

YENİ ESNAF
www.yeniesnaf.com
Yıl: 5 Nisan 2021
Esnafın Aylık Siyasi-Aktüel-Ekonomi Gazetesi
Fiyatı: 3 lira

18 Mart Çanakkale Zaferimiz kutlu olsun

IŞ DUNYASI DESTEK VERDİ

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın açıkladığı "Yeni Reform Paketi"ne iş dünyasından tam destek.



TİM Başkanı İsmail Gülle

Ekonomiye ilişkin reform paketinin, hedeflerimize büyük katkı sağlayacağına inanıyoruz.



TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu

Kurumsal yapıyı güçlendiren, dijital, yeşil ekonomiye önem veren tedbirler açıklandı.



İTO Başkanı Şekip Avdagiç

Yeni normale reform aşısı, yerli ve yabancı yatırımcıya tedarikte Türkiye'yi işaret edecektir.



MÜSİAD Abdurrahman Kaan

Reform Paketi'nin Türkiye ekonomisine taze kaynak girişi sağlayacağına inanıyoruz.



TESK Başkanı Bendevi Palandöken

Ekonomi alanında açıklanan reform paketini esnaf adına önemli ve olumlu buluyorum.



Bir fikirden doğan dev: başarsoft

Ankara'da 3 girişimci tarafından 1997 yılında kurulan Başarsoft, yazılım alanında Türkiye'nin gururu oldu. Birçok kuruma teknik altyapı hizmeti sunan Başarsoft, dünyada birçok ülkeye de yatırım ihraç ediyor.

Bilgisayar mühendisliği mezunu olduğunu söyleyen Başarsoft'un CEO'su Alim Küçük Pehlivan şunları söyledi: "Başarsoft'u 1997'de üç ortak kurduk. Amacımız her yol kazıldığında elektrik ya da suyun kesilmesinin önüne geçmek için haritaların dijital dünya ile birleşmesini sağlamaktı." ■ 3



Meslek liseleri sanayi için hayati önem taşır

Bağcılar Güngören Sanayi Sitesi Yönetim Kurulu Başkanı M. Vural Koç, Yeni Esnaf Gazetesi'ne konuştu: "Mesleki eğitim çok önemli." ■ 2



Esnafın hedefi mavi kategori

İstanbul Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği, salgınla mücadele için denetim ekipleri oluşturdu. Vakaların artma riskine karşı harekete geçen esnafın hedefi ise İstanbul'u risk haritasında mavi kategoriye taşımak. ■ 5



Her yerde her iklimde tarım

Hextech Green Genel Müdürü Bilge Akgün, "İç mekân tarım teknolojileri sektörüne ürünler geliştiriyoruz" dedi. ■ 7



Aksaray'da bir başarı hikayesi

Aksaray'ın tanıtımına sporda yakaladıkları başarı ile büyük katkı sağlayan Kuzey Boru Spor kadın Voleybol takımı, şehrin gururu oldu. ■ 6



Meslek liseleri sanayi için hayati önem taşır

Bağcılar Güngören Sanayi Sitesi Yönetim Kurulu Başkanı M. Vural Koç, Yeni Esnaf Gazetesi'ne konuştu; Pandeminin sanayi sektörünün 2020 yılı hedeflerinde sapmaya yol açtığını belirten Koç, mesleki eğitimin önemine dikkat çekti. Yeni Esnaf Gazetesi Genel Yayın Yönetmeni Nusret Kafasıbüyük'ün sorularını cevaplayan Koç, istihdam için ARGE ve düşük faize yönelinmesi gerektiğine vurgu yaptı.


Vural Koç



-2020 yılı nasıl geçti, pandemi sektörü nasıl etkiledi?

2020 yılı, 2019 yılından çıkarken, milli gelirde %16 olan imalat payını %21'e çıkartmayı hedefleyen yenilikçi, gelişmiş sanayi için imalat sanayisi; ihracatını 200 milyar Dolar'ın üstüne çıkartmayı hedefliyordu. 2023 hedefleri içinse 23 akıllı ürün üretimi hayata geçirmeyi planlıyor ve binin üzerinde ithal edilen ara malı yerlileştirmeyi planlıyordu. Bu hedeflerin gerçekleşmesi için pilot uygulamaya makine sektöründen başlanacağı Sanayi Bakanımız tarafından açıklanmıştı. Tüm bunlar 2023 yılı hedefleri için bir yol haritasıydı.

