

ESDER Üyelerine  
OPET'ten İNDİRİM



ESNAF EŞLERİ  
Paneli



ESNAF VE SANATKARLAR DERNEĞİ YAYIN ORGANI

# KEPENK

OCAK-ŞUBAT-MART 2022 | YIL: 18 SAYI: 98 | ÜCRETSİZ

9722-9061 NISSI



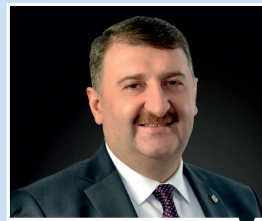
## ESNAF Z RAPORU



**Kızılay Genel Sekreteri  
Hüseyin CAN**  
1868'den bu güne  
Türkiye'nin  
yardım eli Kızılay.



**Türk Şeker Gnl. Mdr.  
Mücahit ALKAN**  
Raf Fiyat  
Garanti Sistemiyle  
Vatandaşımız Korunuyor.



**Vakıf Katılım Gnl. Mdr.  
İkrım GÖKTAŞ**  
Ülkemizin Güçlü Yarınları İçin  
Tüm Kaynaklarımızı  
Seferber Etmeyi Sürdüreceğiz.



**CMS Enerji Yön. Kur. Bşk.  
Cemal Malik ÇELİK**  
Enerji Verimliliğini  
Hayata Geçirmenin  
Daha Kolay Bir Yolu Yok.

# ALTIN ve DÖVİZ KUR KORUMALI TL KATILMA HESABI VAKIF KATILIM'DA

Kurlardaki değişikliklere karşı tasarruf sahiplerini koruyan  
Kur Korumalı TL Katılma Hesabı Vakıf Katılım'da.

90/10 kâr paylaşım oranıyla, stopaj ödemedi, ister Şubelerimizden ister  
Mobil Şubemiz üzerinden Kur Korumalı TL Katılma Hesabınızı hemen açabilirsiniz.

**TÜM ŞUBELER VE  
MOBİL ŞUBE'DE**



# Bir Yetime de *Sen Sahip Çık*



AYLIK YETİM  
SPONSORLUĞU  
BEDELİ

200₺



**CANSUYU**  
Yardımlaşma ve Dayanışma Derneği

444 66 39

[www.cansuyu.com.tr](http://www.cansuyu.com.tr)

[f](#) [t](#) [i](#) [cansuyudernegi](#)

Raf Fiyat Garantili Sistemle

Sadece Raflarda Değil

# GÖNLÜNÜZDE YER ALDIK!



[www.turksekerarim.com](http://www.turksekerarim.com)

f t y /tursekeras

📍 Ehlibeyt Mah. Ceyhun Atuf Kansu Cad.  
No: 100 B/54 Çankaya/ANKARA

# HER YERDE HERKESTİÇİN 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](http://www.makelsan.com.tr)



/makelsan ups



/makelsan\_ups



/makelsan



/makelsan\_ups

ESDER (Esnaf ve Sanatkârlar Derneği) ADINA

İMTİYAZ SAHİBİ

MAHMUT ÇELİKUS

GENEL YAYIN YÖNETMENİ

SENIHA ECE TUNÇ KANTEMİR

SORUMLU YAZI İŞLERİ

MEHMET ÇETİN

YAYIN KURULU

PROF. DR. MAZHAR BAĞLI

PROF. DR. OSMAN ALTUĞ

PROF. DR. MUSTAFA ORÇAN

İBRAHİM VELİ

MUSTAFA ÖZEL

YÖNETİM ADRESİ:

HACI BAYRAM MAH. SOYDAŞLAR SK.

NO:19/6 KAT:4 ULUS-ALTINDAĞ/ANKARA

TEL: (0312) 310 47 97 - 98

www.esder.org.tr

esnafvesanatkârlar@gmail.com

basin.esder@gmail.com

/esnafvesanatkârlardernegi

/esnafvesanatkârlardernegi

/ESDER97

/ESDER Esnaf ve Sanatkârlar Derneği



KEPENK SPOR  
KULÜBÜ  
DERNEĞİ

/kepenkspor

/kepenk spor kulübü derneği

/kepenkspor

GRAFİK-TASARIM:

MİNE YILMAZ (0 553 639 71 07)

BASKI: SEYMEN MATBAACILIK SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

TURGUT ÖZAL BLV. ZÜBEYDE HANIM MH.

NO: 4/B İSKİTLER-ALTINDAĞ/ANKARA

Tel: 0 530 977 31 80

e-mail: segmenajans@gmail.com

BASKI TARİHİ: 30.03.2022

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 BANKASI	Ön İç Kapak
KUVEYT TÜRK CEBİM POS	Arka İç Kapak
VAKIF KATILIM BANKASI FON	Arka Kapak
CANSUYU	1
TÜRK ŞEKER	2
MAKELSAN	3
EMLAK KATILIM	23
BEYPAZARI MADENSUYU	39
HİCRET ŞEKERLEME	48

## İÇİNDEKİLER



BAŞKAN'DAN ..... 7

KAPAK KONUSU:  
ESNAF RAPORU  
ESNAF Z RAPORU ..... 8

İKRAM GÖKTAŞ:  
EKONOMİMİZİN BEL KEMİĞİ OLAN  
KOBİ'LERİMİZE DESTEĞİMİZİ  
SÜRDÜRÜYORUZ ..... 14

MÜCAHİT ALKAN:  
RAF FİYATGARANTİ SİSTEMİYLE  
VATANDAŞIMIZ KORUNUYOR ..... 18

İBRAHİM VELİ:  
İKTİSATÇI, YAZAR  
VAR MIŞIN YOK YERE ESNAF OLMAYA ..... 22



14



18



40



**HÜSEYİN CAN:**  
TÜRK KIZILAY  
1868'DEN BU GÜNE TÜRKİYE'NİN  
YARDIM ELİ KIZILAY ..... 24

**CEMAL MALİK ÇELİK:**  
CMS ENERJİ  
ENERJİ VERİMLİLİĞİNİ HAYATA GEÇİRMENİN  
DAHA KOLAY YOLU YOK ..... 28

**NECMETTİN ERKAN:**  
E-TİCARETİN GELİŞTİRİLMESİNE YÖNELİK  
ÇALIŞMALARIMIZI SÜRDÜRÜYORUZ ..... 32

**DR. MUTAHHER AKÇAER:**  
ÖZEL DOĞAL HAYAT POLİKLİNİĞİ  
BIOREZONANS TERAPİSİ ..... 36

**ÜMİT UÇAR:**  
SANAYİ GAZETESİ  
KOBİLERİMİZ ZOR BİR DÖNEMDEN GEÇİYOR . 40

**DUA KUBBESİ** ..... 42

**DEDE TORUN SERGİSİ:**  
DEDE: MERHUM NECATİ HAMUTCU  
TORUN: SUELNUR ARUSAN ..... 44

**ESNAF EŞLERİ PANELİ:**  
GÖRÜNMEYEN KAHRAMANLAR ..... 45

**OPET İNDİRİM:**  
ESDER ÜYELERİNE İNDİRİM ..... 46

**ESDER - ASBÜ İŞBİRLİĞİ** ..... 47



24



32



28



36

# Esder olarak işbirliği anlaşması imzaladığımız özel ve resmi kurumlar;



Ankara Sosyal Bilimler Üniversitesi



Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi



Opet Mef petrol



Doğal Hayat Polikliniği



Neova Sigorta



Hayat Boyu Genel Müdürlüğü



Türk Patent ve Marka Kurumu



Türkiye Yeşilay Cemiyeti



Ankara İl Millî Eğitim Müdürlüğü



Divaisib Termal Resort Hotel & Spa



Türkiye Finans Katılım Bankası



Türkiye Girişim, Gelişim ve Teknolojileri Derneği



Altındağ Halk Eğitim Merkezi



Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı



KuveytTürk Katılım Bankası

Dernek olarak işbirliği anlaşması imzaladığımız tüm kurumlardan üyelerimiz; indirim, öncelik ve benzeri olarak, ESDER şubelerimiz ise kurum olarak yapılacak faaliyetlerde kolaylıklar sağlanması gibi hususlarda faydalanabilirler.



## ESNAF SIFIRI TÜKETMEDEN...

Zengini daha zengin, fakiri daha fakir yapan bir ekonomide esnafın işi zor. Dar gelirlinin destekçisi esnaf, orta sınıfı tüketen, orta sınıfın gelirini üst sınıfa aktaran bir anlayışın kurbanı olmaktadır. Tüm vatandaşların kazanması için; borç almadan, vergi koymadan, zam yapmadan imkânları seferber ederek herkese refah sağlayan bir ekonomi gerekir. Aksi takdirde kazanan yine bir avuç insan olmaktadır.

Hazırladığımız ve kurumlara sunduğumuz Esnaf Raporu, üretim ve kalkınmanın tabana yayılmadan gerçekleşmeyeceğinin bir göstergesi olmuştur. Milli, güçlü, süratli, yaygın kalkınmanın alın teri ve akıl teriyle gerçekleşeceği bir kez daha anlaşılmalıdır. Çünkü, üretim, istihdam ve gelir artışı, bilgi, plan, program, kadro, takip ve intaç süreçlerinin disiplinle yürütülmesiyle mümkündür.

Bu yüzden kaynakları faiz, yolsuzluk ve israfla yağmalanmadığı ve ekonominin basiretli yönetimler tarafından yönetildiği ülkeler gelişim göstermekte ve bu gelişimde esnaf ve KOBİ'lerin payı artmaktadır. Bu açıdan gelişmişlik, acı reçetelerle değil tatlı reçetelerle çözüm üretmek, israf ve yolsuzlukları önleyerek reel ekonomiyi

güçlendirmektir. Bu adımı atmadan beklediğimiz kalkınma gerçekleşemez.

Yeniden büyük Türkiye gibi bir kalkınma ufku ve mirası olan ülkemiz ve insanımız bilir ki; halkın alım gücünü artırmak temel meseledir. Bunun için kolları sıvamak en büyük sorumluluktur. Bu açıdan herkese refah sağlamak, milli ekonomiyi canlandırmak ve rant ekonomisinden reel ekonomiye geçişi gerçekleştirmek hepimizin görevidir. Böylece borç almadan, zam yapmadan, vergi koymadan tatlı reçetelerle hem vatandaşımız hem de esnafımızın yüzü gülecektir.

Bu raporla bir kez daha anladık ki kriz; zihniyet barındıran bir meseledir! Kriz sonrasında karşılaşacaklarımız, krizin doğasından ziyade krizin yönetimine bağlıdır. Başarılı kriz yönetiminin üç unsuru; hazırlıklı olma, gerçeklere dayalı bir yaklaşım ve tüm taraflarla etkili iletişimdir. Tatlı reçeteler içeren bir zihniyet, çözüm üreten bir yönetim ve gerçeklere dayalı bir yaklaşımla hareket edenler "güvenli liman" olacaktır.

Bugün esnafımız güvenli liman arayışındadır. Bu arayış karşılanmadığı takdirde esnafımız ellerinden gelenin en iyisini yapmaya devam etse de sıfırı tüketecektir. O halde; ülkemizin potansiyelinden hareketle tüm kaynaklarımızı halkımızın alım gücünü artıracak yönde değerlendirmeliyiz. Esnafımızı mevcut şartlarında hizmetlerini sürdürülebilir konuma getirmek buna bağlıdır. Esnaf ve sanatkarımıza ihtiyaç duydukları alanlarda eğitim ve rehberlik etmek, onları güçlendirecek yeni gelişmelere adapte etmek hepimizin görevidir.



**MAHMUT ÇELİKUS**  
ESDER GENEL BAŞKANI

*M. Çelikus*



# ESNAF Z



# RAPORU

**E**SDER olarak esnaf ve sanatkârlara yönelik yaptığımız incelemeler gösteriyor ki; pandemide esnafa sağlanan kira desteği ve ertelemeler gibi kısmi destekler sürdürülebilirliğine katkı vermedi. Gerek pandemi gerekse kur şoku ve enflasyon sebebiyle esnaf zor bir dönem yaşıyor. Bazı iş kollarının kaybolmak durumunda olduğu, bazı mesleklerin yok olmaya başladığı görülüyor. Halen eski alışkanlıkları devam

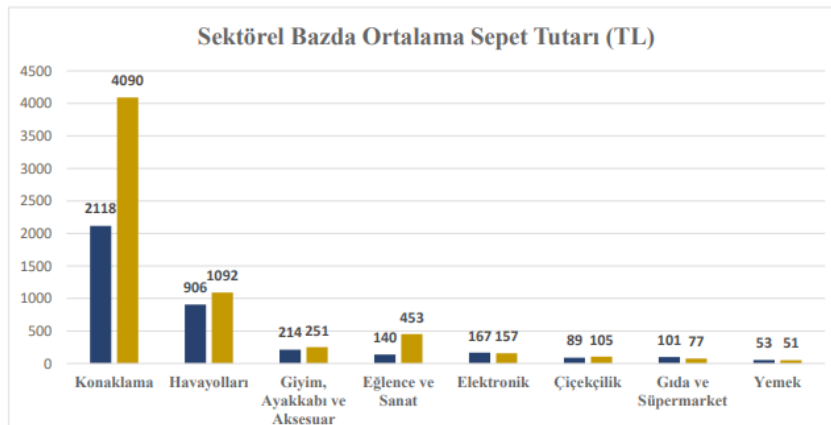
ettirmek bir sıkıntı kaynağı iken yatırım ortamının yeni girişimler için uygun olmaması "yeni normal"e hazırlık yapılmasını güçleştiriyor.

Ülkemizde 3 bin esnaf odasına kayıtlı 1 milyon 906 bin esnaf ve 2 milyon 58 bin adet işyeri bulunuyor. 2019 ve 2020 yılında salgın ve 2021 yılında ise döviz şokları ve artan enflasyon sebebiyle bir taraftan kapanmalar yaşanırken diğer taraftan iş yerini devretmeye

çalışan ya da bunu düşünen sayısı her gün artıyor. Finansal güçlükleri aşamayan işletmelerde yeni sıkıntılar yaşanıyor. Müşteri ve satışlarda tarihi dip seviyeleri gören birçok esnaf kepenk indirdi. Bu açıdan 2020 ve 2021 yılları kayıp dönem olmuştur.

Esnaf ile yüz yüze görüşülerek hazırlanan anketler esnafın süreçten nasıl etkilendiği, faaliyetlerinde ne gibi değişikliklere gittiği, istihdam,

Sektörel olarak ortalama sepet tutarı 2021 ilk 6 ayında konaklama sektöründe 4.090 TL, havayollarında 1.092 TL, giyim, ayakkabı ve aksesuar sektöründe 251 TL ve elektronikte 157 TL olarak gerçekleşmiştir.



