle yola devam etmekteyiz.

Firmanın Pazar payı hakkında bilgi verir misiniz?

Türkiye'de MKE başta olmak üzere, Savunma Sanayi Başkanlığı, Türk Silahlı Kuvvetleri, Türk Jan-

darma Teşkilatı ve Türk Polis Teşkilatına ürün vermekteyiz. İthalatla girdiğimiz Savunma Sanayinde 30 milyon dolarlık ihracat seviyesine ulaşan Turaç bugün 65 ülkeye ihracat yaparken Avrupa'nın 5 büyük fişek üreticisinden birisi haline geldi.

Bünyede bulunan diğer şirketler hakkında bilgi verir misiniz?

Bünyemizde Altunbaş AŞ, Avcity AŞ ve TSA AŞ bulunmaktadır. Altunbaş Dış Tic. San. A.Ş. 2010 yılında, Ankara'da kurulan Türkiye'nin en büyük, kara avı, balık avı, kamp-outdoor ve taktikal malzemelerin ülke çapında pazarlamasını yapan bir şirkettir. Ankara Tandoğan'da bulunan Genel Merkez ve Showroom, İstanbul İstoç'ta yer alan İstanbul Showroom ve Ankara Gersan sanayi sitesinde 4000 m² kapalı alana sahip sevkiyat merkezi ile hizmet vermektedir. Avcity AŞ 2017 yılında avcılık, kampaçılık, doğa sporları, outdoor giyim üzerine kurulmuş Türkiye'nin en büyük E-ticaret firmasıdır. Aynı zamanda YDA Park Avenue Life'da 600 m² bir mağazası bulunmaktadır. TSA AŞ. İse Türkiye'de üretilmeyen mühimmatlarının mümessilliğini yapmaktadır.



İKİNCİ KEZ DEİK MALİ İŞ KONSEYİ BAŞKANI

Deik Mali iş konseyi başkanlığına ikinci kez seçildiniz. Kepenk dergisi olarak bu görevinizi tekrar tebrik ediyoruz. DEİK çalışmalarını hakkında bilgi verir misiniz?

Türkiye, 2018 yılını, 'Afrika Yılı' ilan etti. Ben de bu gelişmenin etkisiyle Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Afrika'da önemli bir ticaret ortağımız olan Mali'nin İş Konseyi Başkanlığı için aday oldum ve seçimi kazanarak göreve başladım. Türkiye Afrika Yılı ilan ettikten sonra Afrika'ya bir ihracat seferberliği başlattı. Turaç'ın da Afrika'da en güçlü olduğu ülke Maliydi. Hatta o dönem için, Türkiye'den Mali'ye yapılan ihracatın 4'te 1'i Turaç'a aitti. Bu yüzden, özellikle Mali'yi tercih ettim. Göreve geldiğim ilk gün Mali'de gerçekleştirilecek planlı bir etkinlikle ilgili organizasyonun yarım kaldığını söylediler. Bu etkinlik, Ma-

li'nin başkenti Bamako'da yapılacak, 3. Türkiye-Mali Karma Ekonomik Komisyon (K.E.K.) Toplantısı'ydı. Eski Mali ve Kalkınma Bakanı Sayın Lütfi Elvan ile birlikte Bamako'ya giderek K.E.K. toplantısını gerçekleştirip; yatırım, sermayelerin korunması, vergi avantajı, gümrükte kolaylık gibi birçok konuyu içinde

“ Mali İş Konseyi Başkanı olarak ilk icraatım da bu oldu. Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan Afrika turu kapsamında, Mali'yi de DEİK heyeti ile birlikte ziyaret etti. Böylelikle Türkiye'den Mali'ye, Cumhurbaşkanı seviyesinde yapılan ilk ziyaret bize nasip oldu.

barındıran uzun bir metni, karşılıklı mutabakat içinde hazırladık. Bu başarılı çalışmanın ardından, iki ülkenin bakanları, o metni imzaladı. Mali İş Konseyi Başkanı olarak ilk icraatım da bu oldu. Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan Afrika turu kapsamında, Mali'yi de DEİK heyeti ile birlikte ziyaret etti. Böylelikle Türkiye'den Mali'ye, Cumhurbaşkanı seviyesinde yapılan ilk ziyaret bize nasip oldu. 2018 yılında Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Ticaret Bakanlığı, DEİK ve Uludağ İhracatçılar Birliği'nden temsilciler bir araya gelerek Mali Sanayi Fuarını Gümrük ve Ticaret Bakanı Sayın Bülent Tüfekçi'nin katılımı ile gerçekleştirerek bizim 15 İş İnsanimiz ve 250 Mali'li iş insanlarını bir araya getirdik. Bunların dışında Mali'de sosyal sorumluluk projelerimizde oldu. Afrika'daki Maarif Vakfı'na ait okullardaki 6.000 öğrencinin yarısı, Mali'de eğitim görüyor. Benim de



Mali'deki Maarif Vakfı Ziyareti



yöneticileri arasında yer aldığım Özel Çağrı Okulları'nın Ankara'daki Şubesi ile Mali'deki Maarif Vakfı'na ait bir okulu, kardeş okul yaptık. Oradaki öğrenci ve öğretmenleri Ankara'da misafir ettik. Kardeş okul projesi kapsamında; restorasyon, kitap yardımı, Malili öğrencilere Türkiye gezisi ve ortak ders programları gibi birçok faaliyet gerçekleştirdik. Bu yıl, 11 Ocak 2020 tarihinde gerçekleşen DEİK Seçimli İş Konseyleri Genel Kurulunda adaylığımı koyarak Mali İş Konseyi Başkanlığına ikinci kez seçildim aynı zamanda bu yıl Türkiye-Afrika İş Konseyleri Koordinatör Yardımcısı olarak görevlerine seçildim. DEİK'te yeniden üstlendiğim bu görevlerle birlikte, öncelikli hedefim Türkiye ile Mali arasındaki iş hacmini arttırmak. Yeni dönemde İş Konseyi'nin yeni yürütme kurulu üyeleri ile birlikte, Mali'yi ziyaret etmek planımız vardı fakat pandemi sürecinden dolayı bunu şimdilik askıya aldık. Fakat #İşleirimiziAskıyaAlmıyoruz mottomuzla faaliyetlerimize devam ettik. Mali İş Konseyi yürütme kurulu üyelerini video konferans ile Bamako Türk Büyükelçisi Murat Onart ve yeni atanan Ticari Ataşe Yeşim Pir ile