Hedeflere Covid-19 Engeli

-Hükümet tarafından verilen destekler yeterli oldu mu?

2020 yılına maalesef COVİD-19 salgını el koydu, bunun sonucunda da çok zor bir yılı geride bıraktık. Alınan tedbirlerle bir miktar nefes almış olsak da, ara ara zirve yapan COVİD-19 aşı çalışmaları hakkındaki haberler umutlarımızı arttırsa da hala daha salgın ciddiyetini koruyor. Salgın, bütün insanlığın sağlığını, ekonomisini ve yaşam kalitesini bozmaya devam ediyor. Uygulamaya konan tedbirler, sorunlarımızı daha da derinleştirmenin yanı sıra gelir dağılımını da ciddi şekilde bozuyor.

-Bu anlamda ülkeyi yönetenlerden beklentileriniz nelerdir?

Sürdürülebilir bir kalkınma için üretimi, istihdamı ve ihracatı arttırmak zorundayız. Bunun için de yapısal reformları; başta eğitim olmak üzere demokrasi ve hukuk alanlarında da bir an önce hayata geçirmek gerekiyor.

Ülkemizin Geleceği: Mesleki Eğitim

-Eğitim konusunu biraz açar mısınız?

Sürdürülebilir bir rekabetin ve yüksek katma değerin gerçekleşmesi insan kaynağına bağlıdır. Bunun için mesleki eğitim önem arz ediyor. Meslek liseleri ve meslek eğitim merkezleri; yetiştirdiği insan kalitesi kadar, yüksek teknoloji ürün üretecek ve ihraç ettiği ürünlerin halen 1.5 Dolar olan kilo başına fiyatını 2 Dolar üstüne çıkmasını da sağlayacaktır. Meslek eğitimi, üretim noktasında ülkemizin geleceğidir. Dolayısıyla ülkemiz yeni bir hikaye yazacaksa, ileri teknolojiyi yakalayacaksa, hedef ileri teknoloji ise bunun Bileşkesi eğitimdir. Bunun en önemli bileşeni de mesleki eğitimdir. Bu konu hepimizin metodolojileri yıkarak başarabileceği bir konudur. Bu nedenle ciddiye alınmalı ve kulak ardı edilmemelidir. Alın terimize akıl teri katma zamanı geldi de geçiyor. Bu gençleri çok donanımlı yetiştirmemiz gerekmektedir. Meslek liseleri ve meslek eğitim merkezleri Dünya ve Avrupa mesleki beceri şampiyonalarına yüksek sayıda öğrenci ile katılmalı, en yeni teknolojileri öğrencilerimizle buluşturmalıyız ve gençler hayata o noktadan başlamalı ve rekabet etme gücü kazandırılmalıdır. Ülkemizin, nitelikli iş gücüne ve gençlerimize ihtiyacı vardır, bunun için de ivedilikle insan kaynağının planlanması gerekmektedir.

Bağcılar Güngören Sanayi Sitesi Yönetim Kurulu Başkanı M. Vural Koç: Sürdürülebilir bir rekabetin ve yüksek katma değerin gerçekleşmesi insan kaynağına bağlıdır. Bunun için mesleki eğitim önem arz ediyor.

Ar-Ge, Düşük Faiz İstihdam Sağlar

-Türkiye'de Ar-Ge Çalışmaları İstenilen Noktada Mıdır?

Yerli üretim derken ilk akla gelen teknoparklar ve AR-GE merkezleridir. Türkiye'nin AR-GE yoğunluğu 1'in altındadır. Gelişmiş ülkeler de bu oran 2 civarındadır. Türkiye olarak bu olumsuzluğu da en kısa sürede kapatmamız gerekir. Bunun yanı sıra yüksek faiz oranları da yatırımı frenliyor ve istihdamı ciddi şekilde etkiliyor.

Sitede İşlerimiz Azalmadı

-Pandemi nedeni ile bazı sektörlerin çalışmasına ara verildi. Siz kapatılmayan sektörler arasında yer aldınız. Site içerisinde işleriniz de düşüş oldu mu?