“Üzerimde yok sonra veririm dedim”

“İyi günde kötü günde hep selam verdiğim”

“Gördüğünü değil lazım olanı aldığım”

**ALISVERİŞİNİ YEREL ESNAFTAN YAP**

**ESNAFINA SAHİP ÇIK**

**Kimi Zaman Anahtarını, Kimi Zaman Çocuğunu Emanet Ettiğin**

**Yerel Esnafına Sahip Çık !!!**

## Cumhurbaşkanı Erdoğan esnaf ve çiftçiye yönelik yeni destekleri açıkladı

Türkiye Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Cumhurbaşkanlığı Kabine Toplantısının ardından millete seslendi



Cumhurbaşkanı  
**RECEP TAYYIP  
ERDOĞAN**

“Salgının başladığı günden bu yana toplamda 661 milyar liralık kaynağı insanımızın emrine vermiş olduk”

### ESNAFA YÖNELİK DESTEKLER

“Esnafa iki grup halinde bir kereye mahsus 3 bin ile 5 bin lira hibe ödemesi yapıyoruz”

“İki ayrı grup halinde 1 milyon 384 binden fazla esnaf ve sanatkarımıza 4 milyar 622 milyon liralık kaynağı karşılıksız olarak veriyoruz”

“Birinci gruptaki 235 bin esnafa 5 bin lira hibe ödemesi yapacağız”

“Toplam 1 milyon 150 bini aşkın işletmemizi kapsayan gruptaki vatandaşlarımıza bir defaya mahsus 3 bin lira hibe ödemesi vereceğiz”

### ÇİFTÇİYE YÖNELİK DESTEKLER

“Kuraklıktan zarar gördüğü belirlenen çiftçilerimizin Ziraat Bankasına veya Tarım Kredi Kooperatiflerine olan borçları ertelenecektir”

“Bakliyat alım fiyatlarımız ton başına kırmızı mercimekte 5 bin lira, yeşil mercimekte 4 bin 150 lira, nohutta ise 4 bin 50 lira olarak belirlenmiştir”

“Bu yıl için yas çay alım fiyatı kilo başına 3,87 liraya, destekleme ile birlikte 4 liraya yükseltmiştir”

“Ton başına sert ekmeklik buğday alım fiyatını 2 bin 250 liraya, arpa alım fiyatını 1750 liraya yükseltiyoruz”

“Ton başına hububatta 275 lirayı, bakliyatla ise 910 lirayı bulan prim ve destekler verilerek üreticilerimizin giderlerine katkı sağlanacak”

17.05.2021



## KOBİ: Küçük Olmak Büyük İş

### KOBİ: Küçük Olmak Büyük İş

KOBİ'ler son beş yıl boyunca üretimlerini azaltmışlardır. İşletme sermayelerini günlük harcamalarında kullanmışlardır. İşletme sermayelerini yeniden üretememişlerdir. Şimdi toparlanma için yoğun bir işletme sermayesi ihtiyacı içindedirler. Büyüklerin finansmana erişim problemi yokken, KOBİ'lerin vardır. Bu noktada yenilikçi bir ekonomiye geçişin önünü tıkayan piyasa aksaklıklarının,

sermaye ve iş kayıpları başta olmak üzere pek çok sorunun cevabını verilerle yanıtlıyor. Anket sonuçları, beklendiği gibi, tedirgin edici. Hiç kimse halinden memnun değil ve gelecek ise daha da belirsizdir. Paradan para kazanma hızı kazandıkça alın teri hakkını alamamakta, döviz oynaklığı ve hane halkı gelirlerindeki azalma talebi düşürmektedir.

### TESPİTLER:

Pandemi sürecinde sağlık, kargo gibi bazı mal ve hizmetlere olan talep artsa da gıda ve temizlik sektörü dışında kalan esnaf çok zor durumda kaldı. Ödenemeyen veya ertelenen senetler, çekler, krediler şimdi esnafı zorladı. Bu sadece bir ödeme zorluğu olarak değil, aile yapısını da etkileyecek hatta son zamanlarda sıkça görülen psikolojik sorunlara dönüşmüştür.

Ülkemizde hane halkının gelirinin azalması esnafın kazancını doğrudan etkilemektedir. Artan enflasyon da gelecek beklentilerini olumsuz etkiliyor. Esnafa, destek, hibe, kdv indirimi, yapılandırma, kredi vb. uygulanan pansuman tedbirler yetersizdir. Uygulamalar, yaşanan mağduriyetleri gidermiyor hatta borçların ertelenmesiyle sorunlar derinleşiyor.





> etkin ve yaratıcı biçimde tasarlanmış bir kamu müdahalesi ve ikinci nesil reformların bu kapsamda acilen ele alınması gerekiyor.

Verimlilik artışlarının sağlanmasında yeni ürünlerin/ hizmetlerin ortaya çıkması, yeni iş yapma biçimleri (teknoloji), ya da organizasyonel (yönetişim) değişiklikler belirleyici olmalıdır. Türkiye'de KOBİ'lerin bir büyüme problemi varsa, burada finans ve kurumsallaşma gibi iki temel göstergeye dikkat çekmek gerekir. Firmaların bir bölümü iş planı hazırlamayı, proje çatısı çatmayı, bütçe hazırlamayı, bilanço ve gelir tablosu çıkartmayı hala bilmiyorlarsa bu süreçte finans algısının yeterince oturmadığı açıktır. Banka kredileri bir bütün olarak bakıldığında artıyor olsa da KOBİ kredileri azalıyor.

KOBİ'lerimiz, başka ülkelerdeki benzerleri ile kıyaslandıklarında daha yavaş büyüyorlar. Türkiye'de KOBİ'lerin % 60'ı 20

yaşın üstünde. Hâlbuki AB-10 ülkelerinde 16 yaş üstündeki KOBİ'ler toplamın yalnızca % 20'sini oluşturuyor. Başka ülkelerle kıyaslandığında ülkemizdekiler daha uzun bir süre KOBİ olarak kalıyor. Bir nevi, büyümeden yaşlanıyor, güdük kalıyorlar. Türkiye'nin kendi mikro işletmelerine oranla baktığınızda, KOBİ'ler yine daha yavaş büyüyor.

## TRENTLER:

Tüketiciler günümüzde yoğun iş temposu arasında artık dükkân dükkan, sokak sokak gezerek ihtiyaçlarına en uygun ürünleri aramaktansa, mobil vasıtasıyla istedikleri ürünlere daha kolay ulaşabilmekte ve zaman kaybetmeden alışverişlerini yapabilmektedirler. Bu pratik alışveriş yöntemi tüketicilere cazip gelmekte ve her geçen gün daha fazla tercih edilmektedir. Bu konuda yol almak adına müşteri deneyimi sürecin parçası olmalıdır. Bunu gerçekleştirmek esnaf ve KOBİ'lere rehberlik yapılmalıdır.

Hizmet sektörü pandemiden en çok etkilenen sektörlerden olmuştur. Pandeminin sona erip kısıtlamaların bitirilmesiyle halkımızın normal alışveriş alışkanlıklarına dönmesi ile kısmı bir iyileşme yaşansa da esnafın sürdürülebilir bir kazanç ve istihdam üreten





bir yapıya kavuşturulması gerekmektedir. Esnafımızı mevcut şartlarında hizmetlerini sürdürülebilir konuma getirmek, esnaf sanatkâra ihtiyaç duydukları alanlarda eğitimle güçlendirmek ve yeni gelişmelere adapte etmek gerekiyor.

KOBİ, esnaf ve sanatkâr için pandemi sürecinde e-ticaretin önemini artırmıştır. Esnaf ve sanatkârların değişen ekonomik ve sosyal şartlara uyum sağlayabilmesi için gerekli yapısal dönüşümlerinin desteklenmesi için PTT ve TOBB ile ortak iş birlikleri geliştirilmiştir. Ancak daha yolun başındayız ve dijital dönüşümden esnafımızın istifade etmesini sağlayacak yeni adımlar atmalıyız.

### SONUÇLAR:

Esnaf 2018 Brunson krizi sonrası pandemi ve döviz kuru oynaklığı ile son 3 yılını kayıpla bitirdi.



*Üstelik eski işlerini yakalayabilmeleri konusunda umutları yok. Ötelenen borç ya da kredilerinin vadeleri yaklaştı. Dolayısıyla istediği işleri halen yapamayan, para kazanamayan Esnaf ve KOBİ'ler Türkiye'nin büyüme hikâyesinin ana omurgası olmaktan uzaklaşıyor.*

Dünya ülkelerine baktığımızda KOBİ'lere çok daha kapsamlı destekler verildiği görülüyor. ABD'de işletmelere yapılan yardım bizdekinin 18 katı olması gelişmiş ülkelerin sürdürülebilirliği önemseyişinin bir göstergesidir. Ülkemizde ise 1 milyondan fazla esnaf, "Esnaf Destek Paketi"nden yararlanarak çalışanın parasını, dükkânının kirasını ödemeye çalıştı.

Dolarizasyonun devam etmesi, yüksek işsizlik ile enflasyon, dış ilişkilerdeki gerilimlerin ekonomide kırılganlığı artırmakta, risk alma ve yatırım yapma iştahını azaltmaktadır. Bunun en çarpıcı sonuçlardan biri de esnafın geleceğini görememesidir. Sürdürülebilirliğini sağlayamayan esnaf, son 10 yılda biriktirdiklerini son 3 yılda harcadı. Bu açıdan teşviklerden yararlanma için kümelenme,





- satış ve müşteri deneyimi, e-ticaret, finansal okuryazarlık konularında esnafa birikim kazandırılmalıdır.

Ülkemizdeki temel risk alanları olarak; büyüyen bütçe açığıyla birlikte mali disiplinin zayıflaması, yüksek borçlanma ihtiyacı, döviz rezervlerindeki açıklanamayan kayıp, cari açıktaki ve bunun finansmanındaki sıkıntıların devam etmesi, güven duygusunda yaşanan erozyonla beraber risk algısı artıyor.

Bu noktada KOBİ'lerin büyümesi ya verimlilik artışı yoluyla, ya istihdam artışı, ya da her ikisinin karışımı biçimde olmalıdır. Diğer yandan "küçük olsun benim olsun" dönemi bittiği için katma değerli ürün ve hizmetlere yönelmek gerekiyor.

### ÖNERİLER:

Ülke olarak üretim ekonomisine geçilerek halkın alım gücü artırılarak esnafın işlerinin hareketlendirilmesi önem arz etmektedir. Katma değerli ürün üretimiyle halkın her kesiminin refah seviyesinin yükselmesi sağlanmalıdır.

Esnafımızın faizli kredilere mecbur bırakılmadan gerekli desteklerin verilmelidir. Ayrıca

esnafın sırtında ağır yük olan vergi ve SGK primlerinin azaltılmasıyla derin bir nefes alması sağlanmalıdır.

Vergiler kazanca göre ayarlanmalı, vergi oranları ciro üzerinden alınmalıdır. Adaleti ancak böyle sağlayabilir ve kayıt dışılık önenebilir. Yüksek kiralar ve yüksek stopaj yine kayıt dışılığı artırmaktadır. Vergi, kira, elektrik, doğalgaz, su gibi temel maliyetler hem pahalılığı, hem kayıt dışılığı, ister istemez ucuz işçiliği doğurarak maalesef geleceği çıkmaz, aşılmaz bir sona doğru getirmektedir.

Esnaf ve KOBİ'ler önünü görmek, hesap yapabilmek istemektedir. Esnafımızın toparlanması, üretime başlaması, eleman çalıştırması ve pazarlama ihtiyacının çözülmesi elzemdir. Özellikle bu nokta devletimize ve sivil toplum kuruluşlarımıza büyük görev düşmektedir.

Her sektör için Acil Eylem Planları uygulanmalı, bu





planlar uygulanırken STK'lar aktif rol almalıdır. Borç içinde olan esnafa çalışma imkânı sağlanmalıdır. Bunun için de reformlara odaklanılmalı, hem salgın sonrası döneme hazır olmamızı sağlayacak, hem de yatırımcılara güven verecek bir program tasarlanmalıdır.

Hem reel ekonomi hem de KOBİ'ler açısından Türkiye'nin yeni bir büyüme hikâyesine ihtiyacı vardır. Türkiye'nin bu yönde rota düzeltmesini gerçekleştirerek "yeni normal"in dinamiklerine odaklanması gerekmektedir. Güven sağlanır ve geleceğe ilişkin belirsizlikler azalır, risk algısı, enflasyon ve faiz düşer, yatırımlar ve istihdam artar, ekonomi büyür.

### VERİLER:

- Salgın sürecinde esnafın işi % 83 oranında düştü.
- Normalleşme sürecinde es-nafın sadece % 23'ü eski iş potansiyelini yakalayabildi.

- Mahalle esnafı diye tabir edilen işletmelerde borçluluk oranı % 65 olarak gerçekleşti.
- Borcum var diyen esnafı % 30'u hem bireysel hem ticari kredi borcu var.
- % 26 oranında istihdam kaybı yaşandı.
- % 71'i kiracı iken, kredilerden yararlanma oranları % 38'i geçemedi.



### ÖNCELİKLİ İŞLER:

- İş hacminin küçülmesini durduracak adımlar
- Satışların azalmasını ve kar paylarının düşmesi engelleyecek verimlilik çalışmaları
- Fiyat politikasının netleştirilerek istikrarlı bir ekonomik politika oluşturulması

**İkram GÖKTAŞ**

Vakıf Katılım Genel Müdürü



EKONOMİMİZİN  
BEL KEMİĞİ OLAN  
**KOBİ'lerimize  
Destegimizi  
Sürdürüyoruz !**





## 2021 senesi Vakıf Katılım açısından nasıl geçti, sene sonu hedefleriniz neler?

2021 senesi ülkemizin sürdürülebilir bir ekonomi yakalaması için üzerimize düşen görevleri eksiksiz bir şekilde yerine getirmeye çalıştığımız bir yıl oldu.

Geride bıraktığımız yılda ekonomimizin bel kemiğini oluşturan KOBİ'lerimize olan desteğimizi sürdürdük. KOBİ'lerin 6 ay ödemesiz, 48 ay vadeye kadar uygun ödeme seçenekleriyle finansal kiralama yapabilmelerine imkân sunacak kampanyamızı başlattık. Diğer yandan mobilden temassız ödeme imkânı sağlayan, cep telefonlarını POS'a dönüştüren MobildePOS ürünümüzü ve VBusiness Kart'ı kullanıma sunduk. Ayrıca mobil bankacılık alanındaki çalışmalarımız sonucunda uygulamaya aldığımız Bankacılık Talimatlarında Elektronik İmza, e-Logo, Sigorta Ajandam gibi ürünleri de hayata geçirdik. Tarladan nihai tüketiciye ulaşana kadar oluşan sebze ve meyve israfının önlenmesi için KOSGEB'le "Sebze ve Meyve Soğuk Zincir Finansal Kiralama Destek Programı" protokolüne imza attık.

Ticaret Odaları, Sanayi Odaları ve Organize Sanayi Bölgeleriyle gerçekleştirdiğimiz iş birlikleri sayesinde 225 milyon TL'lik bir finansman hacmi oluşturarak, bölgesel kalkınmayı ve büyümeyi destekledik. Kalkınma Ajansları Genel Müdürlüğü'yle yaptığımız iş birliği ile de 'Kâr

Payı Destekli Faizsiz Finansman Modeli'ni hayata geçirdik.

2021 yılının son günlerinde ekonomi yönetimiz tarafından uygulamaya alınan 'Altın Hesaplarından Türk Lirası Mevduat ve Katılma Hesaplarına Dönüşümün Desteklenmesi' ve 'Kur Korunmalı TL Katılma Hesabı' programlarını devreye aldık.

Finansal teknoloji alanında da önemli başarılarla imza attık. Bunlardan bir tanesi sektörde ilk olma özelliği taşıyor. Uygulamaya aldığımız yeni nesil dijital ödeme yöntemi Garantili Fon Transferi (GFT)'yle ticari işletmelerin nakit döngüsünü, dijital ortamda bölebile ve devredebilmelerine imkân tanıdık. Bunun yanında, pandemi döneminde müşterilerimizin tüm beklentilerini eksiksiz karşılamak amacıyla "Uzaktan müşteri edinimi" hizmetini başlattık.