tanıştırma imkânım oldu. Hep birlikte Mali Ticari ihtiyaçları hakkında konuştuk ve notlarımızı aldık. Sonrasında yine video konferans üzerinden iş konseyi üyelerini Bamako Mali Büyükelçisi Muhammed Alyag İbrahim ile tanıştırdık Mali Ticari ihtiyaçları hakkında toplantımızı gerçekleştirdik. Şimdiki planımız ise bizim İş İnsanlarımız ve Mali'li İş İnsanlarını bir araya getirip ticari ilişkilerimizi güçlendirmek istiyoruz. Tabi öncelikli hedefimiz, Türkiye ile Mali arasındaki ticaret hacmini arttırmak ve 2018 yılında 35 milyon dolardan, 90 milyon dolara çıkan

Türkiye-Mali arasındaki iş hacminin şimdi 500 milyon dolara çıkarmayı hedefliyoruz.

Genç yaşta ciddi başarılarla imza attınız. Ekonomik ve sosyal alanda geleceğe yönelik hedefleriniz nelerdir?

Hedeflerimden bir tanesi, ülkeyimizin ekonomik bağımsızlığını kazanabilmesi için ithal edilen başlıca savunma sanayi ürünlerine yerleştirmektir. Başka bir hedefim ise savunma sanayi alanında eğitim veren bir üniversite fakültesi veya bölümünün açılması için katkıda bulunmak.





Hasan Atılgan
Atılgan Optik Sahibi

GÖZLÜĞÜ REÇETELİ VE OPTİKÇİDEN ALIN

Gözlük sektöründe 37 yıldır hizmet veren Hasan Atılgan, bir yandan Çin'den gelen kalitesiz ve ucuz gözlükler, diğer yandan zincir mağazalar gözlükçüleri zor durumda bıraktığını ifade ediyor. Numaralı gözlük, güneş gözlüğü ve lenste gözlük sektöründe yaşanan sıkıntıları dile getiren Hasan Atılgan, destek beklediklerini ifade ediyor.

Atılgan Optik sahibi Hasan Atılgan, Kepenk okurları için gözlük ile ilgili değerlendirmeler yaptı.

Atılgan Optik hakkında bilgi verirsiniz?

Hasan Atılgan olarak sektöre 1983 yılında başladık. Yaklaşık 37 yıldır optik sektöründeyiz. Yıllarca gözlük toptancılığı yaptık. Asıl faaliyetimiz gözlük kılıfıydı, halen sürdürüyoruz. Ankara'da ürettiğimiz kılıfları Kars'tan İzmir'e, Güneydoğudan Egeye, İstanbul Tahtakale esnafına olmak üzere Türkiye geneline gönderiyoruz. Ayrıca deri kılıf yapıyoruz, bunu da Türkiye genelinde en iyi yapan firmalardan biriyiz. 1998 yılında da perakende sektörüne girerek Atılgan Optik'i kurduk. Birkaç şube açtık. Zamanla ekonomik sıkıntılardan dolayı o şubeleri kapatmak zorunda kaldık. Uzunca bir

süredir uğraştığımız sektörde bu işi iyi yapanlardan biriyiz. Koronavirüs salgınının bitince yeniden şubeleşmeye başlamayı planlıyoruz.

Ürün çeşidiniz nedir?

Gözlük çeşitlerinin tüm markalarının ürünleri mağazamızda bulunmaktadır. İnsanların alım gücü nedeniyle şu an daha çok orta grup ürünlerin satışı yüksek. Güneş gözlüklerinin fiyatları 220-250 arasında değişmektedir. İndirimlerle bu fiyatlar 130-150 lira civarına düşmektedir. Orta gruplar 250 lira, üst grup gözlüklerde 2500-3000 civarında değişmektedir. Bu fiyatlar tabii marka ve cam kalitesine göre değişmek-

tedir. Dereceli gözlükler de 100 liradan başlıyor, çerçeve olarak 4-5 bin liraya kadar çıkmaktadır. Fiyatı çerçeve ve marka belirliyor. Bilgisayar kullanırken, tv izlerken, araba kullanırken dışarıdan gelen ışınları kesen özel kaplamalı camlar var. Müşterilerimiz daha çok bu camları tercih etmeye başladı. Yine bu aralar hem uzak hem yakın gözlüğü takanlar ayrı ayrı kullananlar, ikisinin bir arada olduğu camları tercih ediyor. Numaralı güneş gözlükleri de satıyoruz. Eskiden bu pek bilinmiyordu. Bunların biraz daha kaliteli olanları var, hem güneş gözlüğü hem de polarize olanı. Onlar daha çok tercih ediliyor. Bunun yanı sıra hem uzak hem yakın hem de orta mesafeli gözlükleri de güneş gözlüğü olarak yapılabiliyor.

Gözlükçü sektörünün durumunu değerlendirir misiniz?

Bu mesleği yapan fazlaştı. Bu da bizi olumsuz etkiliyor. Sektörün iş hacmi git gide daralıyor. Bunun da sebepleri, örneğin 100 tane olması gereken gözlükçü sayısı 200 tane oluyor, iki misli. Bundan dolayı da iş hacmi düşünce herkes para kazanamaz duruma geliyor. Buna bir kısıtlama gelse iyi olur. İşyeri aç-



“ Numaralı güneş gözlükleri de satıyoruz. Eskiden bu pek bilinmiyordu. Bunların biraz daha kaliteli olanları var, hem güneş gözlüğü hem de polarize olanı. Onlar daha çok tercih ediliyor. Bunun yanı sıra hem uzak hem yakın hem de orta mesafeli gözlükleri de güneş gözlüğü olarak yapılabiliyoruz.

cak kişi araştırmadan incelemeyen işyerini açıyor, sonra hem kendisine hem de diğer işyerlerine zarar vermiş oluyor. Bu sefer bir gözlükçü değil birkaç tane gözlükçü işyerini kapatmak zorunda kalıyor. Ayrıca yaşadığımız koronavirüs salgını nedeniyle de işlerimiz düştü. İşimizin büyük kısmını oluşturan reçeteli satışlar. İnsanlar korktuğu için hastanelere gitmiyor. Reçete akışları hastaneden sağlandığı için, insanlar mecbur kalmadıkça hastaneye gitmeyince bu bize olumsuz yansıyor. Reçete sayımız yüzde 70-80 oranında düştü.