Araç ya da konut sahibi olmak isteyen müşterilerimizin talep ve ihtiyaçlarını karşılayarak otomotiv ve inşaat sektörlerinin canlanmasına katkı sağlamak adına uygun finansman oranları sunduk.

İstanbul Ticaret Üniversitesi iş birliğinde "Girişim Hızlandırma Programı" ve "Fikrefon Hackathon" programlarını düzenledik. Önümüzdeki dönemde, yeni teknoloji üretiminde, işsizliğin ve yoksulluğun azaltılmasında ve bölgesel gelişmişlik farklarının azaltılmasında kilit rol oynayan



*Geride bıraktığımız yılda ekonomimizin bel kemiğini oluşturan KOBİ'lerimize olan desteğimizi sürdürdük. KOBİ'lerin 6 ay ödemesiz, 48 ay vadeye kadar uygun ödeme seçenekleriyle finansal kiralama yapabilmelerine imkân sunacak kampanyamızı başlattık.*

girişimcilerin yolunu açacak, teşviklerle motivasyonlarını yükseltecek daha pek çok projeye imza atmaya devam edeceğiz.

İK ve eğitim alanlarında ortaya koyduğumuz çalışmaları uluslararası çapta aldığımız ödüllerle taçlandırdık. Brandon Hall'un düzenlediği Mükemmellik Ödüllerinde, İK ve Eğitim alanlarında gerçekleştirdiğimiz faaliyetler vesilesiyle 5 altın, 1 gümüş ve 3 bronz olmak üzere toplam 9 ödüle layık görülürken, İngiltere'nin en prestijli ödül programlarından biri olan Best Business Awards'ta farklı kategorilerde 2 ödülü Kurumumuza kazandırdık.

Yeni hedeflerle ve büyük bir motivasyonla girdiğimiz 2022'de de her zaman olduğu gibi reel ekonomiyi destekleyecek şekilde faaliyetlerimize devam edecek, ülkemizin güçlü yarınları için tüm kaynaklarımızı seferber etmeyi sürdüreceğiz.



*Finansal teknoloji alanında da önemli başarılarla imza attık. Bunlardan bir tanesi sektörde ilk olma özelliği taşıyor. Uygulamaya aldığımız yeni nesil dijital ödeme yöntemi Garantili Fon Transferi (GFT)'yle ticari işletmelerin nakit döngüsünü, dijital ortamda bölebilmeye ve devredebilmelerine imkân tanıdık.*

➤ **Önümüzdeki dönemde sektörde kendinizi nasıl konumlandıracaksınız?**

Kurulduğumuz günden bu yana sektörümüzün referans kurumu olma hedefiyle çalışmalarımızı yürütüyoruz. Bu hedefimiz doğrultusunda faaliyetlerimizi şekillendirmeye devam edeceğiz. Tüm dünyadaki gelişmeleri her zaman olduğu gibi dikkatlice takip edip, oluşabilecek fırsatları değerlendirecek; müşterilerimize en iyi hizmeti verecek teknolojik



yeniliklerin sistemlerimize hızla entegrasyonunu sağlayacağız. Sadece kendimizin değil, sektörümüzün de büyümesi için büyük bir sorumlulukla faaliyetlerimizi sürdüreceğiz.

### **Finans sektöründe dijital dönüşüm konusunda önümüzdeki yıl ne gibi gelişmeler olacak?**

Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’de de klasik bankacılık, dijitalleşmenin getirileriyle önemli değişimlere uğradı. Dolayısıyla bankaların ilerleyen süreçlerde dijitalleşme yolculuğunda geri kalmamak adına fintech’ler ve start-up’larla yola devam edeceklerini düşünüyorum.

Uluslararası pazar araştırma şirketi Global Market Insight tarafından yapılan araştırmaya göre, dijital bankacılık pazarı 2026 yılına kadar piyasa değerini 12 trilyon doların üzerine taşıyacak. Dijital bankacılık pazarının günümüzdeki piyasa değeri ise 8 trilyon dolar olarak tahmin ediliyor. Bu araştırma 5 yıl gibi kısa bir sürede pazarın yüzde 50 büyüyeceği anlamına geliyor.

Önümüzdeki dönemde sektörümüzün özellikle Büyük Veri ve Veri Analitiği, Yapay Zekâ (AI), Makine Öğrenimi (ML) ve Robotik Süreç Otomasyonu (RPA), Blokzinciri ve Siber Güvenlik Uygulamaları gibi yeni nesil teknolojiler alanlarına daha çok odaklanacağını öngörüyorum.

### **Dijital bankacılık alanında Bankanızın faaliyet planları neler?**

Kurumumuzun ve elbette sektörümüzün gelişiminin en büyük itici güçlerinden biri olan teknoloji alanındaki çalışmalarımız 2022 senesinde de yoğun bir şekilde devam edecek. Önümüzdeki dönem push notification ile bildirim, biyometrik doğrulama ile giriş gibi birçok yeni özelliği de devreye alarak dijital kanallardaki deneyimi bir üst seviyeye çıkaracağız. Özellikle Ar-Ge Merkezi kimliği ile Fintechler ve üniversitelerle ortak yürüttüğümüz TÜBİTAK, TEYDEB ve EU projeleri öncelikli konularımızdan olacak. Müşterilerimizin hayatını kolaylaştıracak, banka

çalışmalarımızda verimliliği üst noktalara taşıyacak ve bize daha fazla rekabet gücü kazandıracak dijital bankacılık alanındaki yatırımlarımızı artırarak sürdüreceğiz.

“İK ve eğitim alanlarında ortaya koyduğumuz çalışmalar uluslararası çapta aldığımız ödüllerle taçlandırdık. Brandon Hall’un düzenlediği Mükemmellik Ödülleri’nde, İK ve Eğitim alanlarında gerçekleştirdiğimiz faaliyetler vesilesiyle 5 altın, 1 gümüş ve 3 bronz olmak üzere toplam 9 ödüle layık görülürken, İngiltere’nin en prestijli ödül programlarından biri olan Best Business Awards’ta farklı kategorilerde 2 ödülü Kurumumuza kazandırdık.



Mücahit ALKAN  
Türkşeker Genel Müdürü



# RAF FİYAT GARANTİ SİSTEMİYLE VATANDAŞIMIZ KORUNUYOR



## 1- Sayın Genel Müdürümüz, öncelikle kendinizi kısaca tanıtır mısınız?

1975 Konya Ereğli doğumlu olan Alkan, ilk, orta, lise ve üniversite eğitimini Bursa'da tamamladı. 1998 yılında Uludağ Üniversitesi İlahiyat Fakültesi'nden mezun olduktan sonra Anadolu Üniversitesi İşletme Fakültesi'ni bitirdi.

1998-2004 yılları arasında İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin iştiraki olan İGDAŞ'ta görev yaptı. Ardından 2004-2014 yılları arasında özel sektörde çalışmaya başlayan Alkan, sırasıyla BURSAGAZ, Adapazarı Gaz Dağıtım AŞ (AGDAŞ) ve Başkent Doğalgaz AŞ'de müşteri hizmetleri departmanlarında yönetici ve müdür pozisyonlarında bulundu.

2014 Yerel Seçimlerinin ardından Bursa Yıldırım Belediyesi'nde Belediye Başkan Yardımcılığı görevini ifa etti. Daha sonra Elektrik Üretim AŞ'de İdarî ve Malî İşlerden Sorumlu Genel Müdür

Yardımcısı, akabinde EÜAŞ Genel Müdür Vekili ve Yönetim Kurulu Başkanı olarak görev yaptı.

Profesyonel kariyeri boyunca EFQM Mükemmellik Modeli, Kurumsal Kimlik Yönetimi, İnsan Kaynakları Çalışmaları, Bütünleşik Pazarlama Faaliyetleri ve SAP/ERP uygulamaları ile finansal yönetim konularında önemli projeler yürüten Mücahit Alkan, aynı zamanda çeşitli sivil toplum kuruluşlarında aktif olarak görev aldı.

Türkiye Cumhuriyeti Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın 10 Haziran 2019 tarihli ve 147984 sayılı onayı ile Türkiye Şeker Fabrikaları AŞ Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi olarak atana-rak Türkşeker' deki görevine başlayan Alkan, evli ve dört çocuk babasıdır.

## 2- Ülkemizin şeker sektöründe en büyük şirket durumundaki Türkiye Şeker Fabrikaları A.Ş. hakkında okurlarımız için bilgi verebilir misiniz?

Cumhuriyet'in dev atılımlarından biri olarak merkezi de Ankara'da olan Türkşeker, isminde her ne kadar "şeker" temasını taşısa da tarım, gıda imalâtı, kimya imalâtı, makine imalâtı, elektromanyetik makine imalâtı ve meslek bilim-ölçü kontrol, optik donanım sektörlerinde faaliyet göstermektedir.

Türkiye'de ilk Şeker Fabrikasının temelleri Cumhuriyet Döneminin sağladığı imkânlar ile 6 Kasım 1925 yılında Uşaklı Molla Ömeroğlu Nuri (Şeker) tarafından atılmıştır.

1934 yılında Türkiye Şeker Fabrikaları A.Ş. (Türkşeker) çatısı altında birleşen, şeker fabrikalarının sayısı zaman içerisinde otuz üçe çıkmıştır.

Türkşeker, ülkenin menfaatleri ve sektörün ihtiyaçları doğrultusunda şeker fabrikaları dışında 5 Adet Makine Fabrikası, 1 Adet Elektro Mekanik Aygıtlar (EMAF) Fabrikası, 4 Adet Alkol Fabrikası ile birlikte 2 Adet Araştırma Enstitüsü kurmuştur.

**“** Cumhuriyet'in dev atılımlarından biri olarak merkezi de Ankara'da olan Türkşeker, isminde her ne kadar "şeker" temasını taşısa da tarım, gıda imalâtı, kimya imalâtı, makine imalâtı, elektromanyetik makine imalâtı ve meslek bilim-ölçü kontrol, optik donanım sektörlerinde faaliyet göstermektedir.





*Türkşeker, elindeki mevcut şeker stoklarını tüketici lehine kullanmak amacıyla RFG sistemini geliştirdi! RFG, Raf Fiyat Garanti Sisteminin kısaltmasıdır. RFG sistemi sayesinde Türkşeker, önceliğini vatandaşımızın şekeri raftan uygun fiyata alabilmesine odaklanmıştır. Türkşeker bu amaçla ulusal ve yerel marketlerin pazarlama maliyetlerini de gözeterek raf fiyatı belirlemiştir.*

- Fabrika yapan fabrikalarıyla Türkşeker, yurt içinde ve yurt dışında birçok şeker fabrikası ve çimento fabrikası kurmuş olup; imalat ve yan sanayide ilkleri gerçekleştirmiştir. Tamamen yerli üretim ile Türkiye'nin ilk entegre makine imalatı fabrikası, Eti Bakır A.Ş.'ye Otojen Değirmeni, Türkiye Elektrik Kurumu için Hirfanlı Barajı Türbinleri başta olmak üzere bir çok

projeyi başarılı bir şekilde tamamlamıştır.

Türkşeker 2000'li yıllarda özelleştirme sürecine dâhil edilmiş ancak 29 Nisan 2021 tarihinde Sayın Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip ERDOĞAN'ın tensipleriyle bu kapsamdan çıkarılmış bir Kamu İktisadi Teşebbüsü (KİT) dır. Türkiye'de özelleştirme kapsamına alındıktan sonra satılmadan bu kapsamdan çıkarılan ilk ve tek KİT'dir.

### **3- Vatandaşın uygun fiyatlara şekere ulaşabileceği Raf Fiyat Garantili (RFG) Sistemi'nin detaylarını açıklayabilir misiniz?**

***RFG Sistemi ile Vatandaşımız kazanıyor, Ülkemiz Kazanıyor!***

Türkşeker, elindeki mevcut şeker stoklarını tüketici lehine kullanmak amacıyla RFG sistemini geliştirdi!



RFG, Raf Fiyat Garanti Sisteminin kısaltmasıdır. RFG sistemi sayesinde Türkşeker, önceliğini vatandaşımızın şekeri raftan uygun fiyata alabilmesine odaklanmıştır. Türkşeker bu amaçla ulusal ve yerel marketlerin pazarlama maliyetlerini de gözeterek raf fiyatı belirlemiştir.

Pandemi döneminin başlarında dezenfektan ve kolonyanın hammaddesi olan Alkol satışları için geliştirilen ve başarılı bir şekilde uygulanan bu modelde Türkşeker, talep sahibi her firmadan Raf Fiyat Taahhüdü alıyor. Raf Fiyat Taahhüdü veren firmalara uygun şartlarda şeker tedariki yapıyor. Böylece şekerin fiyatını tüketici lehine rafta garanti altına alıyor.

Türkşeker; RFG Sistemine dâhil olan firmaları 5 aşamada kontrol ediyor, sisteme süreklilik kazandırıyor. Türkşeker; Halkımızın uygun fiyatlarla şekere ulaşabilmesinin teminatı olmaya devam etmektedir. Vatandaşımız RFG Sistemi ile belirlenen fiyatla şekere ulaşmaktadır.



#### 4- Esnafları korumaya yönelik yakın zamanda başka projeleriniz var mı?

*Türkşeker'den, Bakkallarımıza Tam Destek!*

Bakkallar, piyasada oluşan stokçuluk eğilimi nedeniyle şeker tedarikinde zorlanıyor, şeker tedariki sağlasa bile ürün araçlar üzerinden geldiği için yüksek maliyetli ürünü rafa koymak zorunda kalıyor. Türkşeker RFG Sistemine dâhil olan bakkallar; ulusal ve yerel zincir marketlerin tedarik fiyatı ile aynı maliyetlere şeker temin ediyor, raftaki uygun fiyatlı şeker sayesinde müşteri potansiyeli ve rekabet güçleri artmaktadır.

#### 5- Mücahit Bey, son olarak Kepenk Dergisi okuyucularımıza neler söylemek istersiniz?

"Bundan sonraki üretim süreçlerimizde, gerek ulusal, gerekse uluslararası düzeyde

tarımsal operasyonlar yapan, üretim ve son mamul işleyen, girdi tarafında çiftçinin maliyetlerini minimize etmek için aksiyonlar alan bir Türkşeker hayâl ediyoruz."

“ Bakkallar, piyasada oluşan stokçuluk eğilimi nedeniyle şeker tedarikinde zorlanıyor, şeker tedariki sağlasa bile ürün araçlar üzerinden geldiği için yüksek maliyetli ürünü rafa koymak zorunda kalıyor. Türkşeker RFG Sistemine dâhil olan bakkallar; ulusal ve yerel zincir marketlerin tedarik fiyatı ile aynı maliyetlere şeker temin ediyor, raftaki uygun fiyatlı şeker sayesinde müşteri potansiyeli ve rekabet güçleri artmaktadır.



**RFG  
Sistemi ile  
Vatandaşımız  
kazanıyor,  
Ülkemiz  
Kazanıyor!**

# VAR MISIN YOK YERE ESNAF OLMAYA!

Ülkemizde işsizlik arttıkça girişimcilik de artar. Çünkü iş kurmak, iş bulmaktan daha kolay zannedilir. Ya da çaresizlik süreci tetikler. Geçmişte babasının emekli parasıyla kuruyemiş dükkânı açmak popülerdi. Günümüzde ise kredi ya da teşvikle e-ticaret yapmak popüler oldu ama işin içine girince görülüyor ki; kazın ayağı öyle değil!

Bu gün esnaf olmak, şairin dediği gibi "var mısın yok yere ağlamaya" başlamaktır. Çünkü dertler çoktur hangisine yanalım! Sermayeniz var diyelim, tedarik problemi ya da hammadde sıkıntısını aşacaksınız. Aştınız diyelim, fiyatların aşırı yükselmesiyle karlılığını kontrol etmekte zorlanacaksınız. Ciro artsa da karlılık artmayabilir çünkü, elektrik, doğalgaz, akaryakıt gibi temel girdiler sürekli artıyor.

Bu sorunları göğüsleyecek kadar para kazandınız ve işler yolunda! Bu sefer, istikrarsız bir piyasanın oluşmasıyla mücadele edeceksiniz. Çünkü bu durum tahsilat problemi olarak size yansır. Piyasalarda nakit sıkıntısı beraberinde vergi ve SGK ödemeleriyle canınızı sıkmaya başlar. "Nerden girdim bu işe" sesleri yükselir içinizde...

Her şey yolunda olsa bile bu sefer birikimleriniz döviz oynaklığı sebebiyle erir. Yüksek enflasyon sebebiyle sattığınız malın yerine aynı parayla ürün koyamadığınızdan işletme sermayeniz de erir. Üretim



## İbrahim VELİ İktisatçı, Yazar

“ Bu gün esnaf olmak, şairin dediği gibi "var mısın yok yere ağlamaya" başlamaktır. Çünkü dertler çoktur hangisine yanalım! Sermayeniz var diyelim, tedarik problemi ya da hammadde sıkıntısını aşacaksınız. Aştınız diyelim, fiyatların aşırı yükselmesiyle karlılığını kontrol etmekte zorlanacaksınız. Ciro artsa da karlılık artmayabilir çünkü, elektrik, doğalgaz, akaryakıt gibi temel girdiler sürekli artıyor.

ekonomisine dayanmayan uygulamalar, paradan para kazanmayı tetiklediği için yatırım iştahınız da kalmaz. Esnaf ve sanatkârların geniş kapsamlı bu sorun ve çözümlerine kafa yoracak kişi ya da kurumları yanınızda göremeyince de moraliniz bozulur. Büyük marketler ve e-ticaretteki aşırı rekabet ortamı kazancını sınırlar.

Yine de esnaf olmanın tadı başkadır! Alın teri ile üreterek, emek vererek huzurlu kazancı tatmaktadır. Hem çalışanları hem de müşterileriyle samimi bir diyalog içinde yaşamak da kârdır. Bu açıdan esnafımızı sürdürülebilir konuma getirmek, onlara ihtiyaç duydukları alanlarda eğitim ve rehberlik vermek bilenler için zekât olmalıdır. Onları yeni gelişmelere adapte etmek bilenlerin omuzlarında bir sorumluluktur. Çünkü esnaf ve KOBİ'ler Türkiye'nin büyüme hikâyesinin ana omurgasıdır.

O halde var mısın yok yere esnafı desteklemeye! Herkesin kendi yetenek ve bilgisine göre onları teşvik ederse bu iş olur. Başta satış ve müşteri deneyimi, e-ticaret, finansal okuryazarlık, kaynak yönetimi ve insan kaynakları konularında birikim paylaşımıyla yol alabiliriz. Hanemizin ya da mahallemizin alım gücüyle yeniden yapılacak her esnaf, yaşadığımız yeri de yapılandıracaktır. Çünkü, esnaf ve KOBİ'lerin beklentilerini yöneten hayatı da yönetecektir.



ÇEYREKLERİN DEĞERLENDİĞİ HESAP  
**KAZANDIRAN**  
**ÇEYREK HESAP**  
EMLAK KATILIM'DA

ALTINDAN  
ALTIN  
KAZANIN

KİRALIK KASA  
SİGORTALAMA  
MALİYETİ  
YOK

ÇALINMA  
KAYBOLMA  
RİSKİ YOK

DİLEDİĞİNİZDE  
YENİ TARİHLİ  
OLARAK  
ALIN

TEMİNAT  
OLARAK  
KULLANIN



İNTERNET  
ŞUBEDEN



EMLAK KATILIM  
ŞUBELERİNDEN



MOBİL  
ŞUBEDEN

**Kazandıran Çeyrek Hesap;**  
Çeyrek, Yarım, Tam, İkibuçukluk, Beşlik türündeki  
Cumhuriyet Altınlarını kapsamaktadır.

 **EmlakKatılım**

**Hüseyin CAN**

KIZILAY GENEL SEKRETERİ

# 1868'DEN BU GÜNE TÜRKİYE'NİN YARDIM ELİ KIZILAY



“Küçük esnaf dediğimiz kesim ki; (Bakkal, terzi, nalbur, berber, kahvehane, çay bahçesi, lokanta vs.) onlarcası bu grupta bulunmaktadır. Kızılay olarak biz bu meslek gruplarından zaman zaman ihtiyaç sahiplerine yardım etmeleri husûsunda taleplerde bulunmaktayız. Ve bu müracaatlarımızın neticesinde hiçbir zaman elimiz boş dönmedik.



*Bu sıkıntılar dolayısıyla ki pandemi döneminde küçük esnaf gruplarının birçoğu (terzi, nalbur, berber, kahvehane, çay bahçesi, lokanta ) uzun bir müddet iş yerlerini açamadılar. Türk Kızılay'ı olarak afet dönemlerinde biz beslenmenin ana çözüm ortağıyız. Pandemide bir afet sayıldığı için uzun süre iş yerlerinin açamamış bu meslek gruplarının bağlı buldukları esnaf odalar ile temasa geçerek sıkıntıda olan küçük esnaflarımıza beslenme ve gıda kolisi noktasında aynı yardımlarda bulduk.*

### **1- Kepenk Dergisi okuyucularımız için kısaca kendinizi tanıtır mısınız ?**

• Ben Hüseyin CAN Eğitimciyim, Türk Kızılay Cemiyetinin de 2015 yılında olağan üstü genel kurul neticesinde Yönetim Kurulu üyesi ve Genel Sekreter Yardımcılığı görevi ile vazife aldım. 2017 yılında Genel Başkanımız Dr. Kerem Kınık beyin teklifi ve yönetim kurulu üyelerimizin tensipleriyle Genel Sekreterlik görevine getirildim. Halen Türk Kızılay Genel sekreterlik görevine devam etmekteyim.

### **2- Sizce son dönemde küçük esnafın sorunlarına kaynaklık eden gelişmeler neler olmuştur?**

• Kızılay olarak; biz yardım kuruluşuyuz ihtiyaç sahipleriyle onlara yardım elini uzatmak isteyen hayırseverler arasında köprü vazifesi görüyoruz. Dolayısıyla küçük esnaf dediğimiz kesim ki; (Bakkal, terzi, nalbur, berber, kahvehane, çay bahçesi, lokanta vs.) onlarcası bu grupta bulunmaktadır. Kızılay olarak biz bu meslek gruplarından zaman zaman ihtiyaç sahiplerine yardım

etmeleri hususunda taleplerde bulunmaktayız. Ve bu müracaatlarımızın neticesinde hiçbir zaman elimiz boş dönmedik.

Ancak son zamanlarda bu meslek gruplarının büyük alışveriş merkezlerinde aynı işi yapan muadilleri çoğaldığından küçük esnafın işlerinin sıkıntıda olduğunu herkes gibi bizlerde görmekteyiz.

Umuyoruz ki başta meslek odaları sizler bu sorunları çözüme gayreti içerisinde bulunuyorsunuz. Bu sorunları ilgili mercilere iletip çözüm üreteceğinizden hiç şüphemiz bulunmamaktadır. Ve bu sorunlar çözülüp küçük esnaf canlandığında eskiden olduğu gibi bu esnaf gruplarının kapılarını tekrar çalacağımız günlerin gelmesi bizim en büyük temennimizdir.

### **3- Kızılay olarak pandemi sürecinde esnaflara yönelik çalışmalarınız oldu mu ?**

• Bu sıkıntılar dolayısıyla ki pandemi döneminde küçük esnaf gruplarının birçoğu (terzi, nalbur, berber, kahvehane, çay bahçesi, lokanta ) uzun



➤ bir müddet iş yerlerini açamadılar. Türk Kızılay'ı olarak afet dönemlerinde biz beslenmenin ana çözüm ortağıyız. Pandemide bir afet sayıldığı için uzun süre iş yerlerinin açamamış bu meslek gruplarının bağlı oldukları esnaf odaları ile teması geçerek sıkıntıda olan küçük esnafımıza beslenme ve gıda kolisi noktasında aynı yardımlarda bulduk.

#### **4- Kızılay dendiğinde aklımıza savaşlar ve afetler sonrası sosyal yardımlar geliyor. Bunun dışında çalışmalarınız olduğunu da biliyoruz. Bahsedebilir misiniz?**

- Kurulduğu 1868 yılından bu yana toplumsal dayanışmayı sağlamak, sosyal refahın gelişmesine katkıda bulunmak, yoksul ve muhtaç insanlara

barınma, beslenme ve sağlık yardımı ulaştırmak için önemli görevler üstlenen Türk Kızılay, kan, kök hücre, afet, uluslararası yardım, göç ve mülteci hizmetleri, sosyal hizmetler, sağlık, ilk yardım, eğitim, gençlik ve gönüllü hizmetleri, mineralli su işletmeleri, çadır ve teksil alanlarında çalışmalarına hız kesmeden devam etmektedir.

#### **5- Kızılay olarak diğer Sivil Toplum Kuruluşlarıyla ilişkilerinizde hangi noktadasınız ?**

- Türk Kızılay olarak biz devletimize ve milletimize karşı milli ödevleri olan bir kuruluşuz. Diğer kurum ve kuruluşların çalışmalarında bize ihtiyaç duyulan her noktada destek olduk ve olmaya da devam edeceğiz.

#### **6-Uluslararası yardım çalışmalarınızla ilgili bizleri bilgilendirebilir misiniz?**

- Türk Kızılay olarak 21 ülkede delegasyonu olan bir kuruluşuz profesyonel ekiplerimiz buldukları ülkelerde faaliyetlerini bizim kontrolümüzde devam ettirmektedir. Bunun dışında Ramazan ve Kurban bayramlarında 50'nin üzerinde ihtiyaç sahibi ülkede yardım faaliyetlerimiz devam etmektedir. İnsan ıstırabını dindirme vizyonuyla Türk Kızılay, yaşanan problemlere karşı teknolojik, uzun ömürlü, çok fonksiyonlu su kuyusu projelerini ihtiyaç duyulan ülkelere duyarlı bağışçılarımızın yardımlarıyla hayata geçirmektedir.



“ Kurulduğu 1868 yılından bu yana toplumsal dayanışmayı sağlamak, sosyal refahın gelişmesine katkıda bulunmak, yoksul ve muhtaç insanlara barınma, beslenme ve sağlık yardımı ulaştırmak için önemli görevler üstlenen Türk Kızılay, kan, kök hücre, afet, uluslararası yardım, göç ve mülteci hizmetleri, sosyal hizmetler, sağlık, ilk yardım, eğitim, gençlik ve gönüllü hizmetleri, minerali su işletmeleri, çadır ve teksil alanlarında çalışmalarına hız kesmeden devam etmektedir.



Türk Kızılay olarak 21 ülkede delegasyonu olan bir kuruluş profesyonel ekiplerimiz buldukları ülkelerde faaliyetlerini bizim kontrolümüzde devam ettirmektedir. Bunun dışında Ramazan ve Kurban bayramlarında 50'nin üzerinde ihtiyaç sahibi ülkede yardım faaliyetlerimiz devam etmektedir.



## Cemal Malik Çelik

Cms Enerji Yönetim Kurulu Başkanı  
ESDER Genel Başkan Yardımcısı

# “Enerji Verimliliğini Hayata Geçirmenin Daha Kolay Bir Yolu Yok”



**E**nerji yönetimi hala karmaşık bir konu

olarak görülüyor, bu yüzden firmalar bunu ele almaya tereddüt ediyor. Bununla birlikte CSM Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Malik Çelik'e göre enerji tasarrufu potansiyellerinden hızlı ve kolay bir şekilde yararlanmak şart.

**Firmalar hangi ölçüde verimlilik önlemlerinden yararlanıyor?**

**Çelik:** Yüzde 30'a varan enerji tasarrufunun elde edildiği enerji yönetim projelerini destekliyoruz. Tüketim, basit araçlarla bile azaltılabilir, örneğin sağlayıcının yük eğrisini analiz ederek. Enerji yönetim çözümümüzle firmalar bir sonraki adımı atarak daha fazla tasarruf potansiyeli bulabilirler; örneğin makinelerin verimsiz olduğu veya hatalı iklimlendirildiği durumlarda.

**CSM Enerji çözümü tam olarak nasıl bir şey?**

**Çelik:** HeatTank, soğutma/ısıtma sisteminin verimliliğini dengelemek üzere çalışır. Ayrıca ekipman arızası durumunda ekstra bir operasyonel güvenlik katmanı sağlar. Adından da anlaşılacağı gibi, HeatTank bağımsız kontrol mantığına sahip bir enerji tamponu görevi görür.



*Rekabet avantajımız:*

*Su yerine*

*uluslararası patentli Faz Deđiřtiren Malzemenin kullanılmasıdır. Faz Deđiřtiren Malzemenin ısı enerjisinin sıcak ve soğukluğuna bağlı olarak eriterek veya katılaştırarak, evre dostu bir şekilde alandan, enerjiden ve maliyetten tasarruf etmek için termal enerjiyi daha konsantre bir şekilde depolarız.*

### ***Kendi enerjisini nasıl oluşturuyor?***

*elik;* Kazanmak için Atık ısı enerjisini depolayın.

Isı etimi ve ısı ihtiyacı genellikle zaman içinde farklıdır. Güneř kolektrnz varsa gündüz ısıyı toplarsınız ama gece kullanırsınız. Sanayide de böyle. Sanayi Enerji Santrali modunda çalışan birkaç gaz motoru vardır, bu da tüm elektrik sisteminin kontrol edilmesi gerektiğinde çalışıkları anlamına gelir, bu nedenle elektrik etimi, dalgalı ve zaman içinde ısı ihtiyaçlarından farklı olan ısı üretiminden daha önemlidir. Bu durumda ısıyı termal pil olarak depolamamız gerekir ki biz bunu en verimli ve sisteme kolay entegrasyonunu sağlıyoruz.



► **HeatTank, enerji verimliğinin ötesinde neler sağlıyor?**

» **YÜZDE 20 ile 50 ARASINDA KADAR ENERJİ TASARRUFU BAŞARISI SAĞLIYORUZ.** «

HeatTank sisteminin CO2 azaltım etkisi beş yıldızlı bir şehir oteli için yılda en az 3 500 000 kWh/yıl enerji tasarrufu ile 912 t CO2 salınımına engel olur ki bu da 253,3 futbol sahası büyüklüğündeki bir ormanlık alanın oksijeninin emilmesine eşittir.

Karbon ayak izinin azaltılması ve Karbon Kredisi oluşturması açısından muazzam bir ürün olarak tüm işletmelere çok katkı sağlayacak bir üründür.