İşportada satılan numaralı ve güneş gözlükleri ve internet üzerinden başta lens olmak üzere yapılan optik ürün satışları için ne diyebilirsiniz?

Çarşıda pazarda satılan numaralı ve güneş gözlükleri vatandaşlar hiç kullanmasa daha iyi. İleriki zamanlarda körlüğe, katarakta sebep oluyor. Dereceli gözlüklerde ise camlar birbirinden farklı çıkabiliyor. Astigmat ve katarakt etkisi yapılabiliyor. Vatandaşlarımız hem güneş gözlüklerini hem de dereceli gözlükleri hastanede muayene olarak reçeteye optikçiden almalı. Kesinlikle işportadan almamalı.





İnternette sahte ürün çok fazla. Bunun orijinal olup olmadığını müşterinin anlama şansı yok. Bizim 500-600 TL'ye sattığımız gözlüğü internette 80, 100, 150 lira gibi bir rakama satıyorlar. Tabii bunların hiç biri orijinal değil. Ünlü markalı gözlük internette 80- 90 liraya satılıyor. Bu fiyat bu markada aslında mümkün değil. Alındıktan sonra da beğenmediğinizde, kalitesiz sahte çıktığında bunu iade edeyim dediğinizde karşınızda muhatap da bulamıyorsunuz. Bizde satılan lensler reçeteye tabii. Reçetesiz satamıyoruz. Ama internette reçetesiz satılmakta. Çünkü bunların denetlendiklerini pek düşünmüyorum. 'ÜTS kaydı' diye bir kayıt var; bu kayıttan devlet bizden sattığımız lenslerin kaydını istiyor.

Zincir mağazaların gözlükçü sektörüne ne gibi bir etkisi var?

Zincir mağazaları eskiden reklam yaparlardı. Bizim optikçiler olarak gazete, televizyon ve dergi reklamları vermemiz yasak. Zamanla mağaza zincirleri, yurt dışı kaynaklı firmalar bu yasağı deldi. Biz itiraz ettik buna,

cezalar geldi. Ama bu cezalar o firmalar için caydırıcı olmadı. Bunlar gerek vergi indirimlerinden, gerek çok fazla eleman çalıştırdıkları için SGK indirimleri, vergi indirimleri ve teşviklerden de faydalanmaktalar. Bunun yanı sıra tabii ki bir suçlama yapmıyoruz ama bazı firmalar da bir takım ürünleri bu zincir mağazalara verirken kolaylık sağlıyorlar,

“ Çarşıda pazarda satılan numaralı ve güneş gözlükleri vatandaşlar hiç kullanmasa daha iyi. İleriki zamanlarda körlüğe, katarakta sebep oluyor. Dereceli gözlüklerde ise camlar birbirinden farklı çıkabiliyor. Astigmat ve katarakt etkisi yapabiliyor. Vatandaşlarımız hem güneş gözlüklerini hem de dereceli gözlükleri hastanede muayene olarak reçeteye optikçiden almalı. Kesinlikle işportadan almamalı.

daha fazla iskonto uyguluyorlar. Biz tabii onlar gibi bu imkanlardan faydalanamıyoruz.

Güneş gözlüğü alırken nelere dikkat etmeli?

Güneş gözlüğü alırken de öncelikle sağlıklı olmasına, camlarının iyi olmasına dikkat etmek gerekir. Göze zarar vermemeli. Mümkünse yuktardan, yanlardan güneş girmemeli. Yüzüne ufak gelmesin, yüzünü sağdan soldan sıkmasın. Sıkınca kılcal damarların geçtiği yerden baş ağrısına neden olur. Daha sonrasında yakışan çerçeve olsun. Artı bazılarında metale karşı alerji oluyor. Bu durumu almadan önce gözlükçüye söylesinler, ona göre satın alsınlar. Önce sağlık sonra estetik önemli.

Covid 19 salgınına karşın ne gibi önlemlerinizi var?

Covid 19 salgını dolayısıyla gerekli önlemleri alarak uygulamaktayız, temizliğe çok dikkat ediyoruz. Müşterinin denediği gözlükleri bir kenara ayırıyor ve dezenfekte etmeden vitrine koymuyoruz. Dezenfektesi yapıldıktan ve belirli bir süre geçtikten sonra rafa koyarak müşteriye sunuyoruz. Bunun yanı sıra işyerinde sosyal mesafe kurlarına dikkat ediyoruz. Maskelerimizi takıyoruz.



EMİNEVİM
SİSTEMİ'YLE



KİRACI KALMA EV SAHİBİ OL!

EMİNEVİM
Ev almanın kolay yolu

28
YILDIR
GÜVENLE
120 BİN
MUTLU AİLE

444 36 46
eminevim.com

GÜZELLİKLER DİYARI, KADİM ŞEHİR

SİVAS



Tabiat güzellikleri, şifa merkezleri, hayat, mutluluk... Tarih, coğrafya, edebiyat... Turizm, kültür, sanat... Millî ve manevî değerler... Burası, güzellikler diyarı kadim şehir Sivas; burası, Anadolu'nun ta kendisi.

SULTAN ŞEHİR...

Hep özlenen, hiç unutulmayan kutlu belde... Her tarafından tarih fişkıran kadim vilayet... Havasıyla, suyuyla şifa kaynağı... Bereketli topraklarıyla yiğidin harman olduğu yer... Meşhur İpek Yolu'nun üzerinde olması hasebiyle her daim önemli... Selçuklular devrinde Dar'ul Âlâ ve Dar'ul-Ulema... Ve bir dönem başkent... Osmanlı'nın eyalet merkezi... Hayalleri gerçeğe dönüştüren güzel memleket... Şehirlerin anası: Sivas

Sivas, tarihi zenginlikleri, doğal güzellikleri, kaplıcaları ile turistlere ilginç tatil olanakları sunmaktadır.