**Firmalar, enerji yönetiminde daha da ileri gitmek için yatırım geri dönüş süresini kısaltmaya yönelik ne yapabilirler?**

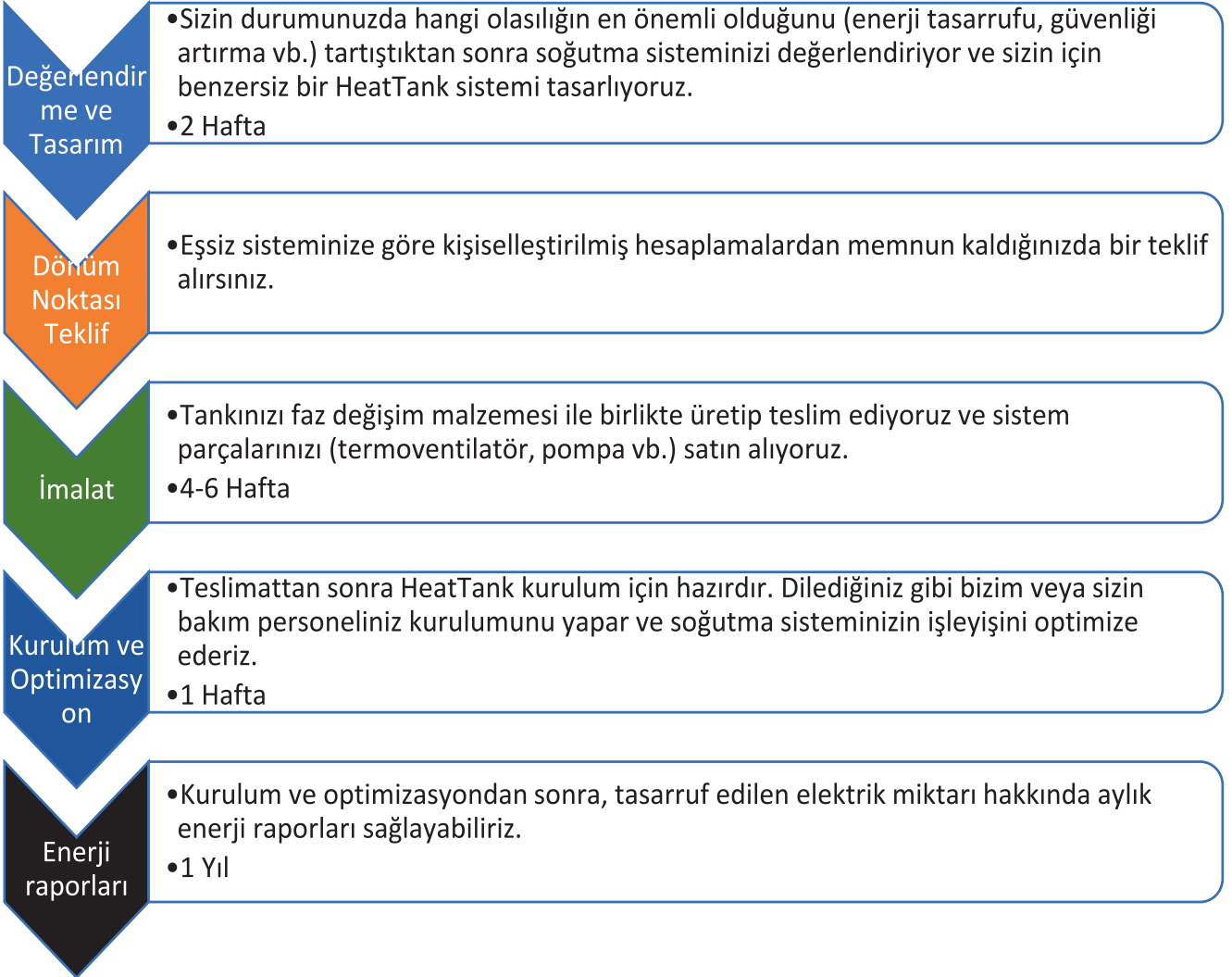
Sistemimiz az önce de belirttiğimiz gibi tüketimin %20 - %50 arasında düşürülmesi prensibine bağlı olarak kendisini 2,5 ile 3 yıl içinde geri ödeme oranıyla oldukça iddialı bir yatırım modeli sunmaktadır.

- Ayrıca, Pik elektriğin azaltılması, elektrik tepe talebini düşürerek tasarrufla sonuçlanabilir; yoğun ve yoğun olmayan dönemler arasındaki elektrik tarifesi farkları,
- Enerji verimliliği direktifleri, hibeler, beyaz sertifikalar vb.

- Karbon Kredisi üreterek ilave gelir yaratılmasını sağlamak.
- ROI hesaplamalarında bu faktörler dikkate alınmamıştır. Bu ilave katkılar ile yatırım geri dönüş süresi de azalmaktadır.

**Sistem de Bulut bağlantısı mümkün mü? Veri depolama ile yıllık tasarruf analizleri yapılıyor mu?**

**Çelik:** Kontrolördeki yazılımımız, veriyi doğrudan buluta gönderebiliyor ve örneğin görselleştirebiliyor. Kontrolör, seçilen değerleri belirlenebilir aralıklarla otomatik olarak aktarıyor. Bu veriler yıl boyunca elde edilen tasarrufu belgelemek





için de ayrıca uluslararası platformlarda kullanılması için uygun data transferine de müsait veri üretmektedir.

Elde edilen veri Karbon Kredisi, Yeşil Enerji Sertifikası vb gibi işlemlerde kullanılarak işletmelere ilave katkı sağlamaktadır.

### Hangi sektörlere HeatVentors'ı tavsiye ediyorsunuz?

- **Veri Merkezleri ve Telekomünikasyon:** HeatTank, ekstra bir güvenlik katmanı eklemenin yanı sıra büyük miktarda soğutma enerjisi tasarrufu sağlar, bu nedenle son teknoloji sunucu parkları için şiddetle tavsiye edilir.
- **Gaz Motorları kullanan firmalara:** Atık ısı enerjisinden tasarruf edin ve gerektiğinde zamanında kullanın. Gaz motorları bu uygulama alanı için mükemmel bir örnektir.
- **Bölgesel Isıtma ve Soğutma:** HeatTank, bölgesel ısıtma ve soğutmayı destekleyerek gereksiz enerji tüketimini ortadan kaldırdığı için dikkat çekici bir proje olarak Sanayi üretim tesisleri iklimlendirme sahalarında çok yüksek enerji tasarrufu sağlamaktadır.
- **Ticari binalar:** Çözümümüzle soğutma sisteminizde farklı şekillerde tasarruf edin ve çevresel gürültü seviyesini azaltarak en verimli sisteme sahip enerji tasarrufunu elde edin, özellikle Otel, AVM, Hastane, Residence gibi 7/24 hizmet veren yerler için.

### Sıkça Sorulan Sorular;

#### – HeatTank soğutma ve ısıtma için uygun mu?

◆ *Evet.* Tank, soğuk ve sıcak enerjiyi depolayabilir, ancak farklı sıcaklık seviyeleri için farklı faz değiştirme malzemeleri kullanmamız gerekir, bu nedenle aynı tankı farklı sıcaklık depolaması için kullanamazsınız.

#### – HeatTank tarafından hangi sıcaklık kullanılabilir?

◆ *Basitçe.* Soğutma sisteminin, HeatTank'e giden soğutucu boru hattında sadece 2 baypasa ihtiyacımız var.

#### – Termal enerji üretiyor mu?

◆ *Hayır.* Dolaylı serbest soğutma veya klima sistemi üzerinden enerji depolayabilir.

#### – HeatTank'in özel bir bakıma ihtiyacı var mı?

◆ *Hayır.* Pasif bir sistemdir. Ekstra sistem öğeleri (örn. pompa) eklememiz gerekirse, genel bakım işlemleri vardır.

#### – Patlayıcı mı yoksa yanıcı mı?

◆ *Hayır.* Patlayıcı veya yanıcı maddeler içermez.

#### – Tankta aşırı basınç var mı?

◆ *Hayır.* Atmosfer basıncında çalışır.

#### – Faz değişim malzemesinin uzun ömür periyodu nedir?

◆ Günde 1 değişiklik ile hesaplanan 30 yıldır. Verimliliği 30 yıl sonra %5 daha az olacaktır.

#### – Herhangi bir bertaraf prosedürü gerekli mi?

◆ *Hayır.* Çevreye zararlı olabilecek maddeler içermez.



## Necmettin ERKAN

Esnaf, Sanatkârlar ve Kooperatifçilik Genel Müdürü

### E-TİCARETİN GELİŞTİRİLMESİNE YÖNELİK ÇALIŞMALARIMIZI TÜM HIZIYLA SÜRDÜRÜYORUZ



#### 1. Ahilik kültürünün 1.günü-müze taşınması noktasında tavsiyeleriniz nelerdir?

Hepimizin bildiği gibi, Ahilik yardımlaşmaya, milli birlik ve beraberliğe, karşılıklı saygı ve sevgiye dayanan, sosyal yardımlaşma ve dayanışmayı temel ilke sayan, kardeşlik havası içinde ahlak sahibi ve düzenli bir toplum

kurmaya amaçlayan bir esnaf teşkilatlanmasıdır. Bu yönüyle, Türk-İslam medeniyetinin de temel sütunlarından birini teşkil etmektedir.

Ahiliği yalnızca bir ticaret teşkilatlanması olarak görmek yanıltıcı olacaktır. Anadolu'yu Müslüman Türk yurdu haline dönüştüren mukaddes geleneğin de temsilcisi olan Ahilik Teşkilatı,

zamanının ötesindeki misyonu ve felsefesiyle ülkemizin ve milletimizin yol göstericisidir.

Bu nedenle Ahilik kültürünü ve sistemini tanıtmak ve yaşatmak, Ahilik değerlerini gelecek nesillere aktarmak ve Ahilik kültürünü evrensel bir marka haline getirmek en önemli amaçlarımız arasındadır. Bu amaca yönelik olarak Bakanlık olarak birçok çalışma yürüttük ve yürütmeye devam ediyoruz.

Her yıl Kırşehir merkez olmak üzere 81 ilimizde Ahilik Haftası kutlamalarını büyük bir coşkuyla gerçekleştiriyoruz. Bu kutlamalar esnasında devlet erkânımızı Kırşehir’de ağırlıyor olmanın gururunu yaşıyor, bu durumu devletimizin Ahiliğe verdiği önemin göstergesi olarak görüyoruz.

Ahilik mirasının kıymetli bir parçası olan, geçmişten günümüze Ahilik kültürü ve düsturları ile şekillenen ve tarihimizle bağımızı kuvvetlendirip yarınlarımıza köprü vazifesi gören geleneksel mesleklerimizi tespit etmek amacıyla eğitici, öğretici ve tanıtıcı nitelikte bilimsel bir kaynak olan geleneksel meslekler ansiklopedisini oluşturduk. Söz konusu bilimsel eser, çeşitli üniversitelerden alanında yetkin akademisyenlerin hazırladığı bilimsel makalelerden oluşmaktadır. Geleneksel Meslekler Ansiklopedisi 78 akademisyenin yer aldığı bir akademik eserdir.

Bunun yanı sıra, Ahilik kültürü ve felsefesinin tanıtılması, yaşatılması ve gelecek kuşaklara aktarılması adına; Ahilik alanında ilim ve edebiyat, musiki, güzel sanatlar, güncel, kültürel, sosyolojik, ekonomik ve tarihi bilgilerin ayrıntılı olarak ele alınması amacıyla Bakanlığımız koordinasyonunda 100’den fazla yazar tarafından kaleme alınan, iki ciltten oluşan ve İngilizce baskısı da yapılan Ahilik Ansiklopedisini de bilim çevrelerinin ve kamuoyunun istifadesine sunduk. Genç kuşaklarımıza ahilik öğretisini

aşılacak amacıyla meslek liselerinde ahiliğin müfredata alınmasına yönelik ders kitabı hazırlanması çalışmalarımız devam etmektedir.

Ayrıca, gençlerimiz arasında Ahilik kültürünün yaygınlaşması amacıyla üniversitelerimizde Ahilik Panelleri düzenlenmektedir. Bu güne kadar; Gaziantep, Trabzon, Hatay, Erzurum, Balıkesir, Erzincan ve Zonguldak illerinde toplam 7 adet Ahilik Paneli gerçekleştirdik. Pandeminin hayatımıza girmesi ile de panellerimizi online olarak gerçekleştirmeye devam ediyoruz. Bu kapsamda Hacı Bayram Veli Üniversitesi ve Erciyes Üniversitesi öncülüğünde online Ahilik Panelleri gerçekleştirilmiştir.

Ahilik kültürü ile modern girişimciliğin esaslarını harmanlayabilmenin ve ortaya çıkan neticeleri ekonomik hayatımıza uygulayabilmenin çok önemli olduğuna inanıyoruz. Bu nedenle, ahiliğin özünü kaybetmeden esnaf ve sanatkarlarımızı günün ticari koşullarına uygun imkanlara kavuşturmak için çalışmalarımızı sürdüreceğiz.

### **2. İş hacminin küçülmesi, satış oranlarının ve karlılığın azalması esnafın temel sorunları olarak görülmektedir. Sizce bu süreci doğuran etkenler nelerdir?**

Covid19 pandemisi, sadece ülkemizi değil tüm dünyayı ekonomik anlamda olumsuz etkilemiştir. Bu süreçte, bazı esnaf ve sanatkarlarımızın satış oranları ve karlılıklarında

düşüşler olmuştur, ama bu sadece ülkemizin yaşadığı, bize mahsus bir durum değildir. Küresel düzeyde tüm ticari işletmeler ekonomik anlamda zarar görmüştür, dolayısıyla dünyanın her tarafında üstelik de bizden her bakımdan çok daha yüksek oranlarla ticari işletmelerin iş hacimleri küçülmüştür.

Ülkemizde, pandemiden etkilenen esnaf ve sanatkarımıza devletimizin imkanları ölçüsünde birçok desteklerde bulunulmuştur.

### **3. Alım gücünün artması ve esnafın sürdürülebilir kazancının olması için ne gibi düzenlemeler yapılmalıdır?**

Hazırladığımız birçok proje, esnaf ve sanatkarlar özelinde ilk olma özelliğini taşımaktadır. Masa başında alınmış kararların sağlıklı olmadığına, mağduriyet yarattığına inanmaktayız. Bu nedenle, Bakanlık olarak her mevzuatı sahadan elde ettiğimiz veriler ışığında hazırlamaya çalışmaktayız. Bugüne kadar pek çok ilde bilgilendirme toplantıları ve esnaf buluşmaları gerçekleştirdik.

Bu platformlarda dile getirilen haksız rekabetle ilgili şikayetler Perakende Kanunu Değişikliği çerçevesinde giderilmeye çalışılmaktadır. Bu Kanunla, esnaf ve sanatkar işletmelerine ve geleneksel meslek erbaplarına alışveriş merkezlerinde (AVM) yer almaları için bazı avantajlar sağlanmıştır. Esnaf ve sanatkarlarımıza buralarda, rayiç bedel üzerinden kiraya

➤ verilmek üzere en az %5 oranında yer ayrılması zorunlu hale getirilmiştir. Geleneksel meslek erbaplarına ise kira tutarı rayiç bedelin maksimum 4'te 1'i olacak şekilde binde 5'lik bir alan tahsis edilmektedir.