İç Anadolu'nun yüksek platoları üzerinde başlayan ve doğuya doğru yükselen il alanı; kuzey, doğu ve güneydoğuda dağlık ve sarp bir kesimle son bulmaktadır. Ortalama yükselti 1000 metrenin üzerinde olan Sivas'ta, Kuzey Anadolu sıra-

dağlarının uzantısı olan Köse Dağları, Torosların kuzey kollarından Tecer Dağları ve İncebel Dağları, Akdağlar, Yama Dağı yer almaktadır. Uzunyayla ve Meraküm platoları, ayrıca Kızılırmak, Kelkit, Çaltı vadileri önemli coğrafi oluşumlardır.



Çifte Minareli Medrese

Önemli akarsuları Kızılırmak, Kelkit Çayı, Tozanlı Çayı, Çaltı Çayı ve Tohma Çayıdır.

Sivas zengin bir kültüre sahiptir. El sanatları, yerel danslar ve özgün müzikler kentte oldukça gelişmiştir. Dokumacılık (halı, kilim, keçe), örgü, çarıkçılık, gümüşçülük ve bıçakçılık kentin en önemli kültürel yansımalarındandır.

Şehirde avcılık, dağcılık, trekking, kamp yapma, su kayağı, rafting, olta balıkçılığı ve kar kayağı oldukça yaygındır. Bu durum Sivas'ın coğrafi konumunun ve elverişli iklim şartlarının bir ürünüdür. Sivas'a gelip, bu aktivitelerden yapmadan dönmek sizi için büyük bir kayıp olacaktır.

Sivas'ta çeşitli türde balık ve kuşun hayat bulduğu çok sayıda tabii alanlara rastlarsınız. Kızılırmak deltası, Todorge Gölü, Palas Gölü, Sultan-sazlığı, Seyfe Gölü bu tür hayvanların yaşadığı doğal cennetlerdir.

YÖRESEL LEZZETLER

Sivas zengin bir mutfak kültürüne sahiptir. Kent mutfağının başlıca malzemesi tarımsal ürünlerdir. Her ne kadar kentte dört mevsim sebze bulmanız mümkün olsa da sonbaharda alternatifi daha bol bir sebze menüsüyle karşılaşsınız. Köftesi meşhur olan Sivas'ta, şehir mutfağına özgü börekler ve tatlılar da oldukça popülerdir. Sabah erken saatlerde yenilmesi gereken kelle, pide fırınında malzemesini vererek yaptıracağın, etli, peynirli, patatesli pideler adeta damak çatlatıyor. Peskutan, pancar, kesme, düğülcek çorbalarının yanı sıra sebzeli et, Sivas kebabı, pehli, çirli et, yaprak sarma, içli köfteler, yahni, mihlama gibi yöresel tatlar.

Alışverişte de, halılar, Sivas kilimleri, süs eşyaları, örme çoraplar, taraklar, bıçaklar ve gümüş eşyalarının hepsi Sivas'ın otantik eşyalarıdır. Atatürk



Divriği Ulu Camii

Caddesi kentin en önemli alışveriş yeridir. Alışveriş merkezlerinin çoğu buradadır. Şifaiye Medresesi, Belediye Pazarı, Kuyumcular Çarşısı ve Paşa Camii Sivas'ın başlıca alışveriş mekanlarıdır.

Sağlık turizminde de öne çıkan Sivas'ta, üniversite, şehir ve özel hastanelerin yanı sıra, Balıklı kaplıca, sıcak ve soğuk çermikleri ve termal tesisleriyle de dikkat çekmekte.

Toprağına ayak basanların kalplerindeki saf ve temiz sevgi, gözlerindeki dostane bakışlar hiç eksilmez, her

daim artar burada. Hükümet Meydanı'ndan bir bir evlerine dağılan insanların samimiyeti yüzlerine yansır âdeta. İstasyon Caddesi'nde bir o yana bir bu yana dolaşan insanla-

“ Sabah erken saatlerde yenilmesi gereken kelle, pide fırınında malzemesini vererek yaptıracağın, etli, peynirli, patatesli pideler adeta damak çatlatıyor.



Sivas Köftesi



› rın Sivas hasreti giderme çabaları dikkatlerden hiç kaçmaz.

Kepek Suyu'nun azizliği, Çerkez'in Kahvesi'nde çayın eşlik ettiği hoş sohbetler, Taş Han'da pekiştirilen dostluklar, Gök Medrese'nin eşsiz mimarisi, Çifte Minareli Medrese'nin taç kapısı, Kale Camii'nin sadaka ve yitik taşları, Buruciye Medresesi'nde ilmî sohbetler, Ulu Camii'de ihtiyar cemaat, Şifaiye Medresesi'nin göz alıcı işlemeleri, Jandarma Binası'nın görkemi, Meydan Camii'nin kalabalığı, Şemsettin Sivasî Türbesi'nin ziyaretçileri, İnönü Konağı'nın sırları, Meydan Hamamı'nın sıcaklığı, Kurşunlu Hamamı'nın ferahlığı, Ziya Bey Yazma Eserler Kütüphanesi'nin kitapları, Güdük Minare'nin gölgesi, Hükümet Konağı'nın kesme taşları, Ethem Bey Park'ının samimiyeti, Ahi Emir Ahmet Kümbet'in hüznü, Yarı Açık Cezaevi'nin anıları, Kadı Burhaneddin Türbesi'nin yalnızlığı, Akaylar Konağı'nın özgünlüğü, Tekke'nin gizemi, Kale'nin manzarası, Susamışlar Konağı'nın ihtişamı, Millet Bahçesi'nin tarifsiz güzelliği, Eski Paşa Hamamı'nın odaları, Arkeoloji Müzesi'nin tarihî eserleri, Eğri Köprü'nün sırrı, Kesik Köprü'nün gözleri, Soğuk Çermik'in şifası, Paşabahçe'nin hobbit evleri Sivas Merkez'de seni çağırıyor, hiç bekletme...

“ Şehirde avcılık, dağcılık, trekking, kamp yapma, su kayağı, rafting, olta balıkçılığı ve kar kayağı oldukça yaygındır. Bu durum Sivas'ın coğrafi konumunun ve elverişli iklim şartlarının bir ürünüdür. Sivas'a gelip, bu aktivitelerden yapmadan dönmek sizi için büyük bir kayıp olacaktır.