Bununla birlikte, Genel Müdürlüğümüzün ve üniversitelerin ortak çalışmaları sonucunda üç yıl süren Esnaf ve Sanatkâr Özelinde Sektör Analizleri Projesi tamamlanmıştır. Bu projeye, sekiz temel sektör üzerinden bir yol haritası ve objektif kriterler ışığında bir vizyon geliştirilmiştir. Bu çalışma, her sektörün güçlü ve zayıf yönlerine ilişkin oldukça sağlıklı tespitler içeren, geçmişte benzeri yapılmamış değerli bir rehber niteliğindedir.

Esnaf ve sanatkâr temsilcileri başta olmak üzere, kamu kurum ve kuruluşlarından ve sivil toplumdaki temsilcilerin katılımıyla gerçekleştirdiğimiz Esnaf ve Sanatkârlar Şurası esnaflarımızın taleplerine kulak verdiğimiz bir diğer önemli platformu teşkil etmektedir. Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip ERDOĞAN'ın teşrifleriyle, 2014 yılında 4'sünü 2016 yılında ise 5'incisini gerçekleştirmiş olduğumuz Şuralarda alınmış tavsiye kararlarının hemen hepsi bugün hayata geçirilmiştir.

Ayrıca; dijitalleşen dünyada giderek daha büyük bir hacme sahip olan e-ticaret sistemine esnaf ve sanatkarlarımızın da dahil edilmesi için çalışma yürütülmektedir. Amacımız, esnaf ve küçük işletmelerin de

e-ticaretle ilgili eşgüdümünü güçlendirecek bir model oluşturmaktır. Bu çerçevede, esnaf ve sanatkarımıza yönelik e-ticaret meslek kılavuzu hazırlanmaktadır. Bununla birlikte, Esnaf ve sanatkârimizin bir an önce e-ticaret platformlarında yer alabilmesi için PTT ile de bir protokol imzalanmıştır. Bu çerçevede e-ticaret bilgilendirme toplantıları gerçekleştirilmiştir.

#### **4. Pandemi sürecinde esnafa ve KOBİ'lere verilen destekler sizce yeterli oldu mu?**

Covid-19 virüs salgınıyla mücadele faaliyetleri çerçevesinde ticaret erbabımızın korunması ve ticari faaliyetlerin sekteye uğramamasını temin etmek amacıyla hazırlanan "Ekonomik İstikrar Kalkanı" kapsamındaki destek ve tedbirler, Sayın Cumhurbaşkanımız tarafından kamuoyuna açıklanmıştır. Bu destek ve tedbirler kapsamında esnaf ve sanatkârlarımızın, ekonomiyi küresel ölçekte etkileyen Covid-19 tehdidinden olabildiğince az etkilenmelerine yönelik çok önemli düzenlemeler yapılmıştır.

Cumhurbaşkanı Kararı ile esnaf ve sanatkârlar ile gerçek kişi tacirlere 4 ay süreyle ödenmek üzere aylık 1.000 Türk Lirası olarak gelir kaybı desteği ve yine 4 ay süre ile ödenmek üzere büyükşehir olan illerde aylık 750 Türk Lirası, diğer illerde ise aylık 500 Türk Lirası tutarında kira desteği ödenmesi kararlaştırılmıştır. Bu kapsamda, 1 milyon

200 binden fazla esnaf ve sanatkarımıza toplamda 4,5 milyardan fazla destek ödemesi yapılmıştır.

Ayrıca, Cumhurbaşkanlığı Kararı ile koronavirüs salgınından işleri/işletmeleri zarar gören esnaf ve sanatkârlar ile gerçek kişi tacirlere hibe desteği verilmesi kararlaştırılmıştır. Bu kapsamda, Pandemiden en çok zarar gören kesime 5.000 Türk Lirası ve diğer sektörlerde de 3.000 Türk Lirası olmak üzere 1 milyon 300 yüz binden fazla esnaf ve sanatkâra iki ayrı grup halinde 4 Milyardan fazla hibe desteği verilmiştir.

Bununla birlikte, hazine destekli olarak piyasaya arz edilen %50 ve %100 faiz indirimli krediler kullanılmaktadır. Bu kapsamda, 2002 – 31.01.2022 döneminde yaklaşık 3.5 milyon esnaf ve sanatkârimize toplamda 197,8 milyar TL tutarında faiz indirimli kredi kullanılmıştır. 2022 yılının ilk ayı içerisinde ise 23.290 esnaf ve sanatkâra kullanılan kredi tutarı 3 milyar 883 milyon TL olmuştur. Esnaf ve sanatkârlarımız için uygulamaya konulan "İşletme Kredisi" desteği kapsamında 25.000 TL'ye kadar limitli, 36 aya kadar vadeli, yıllık %4,5 faiz oranlı, 6 aya kadar ödemesiz dönem ile kredi kullanma imkânı sağlanmıştır.

Öte yandan, Pandemi sürecinde ticari faaliyetleri zarar gören esnaf ve sanatkarlarımızın kullanmış oldukları kredilerin geri ödemelerine ilişkin de bazı kolaylıklar sağlanmıştır. 24 Mart 2020 tarihli



Cumhurbaşkanlığı Kararı ile bu kapsama giren Nisan, Mayıs ve Haziran dönemi ödemeleri faizsiz olarak ertelenmiş, toplamda 376.674 esnaf ve sanatkârimizin, 3,5 milyar TL tutarındaki taksit ödemesi ötelenmiştir. Bunu müteakiben, esnaf ve sanatkârlarımızın finansal açıdan daha fazla rahatlatılmasını sağlamak amacıyla 30 Haziran 2020 tarihi ile bu tarihten önce doğmuş faiz indirimli kredi borçlarının Temmuz, Ağustos ve Eylül aylarına ait taksitleri için de de 3 ay süreyle erteleme imkânı sağlanmıştır. Söz konusu imkândan ise 31.10.2020 tarihi itibarıyla 371.858 esnaf ve sanatkârimiz yararlanmış olup toplam 2,3 milyar TL tutarındaki taksit yükü ötelenmiştir. Bugüne kadar devletimiz zor zamanlarında bütün imkanlarını seferber ederek

esnaf ve sanatkarlarımızın yanında olduğu gibi, bundan sonra da esnafımızı yalnız bırakmayacaktır.

### **5. Önümüzdeki dönemde ticaret, tedarik ve pazarlama konularında öngörüleriniz nelerdir?**

20. yüzyılda ekonomik faaliyetlerin gelişmesinde ve çeşitlenmesinde teknolojik gelişmeler önemli bir yer tutmuştur. Bunlardan biri, belki de en önemlisi internet teknolojisi. İnternet aracılığıyla yapılan ticaret, esnaf ve sanatkarımız ile tüketicilere fiziki olarak bir araya gelmeden aralarında alışveriş yapmalarına imkân sağlamaktadır.

Ülkemizde e-ticaretin geliştirilmesine yönelik olarak son yıllarda birçok mevzuat düzenlemesi yapılmıştır. Ayrıca e-ticaretin geliştirilmesine yönelik politika ve tedbirler

Kalkınma Planlarında da yer almıştır. Perakende e-ticaret ülkemizde her geçen yıl artmaktadır. Önümüzdeki dönemde ülkemizde perakende e-ticaretin geliştirilmesine yönelik çalışmalar sürdürülürken, esnaf ve sanatkarımızın e-ticaretin sağladığı imkanlardan yararlanmasına özel önem verilmelidir. Ayrıca, bu alanda yaşanan sorunların en az seviyeye düşürülmesi için ilgili kurumlar, özel sektör ve akademik çevrelerin katkılarıyla gerekli önlemler alınmalıdır. Söz konusu alanlarda ve belirlenecek başka ilgili alanlarda daha detaylı çalışmalar yapılarak, esnaf ve sanatkarımızın ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik düzenlemeler yapılması yararlı olacaktır.



**DR. MUTAHER AKÇÆR**  
DOĞAL HAYAT POLİKLİNİĞİ DOKTORU

# SİGARAYI BIRAKMAK İSTEYENLERE ETKİLİ BİR ÇÖZÜM ÖNERİSİ: **BIOREZONANS TERAPİSİ**

## **SİGARAYI BIRAKMAK İSTEYENLERE ETKİLİ BİR ÇÖZÜM ÖNERİSİ: BIOREZONANS TERAPİSİ**

Sigara kullanımı toplum sağlığımızı etkileyen önemli bir bağımlılıktır. Her yıl dünya üzerinde birçok insan sigara nedeniyle kanser, akciğer hastalıkları, kalp damar hastalıkları, kısırlık, görme kayıpları gibi hastalıklara yakalanmakta ve milyonlarca insan da hayatını

kaybetmektedir. Mevcut pandemi döneminde sigara içenlerde kovid'e bağılı ölüm oranları çok daha yüksek olmaktadır. Böylesine bir tablo içinde sigara bağımlılığında kurtulmanın önemi tartışılmaz bir gerçek olarak karşımıza çıkmaktadır.

Her yıl milyonlarca insan sigaradan hayatını kaybederken aynı şekilde milyonlarca insan da sigarayı bırakabilmektedir. Sigara

içen biriyse, belki de bu güne kadar siz de birçok kez denediniz ama olmadı. Sigara bağımlılığında kurtulmak ve sigarayı bıraktırmak için farklı farklı birçok terapi yöntemi (Biorezonans terapisi, bilişsel terapiler, auriküloterapi, vb.) mevcuttur. Bugün sizlere bu terapi yöntemlerinden yüksek başarı oranına sahip olan "Biorezonans terapisinden" bahsedeceğiz.

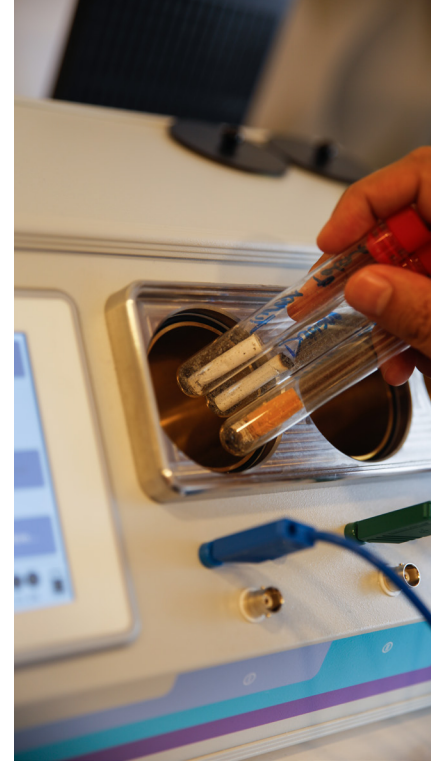
## **BIOREZONANS TERAPİSİ NEDİR?**

Biorezonans terapisi, cihazlar yardımı ile canlı organizmada enerjetik ve frekans bazlı değişiklikler yapmayı amaçlayan ve yapılan terapilerin genel ismidir. Maddelerin parmak izi gibi değerlendirilmesi gereken frekans/titreşimsel bilgileri mevcuttur. Canlı bedeninde, belirli frekans dengesinde çalışan her türlü doku, organ ve sistem uyum içerisinde (Rezone şekilde) çalışmaktadır. Düzgün işleyen bir sistemde hastalık oluşmaz ve denge devam eder. Stres kaynaklı duyu durum değişiklikleri, yapısı ve genetiği değiştirilmiş gıdalar, ağır metaller, alerjenler, toksik maddeler, kimyasal katkı maddeleri, enfeksiyonlar, normal florada bulunan ama bir şekilde çoğalmış mikroorganizmalar(parazitler, mantarlar, vb.), çevresel yoğun elektromanyetik alan maruziyetleri ya da yaşanan bölgenin coğrafi özelliklerinin kişide yarattığı farklı etkiler uyum içerisinde çalışan,

insan bedenindeki frekans dengelerini bozabilmektedir ve bu dengenin bozulması ile hastalıklar oluşabilmektedir. Biorezonans terapisi ile tüm bu insan bedenine zarar vermesi muhtemel faktörler tespit edilerek, bu zarar verici faktörlerin frekansı ortadan kaldırılır. Bünyenin içindeki enerji akış yolları temizlenir. Sistemin düzgün işlemesi sağlanır. Bu sayede yeni oluşmakta olan hastalık ortadan kaldırılır ya da başka bir şekilde üstesinden gelinemeyen hastalıkların kendiliğinden ortadan kalktığı görülür. Biorezonans terapisi özellikle sigara ve alkol bağımlılığı, gıda intoleransı, alerjiler, bağışıklık sistemi hastalıkları, depresyon, anksiyete, alerji kaynaklı birçok hastalıkta başarıyla uygulanmaktadır.

## **SİGARA BAĞIMLILIĞINDA BIOREZONANS TERAPİSİ**

Sigara gibi bağımlılık yapıcı maddeler bir taraftan içerdikleri toksik maddeler nedeniyle insan bedenindeki frekans dengelerini bozarak, akciğer



gibi dokuların bozulmasına ve hastalanmasına neden olurken, bir taraftan beynimizdeki rahatlama, ödül mekanizması gibi sistemleri uyararak sigara frekansına karşı bağımlılığı tetiklemektedir. Kişi sigaraya ilk başladığı zaman, vücut sigara frekansını tanımadığı için fazla etkilenmezken, yıllar içerisinde sigara frekansının vücutta oluşturduğu etkiler neticesinde bağımlılık oluşmaktadır. Biorezonans terapisinde, kendi içtiğiniz sigaranın çevreye yaydığı elektromanyetik titreşim, özel cihazlar kullanılarak ters çevrilir ve vücudunuza özel elektromanyetik sinyaller şeklinde geri verilir. Birbirinin tam tersi olan bu iki frekans birbirini yok eder. Böylece sigara ile vücudunuz arasında kurulan ve bağımlılığa sebep olan frekans bağı temizlenmiş olur. Bu sayede kişi çok rahat bir şekilde sigarayı bırakabilmektedir.



### ➤ **BIOREZONANS SİGARA BIRAKMA SEANSI NASIL YAPILIR?**

Biorezonans ile sigara bırakma tedavisi öncesinde sigara kullanıcısıyla bir ön görüşme yapılmaktadır ve bu görüşmede sigara bağımlılığı ile ilgili durumu değerlendirilmektedir. Görüşme sonrasında bırakma seansı için sigara kullanıcısına uygun bir randevu günü belirlenmektedir. Seans günü, her zaman içtiği marka sigarayı seansın hemen öncesinde son kez içmesi ve içtiği sigaranın filtre ve bir miktar tütünlü kısmını verilecek küçük bir cam tüpe koyup, geri vermesi istenir. Yine işlem sırasında kişiden tükürük ve parmağından küçük bir kan numunesi alınır. Cihazın çalışma prensibine göre, içilen sigara numunesi ve alınan diğer numuneler, elde edilen frekansın ters çevrilerek tekrar kişiye verilmesi için gereklidir. Bu yüzden, içtiği son sigaranın devamlı kullandığı marka sigara olması ve farklı farklı marka ve türde tütün kullanımı varsa hepsinin birer numunesinin terapi için getirilmesi ve terapi sırasında kullanılması önemlidir. Seans boyunca kişinin vücudunun çeşitli yerlerinde Biorezonans cihazının elektrotları olur. Seans süresi, ortalama 45-60 dakika arasındadır. Seans esnasında herhangi bir ağrı veya rahatsızlık duyulması söz konusu değildir.

### **BIOREZONANS YAN ETKİSİ VAR MI?**

Terapi işlemi sırasında herhangi olumsuz bir şey hissedilmez. Nadiren baş ağrısı, yorgunluk, halsizlik ve uyku hali gözlemlenebilse de 40 yılı

aşkın süredir kullanılmakta olan bu tedavinin herhangi ciddi bir yan etkisi saptanmamıştır. Seans süresince genellikle bir rahatlama, sakinlik hali yaşanması olasıdır. Seans sonrası günlük yaşantınıza dönebilirsiniz ancak biraz yorgunluk hissedilebileceği için seans sonrasında dinlenmeniz önerilmektedir.

### **TEK SEANSTA SİGARA BIRAKILIR MI?**

Sigara bırakma konusunda kararlı olan insanlarda yapılan tek bir seans çoğu zaman yeterlidir. Sigara bırakma sonrası, vücudun yeni enerjetik duruma uyum sağlaması için, terapi sonrası ilk 2-3 günlük süre içerisinde kişinin sigara isteğine karşı az ya da çok direnmesi gerekebilir. İkinci seans veya destek seansı, ancak ruhsal yönden destek gerektiği ya da sigara isteğinin devam ettiği zamanlarda kullanılır.

### **BIOREZONANS TERAPİSİ SONRASINDA NELERE DİKKAT EDİLMELİ?**

Terapi sonrasında vücutta hızlı bir detoks başladığı için bol su içerek vücudu hidrate etmek çok önemlidir. İşlem sonrasında da özellikle ilk 2-3 gün bol su içmeniz gerekir. Bol su içmek, ilk günler oluşabilecek baş ağrısı ve yorgunluk gibi şikâyetleri engellemede de çok faydalıdır. Terapi ile vücudun nikotine karşı yıllar içinde geliştirmiş olduğu tolerans hali kaybolurken, vücut sigarayı yabancı bir madde olarak algılamaya başlamakta ve sigaraya karşı olan istek ortadan kalkmaktadır. Bu etki nikotin vücuda tekrar ve ısrarla alınmadıkça kalıcı bir hale dönüşmektedir.



### **BIOREZONANS İLE SİGARA BIRAKMA HERKESTE ETKİLİ OLUR MU?**

Sigara bırakma yolları arasında yer alan Biorezonans terapisi, sigara bırakmanızı oldukça kolaylaştıran bir yöntemdir. Ancak siz tam olarak istemedikçe sigarayı bırakmanız da mümkün değildir. Bu nedenle Biorezonans terapisinde, sigara bırakma isteği çok önemli bir yer tutmaktadır. Uzun yıllardır yapılan çalışmalar ve gözlemler, sigara bağımlılığının fazla olduğu durumlarda, terapilerin etkinliğinin belirgin şekilde arttığı gözlemlenmiştir. Ancak en önemli etkenin kişinin kendi isteği olduğu saptanmıştır. Sigara bırakma sürecinde Biorezonans terapisinin yanında destek terapileri olarak uygulanan Bilinçaltı Terapi ve Auriküloterapi gibi tedaviler de uygulanabilmektedir. Başarı oranının arttırılması için, bu yöntemler kombine bir şekilde uygulanabilmektedir.



KALSİYUM

POTASYUM

SİLİKAT

MAGNEZYUM

# GÜVENLE AÇ SAĞLIKLA İÇ

Günde en az 2 şişe  
Beypazarı Maden Suyu  
vücudunuzun ihtiyacı olan  
**mineralleri** karşılıyor



GÜNDE  
en az 2  
şişe



**ÜMİT UÇAR**

Endüstri Gazetecileri Derneği Başkanı ve  
Sanayi Gazetesi Sorumlu Yazı İşleri Müdürü



# KOBİLERİMİZ ZOR BİR DÖNEMDEN GEÇİYOR

**T**ürk esnafı, sağlık krizine eklenen ekonomik krizle birlikte zor zamanlardan geçiyor. Türk Lirası'nın sert dalga karşısındaki korunmasızlığı, esnafın elini kolunu bağlıyor.

**Tedarik sorunları baş gösterdi.**

**Esnafın sorunlarının başında iş hacminin küçülmesi, satış oranlarının ve karlılığın azalması var. Sizce bu süreci doğuran etkenler nelerdir?**

Pandemiyle birlikte birçok alanda artan zorluklarla karşı karşıya olduğumuzu söylemek doğru olur. Dünya genelinde doğan sağlık krizi, ekonomik bir krize evrildi. Ekonomik kriz satın almaları etkilediği için bu problemin doğmasında güçlü bir etken haline geldi.

Ayrıca, göz önünde bulundurulması gereken diğer bir mevzu da Türk Lirası'nın

kaybettiği akıl almaz değerdir. TL'nin değer kaybetmesi satın almaları, siparişleri, üretimleri, ihracatı; kısacası her şeyi etkiledi. İş hacimleri küçüldü, döviz karşısında erime gerçekleştikçe esnaf ve üretici kâr elde etmekte zorlandı.

Tabii, esnafın sorunları bununla da bitmiyor. Tedarik sorunlarını ham madde sıkıntıları takip ediyor. Fiyatların aşırı yükselmesinden kaynaklı fiyat analizlerinin sağlıklı gerçekleştirilememesi sunî bir ücretlendirme olmasına sebep oluyor.

**Destekte daimî periyot**

**Pandemide esnafa ve KOBİ'lere verilen destekler sizce yeterli oldu mu?**

Esnafın pandemi süreci öncesinde de işleri iyi gitmiyordu. Dövizin, Türk Lirası karşısındaki gücü, Türkiye'nin potansiyelinin hakkını verememesiyle sonuçlanıyordu. Kâr payları düşen ve tüm birikimleri eriyen esnaflar, faturalarını dahi ödemekte zorlanmaya başladı. Çünkü elektrik ve doğal gaz gibi enerji kalemlerindeki akıl almaz artış, onların da belini bükte. Şu an zihinlerimizde beliren görüntülerden biri de elektrik faturalarını camlarına, dükkanlarının girişlerine,



kapılarına asan esnaflar, dükkanlar ve üreticilerdir.

Pandemi döneminde sağlık ekipmanları, medikal cihazlar, kimyevi maddeler, temizleyici ve solüsyon üreticileri, maske ve koruyucu ekipman imalatçıları, ani beliren ihtiyaçtan ötürü kayıplarını kazanca çevirmeyi başardı. Fakat bu sektörlerin dışında olup mal ve hizmet üreten esnaf ve sanayiciler için en ufak bir destek paketi bile can suyu olmaya devam ediyor. Fakat, yine de yeterli gelmediğini söylemeliyiz. Bu sebeple esnafın kredi borçları ertelenmeli, kira desteğiyle ekonomi çarkının dönmesine müsaade edilmelidir.

### **“Esnafın boğazındaki el çekilmeli”**

#### **Vergi ve kredi oranlarının esnaf üzerindeki baskısı nasıl azaltılabilir?**

Kâr edemeyince ödemelerini gerçekleştirmekte zorlanan üretici kesimin yanı sıra esnaflarımız da bu süreçten çok büyük yaralar aldı. Kapanan, sattığı malı tedarik etmekte zorlanan, ödemelerini ertelemeye mecbur kalan esnaflarımızın derdini dinlerken, bu sorunu daha da derinden fark etmek mümkün hale geliyor.

Bu nedenle esnafın destek beklentisi anlık veya dönemsel değil, daha çok daimidir. Kira, vergi, SGK prim ödemelerinde esnafa kolaylık sağlanması şarttır. Bununla birlikte vergi ve SGK primlerinin 1 yıl tamamen sıfırlanıp esnafın toparlanmasına fırsat verilmesi ve vergi oranlarının düşürülerek, bazı vergilerin tamamen kaldırılması yerinde olacaktır. Esnafın sorunlarının arasında ayrıca altı ay ertelenen vergi ve SGK primlerinin ödenme aşamasında

sürenin kısa oluşu da önemli bir yer tutmaktadır.

### **Alım değil, “alamama” gücü**

Vatandaşın alım gücünün artması ve esnafın sürdürülebilir kazancının olması için ne gibi düzenlemeler yapılmalıdır?

Alım gücü ya da diğer adıyla satın alma gücü; iki farklı para biriminin arasında oluşturulmuş değer olarak tanımlanmakta. Satın alma gücünü etkileyen ana faktör ise bilindiği üzere, enflasyondur. Enflasyon bir ülkede üretilen ürün ve hizmetlerin yıllar içinde gerçekleşen fiyat yükselişi olarak değerlendirilebilir.

Alım gücü, en temel ve çıplak bir şekilde gıda maliyetleri üzerinden değerlendirilir. Fakat bu kavram yalnızca gıda ürünleri satın alırken karşılaştığımız bir maliyet değildir. Gıda, mal, hizmet, enerji gibi bedellerde de Türkiye olarak alım gücümüzün düştüğü açıktır. Kısacası hayat pahalılığı günden güne artmaktadır. Bu sebeple temel ihtiyaçlarımızdan olan enerji bedellerinde de alım gücümüzün diriltilmeye ihtiyacı vardır.

İnsanlar evlerine temel gıda maddelerini sokamadığı için; alışveriş, yeme-içme, sosyalleşme gibi faaliyetlerden de kendilerini bir parça soyutlamak durumunda kalmıştır. Hal böyle olunca beslenme ve barınma harici masraflardan kısın halkın bu durumu, mal ve hizmet satıcıları olan esnaflara da yansımıştır. Vatandaşın alım gücünün artırılması, esnafların refahına da yansiyacaktır. Vatandaşlarımız pozitif ayrımcılığı hak ediyor. Devletimizin bu konuda ciddi

adımlar atması, stokçuluğun önüne geçmesi ve bu konuda denetimlerin dozajını artırması gerekmektedir.

### **Gerçek ve nitelikli üretime yatırım Sanayi Gazetesi olarak önümüzdeki dönemde ticaret, tedarik ve pazarlama konularında öngörüleriniz nelerdir?**

Fiyat artışlarının süreceği ekonomik düzende, Türk sanayicisi ve esnafı, ham madde ve satın alma gibi konularda bir süre daha zorluk çekmeye devam edecek. Sübvansiyon artışı, yani yardım ve destekler konusunda daha ciddi adımların atılması, süreçte üretimin arkasının kesilmemesi demek olacaktır. Montaj sanayisinden ziyade gerçek üretime yatırım yapılması, ithalatı fazla olan kalemlere destek sunan devletin yardımlarının akıllıca değerlendirilerek ortaya katma değeri yüksek yeni ürünlerin çıkarılması bu anlamda faydalı girişimlerden olacaktır. Pahada ağır ürünler için tek çıkar yol inovasyondur. Firmaların uzun bir süreç olan AR-GE sürecinden kaçınmamaları için bilinçlendirilmeleri ve finansal açıdan beslenmeleri şarttır.



*Tedarik ve ticaret penceresinden*

*bakıldığında lojistik ve nakliye kalemlerine akaryakıt desteğinin sağlanması, pazarlama hususunda ise çevrimiçi fuarlar, sanal paneller ve kongreler aracılığıyla network ağının güçlendirilmesi gerekmektedir.*



## ESNAFIN DUA KUBBESİ

XVI. yüzyılda ortaya çıkan ve arastaların merkezi durumunda olan dua kubbelerinin erken örnekleri hakkında kesin bilgi bulunmamakta, yalnız fütüvvet geleneğinin devam ettiği ve Ahîlik teşkilâtının ticaret hayatına hâkim olduğu daha eski devirlerde de bazı arasta, bedesten, çarşı gibi ticarî merkezlerde esnafın sabah dükkânını açmadan önce bir yerde toplanıp dua ettiği bilinmektedir. Sabah namazında camide buluşan esnaf, namazdan sonra çarşının dua meydanı veya dua kubbesi adı verilen bölümünde toplanırdı. Burada kendi aralarından seçilmiş olan ilmîne güvenilir bir kişinin (duacı) önderliğinde doğruluk yemini ile helâl ve bereketli kazançlar elde etmek için dua eden esnaf daha sonra dükkânlarını açardı. Artuklu devrine kadar tarihlendirilmesi mümkün olan Mardin'de Revaklı Çarşısı'nda, güney revak sırasının batısında yer alan ve önündeki çapraz tonozu ile birlikte bütün çarşının yüksekliğini aşan bölümün özel bir dua yeri

olduğu düşünülebilir. Yine Kütahya'da Büyük Bedesten'in (XV. yüzyılın ikinci yarısı) güneydoğu girişinin önünde yer alan kubbeli mekânın da dua kubbelerinin erken bir örneği olduğu kabul edilebilir.

Kesin çizgileriyle dua kubbeleri, ilk defa XVI. yüzyılda yapılmış olan bazı külliyelerdeki arastalarda görülmektedir. Bunlar Mimar Sinan'ın Kırklareli/Lüleburgaz, Hatay/Payas (Yakacık) ve Edirne/Havsâ'da Sadrazam Sokullu Mehmed Paşa adına yapmış olduğu üç menzil külliyesiyle III. Murad zamanında Mimar Dâvud Ağa'ya yaptırılan Selimiye Arastası'nda (Edirne) bulunmaktadır.

İstanbul-Edirne yolu üzerinde yer alan Lüleburgaz Sokullu Mehmed Paşa Külliyesi'ndeki (977/1569-70) dua kubbesi, cami ile kervansarayı ayıran arasta sokağında ve bu iki binanın kesiştiği eksende bulunmaktadır. Dört ayak üzerine oturtulmuş geniş sivri kemerlerle taşınan ve pandantiflerle geçişi sağlanan

basık sekizgen kasnaklı bu dua kubbesi, üzerinin açık olduğu anlaşılacak sokakta bir zafer takı gibi yükselmektedir.

Hac yolu üzerinde ve bugün Hatay ili sınırları içerisinde bulunan Payas Sokullu Mehmed Paşa Külliyesi'nin (982/1574-75) dua kubbesi, kuzey-güney doğrultusunda uzanan ve üzeri çapraz tonozlarla örtülü olan arasta sokağının ortasında, kervansarayla kale girişlerinin ekseninde yer alır. Dört sivri kemerle duvarlara oturtulmuş dua kubbesinin batıya açılan girişi üzerinde bir dikdörtgen pencere bulunmakta, içi sıvalı kubbeye oldukça sade malakârî süslemeler görülmektedir.

Edirne yakınındaki Havsâ'da (Hafsa), Sokullu Mehmed Paşa'nın ölen oğlu Kurd Kasım Paşa (Kurd Bey) için yaptırdığı menzil külliyesinde (984/1576-77) bulunan dua kubbesi, Lüleburgaz Sokullu Mehmed Paşa Külliyesi'nde olduğu gibi cami ile kervansarayı ayıran üstü açık arasta



sokağında yer alır. Cami ve kervansaray bloklarına açılan kapıların önünde yükselen dua kubbesinin taşıyıcı ayak ve duvarları günümüze kadar gelmişse de kubbe kasmağından yukarısı yıkıktır.