İLÇELERİYLE TABİAT GÜZELLİKLERİ SUNUYOR

Yeşillikler içinde bir tatil yerini andıran, tabiatı ve havasıyla memleketimden bin bir çeşit güzellik ortaya koyan, doğa turizmine müsait, Hatipoğlu Camii'ne ev sahibi, kavunlarının tadına doyum olmayan **Akıncılar'** sakın unutma.

Şehirleşme yolunda önemli adımlar atan, yayla havası estiren, köylerini tek tek yeşillikler arasına yerleştirmiş, çiçekleri, zengin bostanlarıyla, Sarıssa Antik Kent'iyle **Altınyayla** sana, seni çağırıyor.

Tarihî eserlerinin bolluğuyla ünlenmiş, Ayanaga Konağı, Kalesi, Ulu Camisi ve Şifahanesi ile tanınan, gitmek için yollarda oldukça eziyet çekilen, ama varıldığında “İyi ki gelmişim” dedirten **Divriği**'yi ihmal etme.

Derelerin çağıldayan suları arasında ormanların temiz havasını soluyan, Dipsiz Göl'e sahip, yeşilliklerin kucağında, küçük ve bir o kadar da şirin **Doğanşar**, planların arasında mutlaka yer alsın.

Sivas'ın Kayseri'ye açılan kapısı konumunda, yeşilliğin ve suyun bol olduğu, Sızır Şelalesi'yle bilinen, Kızılırmak yolunun üstünde bir yere



kurulmuş olan, Şarkışla'nın komşusu **Gemerek**'i sevindir.

Karadeniz ikliminin hâkim olduğu, baraj gölü olan ve bereketli topraklarında bin bir çeşit bitkinin yetiştiği, doğa turizminin gözbebeği **Gölova**'yı şenlendirir.

Sivas'ın Doğu Anadolu cephesini teşkil eden, Şuğul Vadisiyle meşhur, çayın bile yetiştiği, tarihi evleri ve pınarlarıyla ünlü, Gökpınar Gölü'nü barındıran, eski bir kilisenin ve kütüphanenin de yer aldığı **Gürün**'e yolun mutlaka düşmeli.

Karadeniz ve karasal iklim özellikleri bir arada barındıran, tam bir yayla konumunda ve dağlar arasında yer alan, Pıdır Höyük'e ve Lota Gölü'ne ev sahipliği yapan, yaz aylarında güzelliği bir başka harika olan **Hafik**'i mutlaka görmelisin.

Dağ yüksekliğindeki konumuyla memleketimi yükseklerden seyretmeyi tercih eden, caddelerinde, sokaklarında buram buram Anadolu kokan, mesire alanlarıyla meşhur **İmranlı**'yı da unutma.

Tarihi geçmişiyle, sadakat abidesi ve bir o kadar da korku salan **Kangal** köpeğiyle, Balıklı Çermik'i, Merkez Camii, Alacahan Kervansarayı ve Alacahan Camii'yle, arazilerinin



Sivas
Bıçakçılık

genişliğiyle, koyunlarıyla Kangal'ı bekletme.

Sivas'tan Karadeniz'e bir köprü konumunda bulunan, yeşil ile güzel bir uyum oluşturan ve yeşilin her çeşidini barındıran, balı ile bilinen, Eğriçimen Yaylası meşhur olan **Koyulhisar**'ı güldür.

Kendilerini Sivas'tan ayrı bir şehir olarak görme arzuları her dem canlı tutulan ama Sivas'tan kültür olarak hiçbir zaman ayrılmayacak olan, zengin iş adamlarının çokluğuyla ünlenmiş, Kılıçkaya Barajı, Akçağıl Çermiği ile bilinen **Suşehri**'ni hatırla.

Almancısı'nın bol olduğu ve onların her yaz gelmesiyle şölen yerlerini

aratmayan, yatırımlar neticesinde birçok şehre şehirleşme bakımından taş çıkartacak olan, barajı, eski evleri, tarihi geçmişi, Şemsi Efendi Konağı, Ulu Camii, Ortaköy ve Alman Çermikleri, Türkiye'nin en büyük hayvan pazarı, kalesi, kilimleri, ozanları ve Âşık Veysel'ile bilinen, Muhsin Yazıcıoğlu ile daha da tanınan **Şarkışla**'dan asla vazgeçme.

Tecer'in eteğinde "Ben sensiz yaşayamam!" dercesine ona sarılmış olan, Mihrali Bey Konağı ile ünlü, küçük bir kasabayı andıran görüntüsüyle, Sivas'a yükseklerden bakan **Ulaş**'a sen de gel.

Adını Yıldız Dağı'ndan alan ve Sivas'ın bir başka parlayan yıldızı olan, Kemankeş Kara Mustafa Paşa Camii'ni barındıran, her derde şifa Sıcak Çermik'ile birçok insanın yaz aylarında yolunu tuttuğu **Yıldızeli**'ne senin de yolun düşsün.

Bey Dağı'nın eteklerine bir bey endamıyla yerleşmiş bulunan, örnek teşkil edecek insan manzaraları, Zaralı Halil'i ve Tödürge Gölü'yle **Zara** seni çağırıyor.

Tabiat güzellikleri, şifa merkezleri, hayat, mutluluk... Tarih, coğrafya, edebiyat... Turizm, kültür, sanat... Millî ve manevî değerler... Burası, güzellikler diyarı kadim şehir Sivas; burası, Anadolu'nun ta kendisi.



Şuğul
Vadisi

E-TİCARETTE BAŞARININ 18 ALTIN ANAHTARI

E-ticaret, her gün önünden geçtiği-miz sokak mağazalarının içindeki her şeyi internete taşıyan garip bir kavram. Peki e-ticarette başarılı olmak için ne yapmak lazım? <https://blog.propars.net/> 'in yaptığı derlemeye göre e-ticarette başarılı olmak için gerekli 18 altın kural şöyle sıralandı:

1. MÜŞTERİLERİN ALIŞVERİŞ YAPMASINI KOLAYLAŞTIRIN

Sitenizi veya mağazanızı ziyaret edenlerin alışverişlerini en kısa zamanda ve en az adımda gerçekleştirmelerine imkân tanıyan bir site tasarımı tercih edin. Sitenizi ziyaret eden müşterilerin bilgilerini, inceledikleri ürünleri ve hatta sepetlerine ekledikleri ürün bilgisini saklayın ki; eğer alışverişini yarıda kesmek zorunda kalırlarsa daha sonra geri geldiklerinde kolayca devam edebilsinler. Hızlı ve pratik bir alışveriş tecrübesi hep sizi tercih etmelerini sağlayacaktır.

Sitenizi tarafsız gözle yorum yapabilecek yakınlarınıza deneterek yorumlatın. Denettiğiniz kişilerin bir kısmı internete yabancı, bilgisayar kullanmayı çok bilmeyen insanlar olsun. Onların yorumlarını dikkate alın ve sürekli daha kolay kullanımı olan e-ticaret siteleri araştırıp gerekirse sitenizi değiştirin.

2. SEO PRENSİPLERİNE DİKKAT EDİN

SEO prensiplerine önem vermek arama motorları tarafından bulunmanızı kolaylaştırır ve aynı zamanda sitenizi veya sanal mağazanızı ziyaret eden müşterilerin size kolayca ulaşmasını sağlar.



3. DETAYLI VE BOL RESİMLİ ÜRÜN AÇIKLAMALARI SUNUN

E-ticaretin doğası gereği müşterilerin alacakları ürünü ellerine alıp yakından inceleme şansı yoktur. Bu yüzden ürünlerinizin detaylı açıklamalara ve birden fazla açıdan çekilmiş bol bol net fotoğraflara sahip olması önem taşır. Ürünün kendi orijinal resmi dışında paketinden çıkartarak çekeceğiniz özel resimleri, sizi rakiplerinizden de ayıracaktır. Potansiyel müşteri alacağı ürünü ne kadar çok görüp tanırsa, satın alma kararı vermesi o kadar kolaylaşır.

4. SÜREKLİ DEĞİŞEN KAMPANYALAR YAPIN

Yapılan araştırmalara göre müşteriler bir kampanyanın sona ereceğini, bir ürünün indirimli satıştan kalkacağını görürlerse, hemen satın alma ihtimalleri artıyor. Yıl boyunca

aynı indirimleri ve fırsatları sunmak yerine kısa süreli kampanyalar düzenleyin ve duyurduğunuz bitiş tarihlerine uyun. Ayrıca sitenizde sürekli değişen fırsatlar bulmayı bekleyen müşteriler, yeni kampanya var mı diye bakmak için sık sık uğrayacaklardır.

“ Sitenizi tarafsız gözle yorum yapabilecek yakınlarınıza deneterek yorumlatın. Denettiğiniz kişilerin bir kısmı internete yabancı, bilgisayar kullanmayı çok bilmeyen insanlar olsun. Onların yorumlarını dikkate alın ve sürekli daha kolay kullanımı olan e-ticaret siteleri araştırıp gerekirse sitenizi değiştirin.



Sitenize veya sanal mağazanıza gelen ziyaretçilere, inceledikleri ürünleri birbiriyle karşılaştırma imkanı sunun. Karşılaştırma işlemini kolay yapılabilir tutun. Ürünleri hem fiyat hem de özellik açısından karşılaştırma imkanı sağlayın. Ürün inceleyen ziyaretçinize, karşılaştırma yapabileceği muadil ürünleri siz gösterin.

5. ÜRÜN VE FİYAT KARŞILAŞTIRMA İMKANI SUNUN

Sitenize veya sanal mağazanıza gelen ziyaretçilere, inceledikleri ürünleri birbiriyle karşılaştırma imkanı sunun. Karşılaştırma işlemini kolay yapılabilir tutun. Ürünleri hem fiyat hem de özellik açısından karşılaştırma imkanı sağlayın. Ürün inceleyen ziyaretçinize, karşılaştırma yapabileceği muadil ürünleri siz gösterin. Bu sayede araştırma yapmak için başka sitelere bakma ihtiyaçları azalır ve sizin sayfanızda kalırlar.

6. AZ BULUNAN ÜRÜNLERİ BULUNDURUN

Popüler ürünler satmak size çok satış kazandırabilir; ama popüler ürünlerde rekabet de aynı oranda yoğun olacaktır. Oysa hedef pazarınızda eksikliği hissedilen, farklı sebeplerle temini zor olan ürünler sunarsanız hem site trafiğiniz artar hem de kâr marjınız yükselir. Satış yaptığınız sektörde az bulunan ürünleri tespit edin ve hangilerini satabileceğinize dair bir liste yaparak işe başlayın.

7. ÜRÜNÜ HIZLI GÖNDERİN VE EKSPRES TESLİMAT SEÇENEĞİ SUNUN

Müşteriler ne satın alırlarsa alsınlar, istedikleri veya ihtiyaç duydukları şeyin kendilerine hemen ulaşmasını isterler. Alışveriş siteleri hakkında yapılan şikayetlere bakarsanız, müşterilerin en çok “Ürünün gelmesi çok uzun sürdü!” şeklinde şikayet ettiğini görebilirsiniz. Teslimatı en hızlı yapan satıcılar müşteri memnuniyeti sağlama konusunda öne çıkıyorlar. Bu nedenle teslimat sürenizi kısaltmak için elinizden geleni yapın. Düşünün ve ek çözümler üretin. Ürüne hemen sahip olmak isteyen müşteriler için, ek bir ücret karşılığında ürünü özel kuryeyle göndermek gibi ekspres teslimat seçenekleri de sunun.

8. İKRAMDA BULUNUN

Müşterilerinize ücretsiz kargo, 1 alana 1 bedava, hediye çeki gibi ikramlarda bulunun. Bu tarz küçük ikramlar kârlı bir alışveriş yaptıklarını düşüncelerini sağlar. Bu ikramları onlara e-posta göndererek duyurursanız sırf bu fırsatları kaçırmamak için gelip alışveriş yapan; veya alışveriş esnasında hediye çeki kazanmak için sepet tutarını söylediğiniz miktara tamamlayan müşteriler sayesinde satışlarınız artacaktır.