Edirne'de Selimiye Camii'nin batısında III. Murad zamanında (1574-1595) Mimar Dâvud Ağa'ya yaptırılan arastadaki dua kubbesi, kuzey-güney yönündeki ana aks ile batıya uzanan yan aksın kesiştiği bölümde yer alır. Doğuda iki sütuna, batıda iki pâyeye oturtulmuş sivri kemerler üzerinde, pandantiflerle geçişin sağlandığı yüksek kasnaklı bir kubbe ile örtülü olan dua kubbesi caminin batı kapısı ile aynı eksen üzerindedir. Yüksek kasnakta zarif sütunlar arasında yirmi pencere bulunmakta, sivri kemerli olarak düzenlenen bu pencerelerde kemer içlerinin sağır bırakıldığı görülmektedir; sütun başlıkları hizasına kadar olan kısımlar ise geometrik desenli mermer şebekelere sahiptir. Dua kubbesinde bulunan çok sayıdaki

pencerenin yardımıyla, üzeri tonoz örtülü olan ve yalnız batı yönünden ışık alan arastanın bu bölümü daha fazla aydınlatılmıştır.

XVI. yüzyıl içerisinde yapılmış olan bu eserlerin dışında başka ticaret merkezlerindeki dua kubbeleri hakkında kesin bilgi bulunmamaktadır. Ancak eskiden İstanbul'da Kapalı Çarşı ve Mısır Çarşısı'nda esnafın her sabah dükkânlarını açmadan önce "dua meydanı" adı verilen yerlerde toplanarak dua ettiği bilinmektedir. Büyüklüğünden dolayı Kapalı Çarşı'da dua meydanının iki tane olduğu, birinin Zenneciler ve Feraceciler sokaklarıyla Fesciler ve Yağlıkçılar caddelerinin kesiştiği kavşakta, diğerinin Sandal Bedesteni'nde bulunduğu, Mısır Çarşısı'nda ise çarşığı oluşturan iki sokağın birleştiği yerin dua meydanı olarak kullanıldığı bilinir. Hatta Mısır Çarşısı yakın tarihlerde restore edilirken, burada ahşap çıkma halindeki bir çeşit kürsü yeniden yapılmıştır.



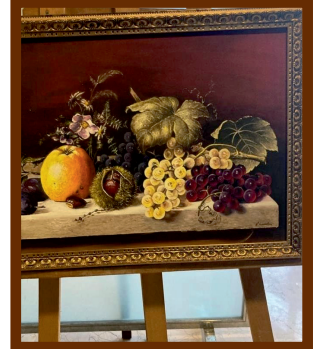
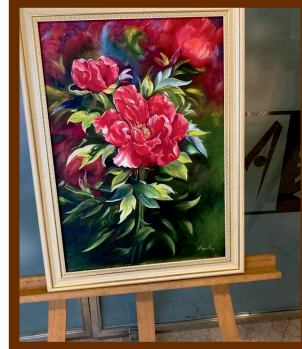
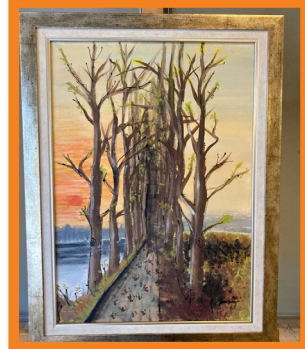


# DEDE & TORUN RESİM SERGİSİ

**DEDE:** MERHUM NECATİ HAMUTCU (D: 1950- V: 2020)

**TORUN:** SUELNUR ARUSAN (D: 2007)

**M**erhum Necati Hamutcu, düşüncelerini, renk ve çizgilerle tuvale yansıtarak yüreği ile ortaya koyduğu tablolarını, resim sergisi açarak tanıtmak istiyordu. Necati beyin ömrü yetmedi ama torunu Suelnur, ailesinden ve hocası Aysen Hanımdan aldığı güçle, dedesinin sergi açma hayalini, kendi çalışmalarıyla birlikte hayata geçirmiştir. Dedesinin hayalini gerçekleştiren Suelnur'un iyi bir sanatçı olması dileğiyle, fırçası kurumasin.



# Görülmeyen Kahramanlar: ESNAF EŞLERİ Paneli

**E**snaf ve Sanatkarlar Derneği, Kadınlar Günü özelinde 6 Mart' ta "Görülmeyen Kahramanlar: ESNAF EŞLERİ Paneli" düzenledi. Paneli, Çağrı koleji ev sahipliğinde gerçekleşirken etkinliğe ESDER Yönetim Kurulu Üyelerinin eşleri, akademisyenler ve basın mensubu katılım gösterdi. Panel öncesinde misafirlere kahvaltı ikram edildi.

Program ESDER Genel Başkanı Mahmut Çelikus' un açılış konuşmasıyla başladı. Çelikus "Toplumda adı konulmamış olan esnaf eşleriyle ilgili daha önce yapılmış bir çalışmaya rastlamadık, oysa esnaf sanatkarların çekmiş olduğu sıkıntıları esnaf eşleri de yaşamaktadırlar. Bugün bu paneli, dile getirilmeyen esnaf eşlerinin yaşadıkları sıkıntılar ve çözüm önerileri konuşulmak üzere düzenledik" diyerek oturumu başlattı.

Oturum Başkanlığını Çağrı Okulları Kurucu Genel Müdürü Nuran Altınbaş yürütmüştür. Altınbaş, kendisinin de bir esnaf eşi olduğunu belirterek; "esnaf eşi olmak, bir gün uru

ekmek yerken ertesi gün en lüks lokantada yemek yemeyi göz alabilmektir" diyerek kendi yaşamından da çıkarımlarda bulundu.

Panelist, Hacı Bayram Veli Üniversitesi Sosyoloji Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Dr. Ayşe Canatan "sosyolojik açıdan esnaf eşleriyle ilgili akademik bir çalışma daha önce yapılmadı, düzenlenen etkinlik vesilesiyle bu konudaki çalışmaların başlayacağını ümit ediyorum" ifadelerinde bulundu. Ayrıca bir esnaf çocuğu olarak annemin deyişine göre esnaf eşi olmak, ekonomist olmaktır diyerek konunun aile içinde görev dağılımına değindi.

Esnaf eşi olan Gülcan Sökücü, "Esnaf hanımı, toplumun dinleyen kısmıdır, hanımlar yalnızca maddi boyutta yardımcı olmaz aynı zamanda eşleri eve geldiğinde yüz haritası çıkarırlar ve manevi destek de olurlar" diyerek sözlerine başladı. ESDER' in özü ola ahiliğin kökü tasarruftur, biz hanımlar da tasarruflara eşlerimize

yardımcı olur, sorunları dinler ve yakınmak yerine çözümler üretiriz" dedi.

Yine Hacı Bayram Veli Üniversitesi Sosyoloji Bölümü Öğretim Üyesi Emel Yiğittürk, konuyu toplumsal boyutta ele alırken, "aile toplumsal sorunların en nemlisidir ve esnaf eşleri ailedeki stratejik dengeyi sağlar. Ancak Türkiye' deki her kesimden kadınlar hak ettikleri yerde olmak istiyorlar" diyerek kadınların sorunlarını dile getirdi ve dünya kadınlar gününe de atıfta bulundu.

Son panelist olan esnaf eşi Ümmühan Güzel, hem kendisinin hem de eşinin esnaf olduğunu belirterek durumunun daha da zor olduğunu, hatta 7 yıldır ilk kez çocuklarıyla Pazar kahvaltısını bu program vesilesiyle yapabildiğini aktardı.

Etkinlik, konuşmaların değerlendirilmesi ve plaket takdimi ile son buldu.



# ESDER ÜYELERİNE OPET'TEN İNDİRİM

Esnaf ve Sanatkarlar Derneği olarak Opet Mef Petrol ile indirim anlaşması yapıldı. Anlaşmayı Esder adına genel başkanımız Mahmut Çelikus, Opet Mef Petrol adına Can Doğan imzaladılar. Anlaşma kapsamında derneğimizin üyelerine tüm Opet istasyonlarında Benzin ve Motorin (dizel) alımlarında %2 indirim uygulanacak. İndirimden esnaf olmasa da Esder üyesi olan tüm kişiler faydalanabilirler.

Kullanımla ilgili diğer detaylar;

- Şahıs firması olanlar veya şirketi olmayanlar T.C. kimlik numarasını, şirketler ise vergi numarasını yazacak.
- Referans koduna ESDER yazılacak. Diğer bilgilerde eksiksiz doldurulacak.
- Sizi bilgilendirme ve teyit için Mef petrolden arayacaklar.
- Kartınıza sizin belirleyeceğiniz miktarda bloke koyulacaktır. Bundaki amaç indirimden sadece kartlı ödeme ile faydalanılmaktadır. Kartınızın bakiyesinin bitmesi durumunda siz ve istasyonun sıkıntı yaşamaması için bloke gerekmektedir.
- Yakıt alımlarında nakit para kullanılmamaktadır, bu nedenle size gönderilen çipi görevlinin göstereceği pompadaki yere okutarak sıra beklemeden, kasaya gitmeden ödemenizi yapabileceksiniz.
- Yakıtı aldıktan sonra tutarı kartınızdan çekilecek ve size bilgilendirme mesajı gelecek.
- Aynı gün içinde limitinizin üzerinde yakıt almak istediğinizde ise; Limitinizin üzerinde yakıt tek seferde verilmemektedir. Limitiniz kadar yakıt alıp kısa bir süre beledikten sonra tekrar limitiniz kadar yakıt alabilirsiniz.
- Kullanmadığınız tutarın blokesi ay sonunda kartınıza iade edilecektir.



## OPET OTOBİL KAYIT SÜRECİ

otobil@mefpetrol.com  
0850 360 67 38



Başvuru Linki İçin  
Kare Kodu Okutun

### OPET OTOBİL KAYIT SÜRECİ

#### NASIL KAYIT OLABİLİRİM?

Cep telefonunuza "MEF Petrol" uygulamasını indirerek veya [etahsilat.mefpetrol.com](https://etahsilat.mefpetrol.com) adresinden hızlı başvuru butonunu tıklayarak kayıt oluşturabilirsiniz. Ayrıca yukarıda bulunan kare kodu okutarak başvuru sayfasına ulaşabilirsiniz. Kayıt sonrası 5 iş günü içerisinde **OPET Otobil** anahtarlığınız Aras kargo ile ulaştırılacaktır.

#### ANAHTARLIK ELİME GEÇİNCE NE YAPMALIYIM ?

Tarafınıza özel olarak tanımlanan kullanıcı bilgileri, başvuru sırasında belirtmiş olduğunuz **e-mail adresine gönderilecektir**. Mail yoğunluğunuza göre bilgilendirme mailleri bazen **SPAM (Gereksiz Posta) klasörüne düşmektedir. Lütfen kontrol ediniz**. E-mail de belirtilen link üzerinden veya MEF Petrol mobil uygulamasından kredi kartınızı sisteme kaydedip sonrasında da aracınızdan inmeden anahtarlık ile akaryakıt almaya başlayabilirsiniz.

#### KREDİ KARTI NASIL TANIMLANIR?

##### Tek seferlik teminat tutarı !

Kredi kartı tanımlama sırasında kredi kartınızdan sizin belirlediğiniz tutar kadar provizyon alınacaktır. Bu bedel almış olduğunuz akaryakıt tutarının tahsil edilmemesi durumunda tahsilat için kullanılacaktır. Daha sonra tüm Türkiye'deki dilediğiniz Opet ve seçili SUNPET istasyonlarından indirimli akaryakıt alımına başlayabilirsiniz. Kampanyadan çıkmak istediğinizde belirttiğiniz provizyon işlemi iptal edilecektir.

#### İNDİRİMLİ AKARYAKIT NASIL ALIRIM?

##### Araçtan inmeden hem indirim kazanın hem de zaman !

Başvuru sonrası size özel akıllı anahtarlığınız ile Türkiye deki **tüm Opet Ve seçili SUNPET istasyonlarından**, akaryakıt dolum personeline anahtarlığınızı vermeniz ve tutar belirtmeniz yeterli olacaktır. Almış olduğunuz **akaryakıt tutarı sisteme kayıtlı kredi kartınızdan indirimli olarak tahsil edilecektir**.

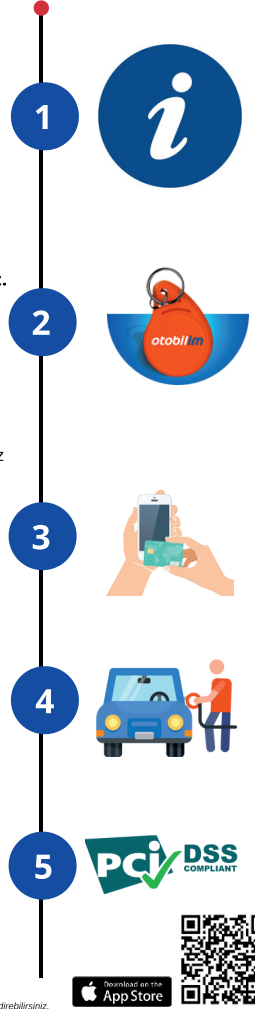
#### SİSTEM GÜVENİLİRİMİ

##### TÜRK TELEKOM ve PCI-DSS

Sisteme kayıtlı kredi kartlarınız **TÜRK TELEKOM INNOVA** Firmasına ait alt yapıda, PCI-DSS ve 256Bit sertifikalı güvenceler ile tutulmaktadır. Ayrıca mobil uygulamanız üzerinden **tüm ödemelerinizi, akaryakıt alımlarınızı** kolayca takip edebilirsiniz.



İlgili Mobil Uygulama Mağazalarından "MEF Petrol" adı ile aratıp mobil uygulamanızı indirebilirsiniz.







## ESDER ile ASBÜ İşbirliği Protokolü İmzalandı



Bir süredir yakın ilişkide olduğumuz ve son olarak Sosyal diyalog ile kariyer 4.0 projesinde beraber çalıştığımız; Ankara Sosyal Bilimler Üniversitesi (ASBÜ) ile Esnaf ve Sanatkârlar Derneğimiz (ESDER) arasında iş birliği protokolü imzalandı. Taraflar arasında ilişkilerin geliştirilmesi, Üniversite ve sektör iş birliğiyle yapılacak çalışmalara öncülük edilmesi, bilimsel, sosyal, kültürel, sanatsal, sportif faaliyetler ve kurs, toplantı,

yarışma gibi faaliyetlerde iki kurumun beraber çalışması amacı ile imzalanan protokolü Üniversite adına Rektör Prof. Dr. Musa Kazım Arıcan, Esnaf ve Sanatkârlar Derneği adına Genel Başkan Mahmut Çelikus imzaladı. Bu işbirliği anlaşması ile gelecekte gerçekleştirilecek faaliyetlerin hızlı ve koordineli olarak gerçekleştirilmesi sağlanacak. Her iki kurumda imkânları ölçüsünde birbirine destek olarak kurumsal ilişkiler geliştirilecek.





Hem Taze  
Hem Leziz

*Çizgimiz hiç değişmedi...*

[www.hicretsekerleme.com.tr](http://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**

# Siz de Kuveyt Türk CebimPOS'la Cep Telefonlarınızı POS'a Dönüştürün!



KUVEYTTÜRK



# TİCARETTE OYUNUN KURALLARI DEĞİŞİYOR

Garantili Fon Transferi ile ticarete yepyeni bir dönem başlıyor.  
**İşletmelerimiz çekin, senedin çok ötesi GFT ile tanışıyor;**  
**alacaklarını güvenceye alıp, parça parça farklı ödemelerde kullanabiliyor.**  
Siz de Vakıf Katılım'a gelin, oyunun kurallarını  
hemen değiştirin. GFT sadece Vakıf Katılım'da.



TÜRKİYE'DE  
BİR İLK

 VAKIF  
KATILIM

GARANTİLİ FON TRANSFERİ  