9. KOLAY VE ORGANİZE ARAMA FONKSİYONU SAĞLAYIN

Müşteriler ürünlerini mantıklı bir şekilde kategorilere ayıran ve kolay ulaşılacak şekilde organize eden mağazaları tercih ederler. Aradıklarını gereksiz yere uğraşmadan bulmalarını sağlayan bir arama fonksiyonu, müşterinin mağazanızda harcadığı zamanı kısaltır ve müşteri memnuniyetini artırır. Bunun için ürünlerinizi tanıtan anahtar kelimeleri dikkatle seçmelisiniz.

10. ALIŞVERİŞ ÖNCESİNDE, SIRASINDA VE SONRASINDA DESTEK VERİN

Müşterileriniz alışveriş öncesinde soru sormak, alışveriş sırasında yardım almak ve alışveriş sonrasında karşılaştıkları sorunlar için size ulaşmak isterler. Onlara alışverişin her anında müşteri desteği sunun. Alışveriş yaptıktan sonra ellerine defolu ürün gelse bile, bunu bildirmek için sizi aradıklarında onlara karşı ilgili ve güler yüzlü, en önemlisi de kolay ulaşılır destek sunarsanız hatayı görmezden gelirler ve sitenize daha sonra tekrar gelirler. Her zaman ulaşılabilir olun ve desteği maksimum seviyede tutun.





11. EK ÜRÜNLER ÖNERİN

Sattığınız bir ürünün kurulumu veya kullanımı için başka ürünlere ihtiyaç varsa, bu ürünü satın alan müşteriye mutlaka uyarın; hatta bu ek ürünlerin sayfasına yönlendirin. Bu, yurt dışında "Upselling" olarak adlandırılan bir satış tekniğidir.

12. BİLGİ GÜVENLİĞİ ÖNCELİĞİNİZ OLSUN

Tüketiciler alışveriş yapacakları siteleri veya mağazaları seçerken en çok bilgilerinin güvenliğine önem veriyorlar. SSL protokolü kullanmayan, müşterinin kredi kartı bilgilerini saklamadan önce onay almayan veya kredi kartının arkasında yer alan güvenlik kodunu kullanmayan satıcılar müşterilerine yeterince güvenli alışveriş imkanı sunmuyorlar demektir. Müşteriler ayrıca kendilerin güvenilir olduğu dünyaca bilinen farklı ödeme opsiyonları sunulmasını da tercih ediyorlar.

13. BAĞLANTILARI TEST EDİN

Alışveriş sırasında müşterinizi başka bir sayfaya yönlendiriyorsanız linkin doğru çalıştığından emin olun. Yanlış bir sayfaya yönlendirilen veya hata mesajıyla karşılaşan müşteriler satın almaktan çabuk vazgeçer.

14. KARGO ÜCRETİNİ SAKLAMAYIN

Müşteriler satın alma işlemi tamamlayıp ödeme bilgilerini verme aşamasına gelmeden önce kargo ücretinin tam olarak ne kadar tutacağını bilmek isterler. Bu konuda kesin ve doğru bilgiyi müşterilerinize sunun.

15. FARKLI ÖDEME VE FARKLI KARGO SEÇENEKLERİ SUNUN

Müşteriler, daha önce bir aksilik yaşadıkları veya hoşlanmadıkları kargolardan yeniden ürün bekleme-yi sevmezler. Sırf istemeyeceği bir

“ Müşterilerinize ücretsiz kargo, 1 alana 1 bedava, hediye çeki gibi ikramlarda bulunun. Bu tarz küçük ikramlar kârlı bir alışveriş yaptıklarını düşünmelerini sağlar. Bu ikramları onlara e-posta göndererek duyurursanız sırf bu fırsatları kaçırmamak için gelip alışveriş yapan; veya alışveriş esnasında hediye çeki kazanmak için sepet tutarını söylediğiniz miktara tamamlayan müşteriler sayesinde satışlarınız artacaktır.

kargo firmasıyla göndereceksiniz diye ürünü almaktan vazgeçen müşterilerin sayısını azımsamayın. Müşterilere farklı kargo seçenekleri sunun ve onları seçmekte özgür bırakın. Western Union, farklı bankaların kredi kartları, kapıda ödeme, havale / EFT gibi çok sayıda ödeme seçeneği sunmayı da unutmayın. Zaten alışverişe para harcayan müşteriler, bir de ödeme yaparken





banka komisyonu ödemekten nefret ederler.

16. MÜŞTERİLERİNİZE KENDİLERİNİ ÖZEL HİSSETTİRİN

Daha önce sizden alışveriş yapmış bir müşteriye sitenize tekrar giriş yaptığında adıyla hitap etmek veya doğum gününü kutlamak gibi küçük bir jest bile kendisini özel ve değerli hissettirecektir. Unutmayın, günümüz toplumunda giderek yalnızlaşan insanlar artık bir banka veya kuaför doğum günlerini kutladığında mutlu olur hale geldiler. Siz de onlara değer verdiğinizi, bazen bir kutlama, bazen bir hal hatır sorma ile gösterin. Onları hatırladığınızı belli edin.

17. MESAJ VE REKLAMLARLA BUNALTMAYIN

Sitenizi veya mağazanızı zaten düzenli olarak ziyaret eden veya alışveriş eden bir müşteriye sürekli mesaj bombardımanına tutmak gereksiz olduğu kadar müşteri açısından sıkıcı olabilir. Öte yandan müşterilerinizi özel indirimlerden, fırsatlardan veya çekilişlerden haberdar etmek, yeni ürünlerinizi tanıtmak için belirli aralıklarla duyurular yapmak satış grafiğinizi

yükseltebilir. Dengeyi iyi sağlamak önemlidir.

18. DÜRÜST OLUN VE SÖZLERİNİZİ TUTUN

İnternette alışveriş yapan müşteriler için güven çok önemlidir. Zaten aldıkları ürünü canlı canlı dokunarak, görerek alamadıklarından ve satın aldıkları mağazayı göremediklerinden tedirgin olan müşteriler, en ufak bir dürüst olmama durumunda sizi kafalarına kazırlar ve bir daha asla yakınınıza uğramazlar. Hatta tanıdıklarına sizi kötülerler. Onlara abartılı reklam diliyle, fazla süslenmiş bir ürün açıklaması bile

yapmayın. Ürünü gereksiz yere fazla övmek bile müşterinin gözünde dürüst olmamaktır. Ödemesi gereken ek ücretler, kargonun net tutarı, ürünün kaç günde teslim edileceği gibi konularda açık, net ve dürüst olun. Tutamayacağınız sözler vermeyin.

“ Daha önce sizden alışveriş yapmış bir müşteriye sitenize tekrar giriş yaptığında adıyla hitap etmek veya doğum gününü kutlamak gibi küçük bir jest bile kendisini özel ve değerli hissettirecektir. Unutmayın, günümüz toplumunda giderek yalnızlaşan insanlar artık bir banka veya kuaför doğum günlerini kutladığında mutlu olur hale geldiler. Siz de onlara değer verdiğinizizi, bazen bir kutlama, bazen bir hal hatır sorma ile gösterin. Onları hatırladığınızı belli edin.



BAĞIŞIKLIK SİSTEMİNE DOĞAL MİNERAL DESTEĞİ

Halk sağlığı uzmanlarının da önerdiği gibi koronavirüsle mücadelede bağışıklık sistemini güçlendirmek için doğal mineralli maden suyu mucizevi etkilere sahip.

Siz de bağışıklığınızı güçlendirmeye yardımcı olmak ve vücudunuzun günlük mineral ihtiyacını karşılamak için günde en az 2 şişe Beypazarı Doğal Mineralli Maden Suyu için !

GÜNDE
en
az 2
řiře



Beypazarı
Karakoca



www.beypazarimadensuyu.com.tr

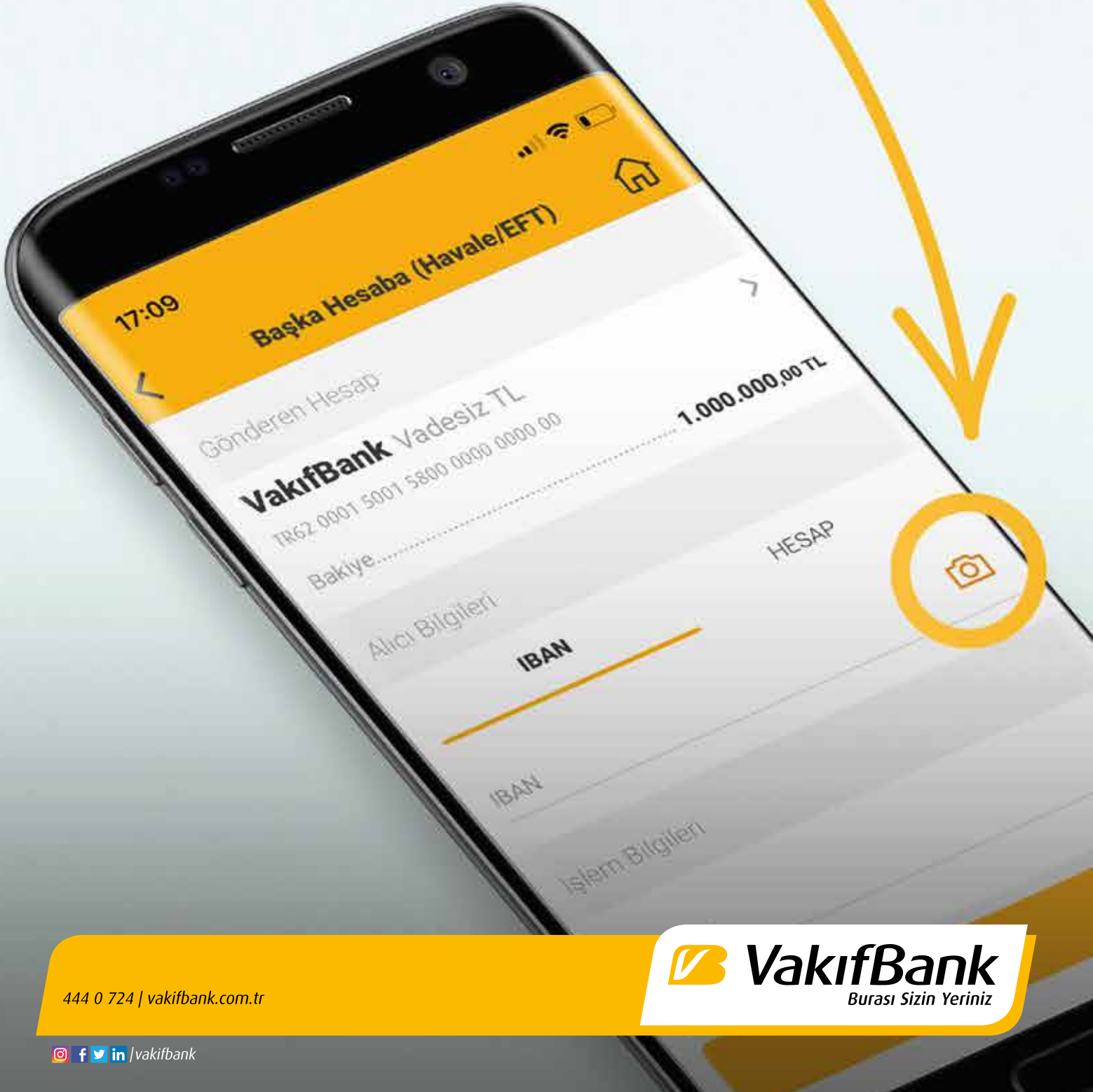
444 3 223



IBAN okutarak paranızı kolayca gönderebilirsiniz

Para gönderirken artık 26 haneli IBAN'ı tek tek yazmanıza gerek yok. VakıfBank Mobil Bankacılık uygulamasını indirin, kamera yardımıyla IBAN'ı okutarak ya da fotoğraflarınızdan ilgili görseli seçerek para gönderme işlemlerinizi kolaylıkla gerçekleştirin.

VakıfBank, daima seninle.



**İŞLETMELERE
ÖZEL**



FİNANSMAN

KUVEYT TÜRK'TE



KUVEYTTÜRK
SAĞLAM BANKACILIK