Pandemi sürecin de sanayi sitemizde Mart-Nisan-Mayıs dönemi hariç işlerimizde bir azalma söz konusu olmadı. Haziran ayından itibaren artış yaşandı. Bunun sebebi; salgından ötürü bulaşma riskinden kurtulmak için insanların toplu taşıma araçlarını daha az kullanarak kendi araçları ile işlerini halletmek istemeleriydi. Bu nedenle insanlar araç bakımlarını titizlikle ve zamanında yaptırmaya başlayınca sitemizdeki otomobil servislerinin işlerinde doğal olarak artış yaşandı. Ancak üretim yapan iş yerlerimiz bu konuda ciddi zarar gördü. Lokantalar, spor merkezleri de buna dahildir. Bu nedenle bazı sektörlere ayrımcılık yapma ihtiyacı doğdu. Sanayi sitemizdeki otomobil servisleri, bölgemizin hatta ülkemizin en başarılı ustalarından oluşuyor, bunu sitemizdeki iş yoğunluğundan ve gelen müşterilerin memnuniyetinden anlamak mümkün. Esnafımız, işe başlanmadan önce ne söylenmişse işin sonunda da sözünde duran, ahlaklı ustalarımız ve iş adamlarımızdan oluşuyor. Bu da müşteri memnuniyeti en üst seviye çıkartıyor ve yeni müşterilere de referans oluyor.

Üyelerimize Kira Geliri Olacak

-Site yönetimi olarak sizin çalışmalarınıza baktığımızda, pandemi sizin projelerinizi etkiledi mi ve bundan sonraki çalışmalarınız nelerdir?

Pandemi sürecinden dolayı projelerimiz bir miktar yavaşlamış olsa da durmadı. 2019 yılında kaba inşaat olarak ihalesini yaptığımız AHİ EVRAN İŞ MERKEZİ inşaatımız 2020 yılında tamamlandı. Dış cephesi ve ince işlerine başlandı, elektrik ve mekanik işleri için de teklif topluyoruz. En uygun teklifi sunacak olan firmamız veya firmalarımızla anlaşılarak çalışmaya başlayacağız. Bu iş merkezimizi inşallah 2021 yılı için de kiraya vererek, üyelerimize gelirlerini dağıtmaya başlayacağız.

Bağcılar Güngören Sanayi Sitesi, İkitelli OSB'de araç ve insan hareketi içinde en yoğun sanayi sitelerinden biridir. Bu nedenle insanların sağlıklı nefes alabilmeleri için site içinde yeşil alanlar oluşturduk. Genel kurulumuzu pandemi kurallarına göre gerçekleştirdik. Üyelerimizin gösterdiği bu büyük güvene layık olmak için bilgimizi, becerimizi, tecrübemizi yani bütün imkanlarımızı onların menfaati doğrultusunda harcadık. Yorulmadan, üşenmeden ilk günkü heyecanla da harcamaya devam edeceğiz.

İnsanı Hoş Gösteren De Boş Gösteren De Dilidir

-Sitede pandemiye yönelik çalışmalarınız nelerdir?

Camimiz de namaz vakitlerinde maske-mesafe-hijyen kurallarına azami dikkat gösterdik, cemaatin ateşi ölçülerek cami avlusuna alındı, tek kullanımlık seccadeler verildi, herkesin elleri dezenfekte edildi ve maskesi olmayanlara maske dağıtıldı. Kooperatifimize ait iş merkezlerimiz olan BEYAZ TOWER ve METRO İŞ MERKEZİ, üç gün arayla özel dezenfekte ekibi tarafından özel ekipmanlarla düzenli olarak dezenfekte edildi hala da bu önlemimiz devam ediyor. Bütün bu alanlarda ateş ölçümlerini gerçekleştiriyoruz, binalara maskesiz girişi önlüyoruz. Sosyal mesafe ve COVİD-19 önlemlerine ilişkin bilgilendirici afişleri sitede her yere astık. Düzenli olarak COVİD-19 önlemleriyle ilgili bilgilendirme ve bilinçlendirme çalışmaları yürütüyoruz, dezenfeksiyon ve hijyen eğitimleri veriyoruz. Sağlık Bakanlığı'nın çok riskli işyerlerine özel uygulaması kapsamında İş Sağlığı ve Güvenliği bakımından Kooperatif bünyesinde bir atama gerçekleştirdik; böylece sitemizde COVİD-19 Denetleyicimizin görev yapmasını sağladık.

Site Yöneticilerimize ve Personelimize Teşekkür Ediyorum

Pandemi sürecinde personelimiz de azami gayreti gösterdi. Yönetim Kurulu Üyelerimiz, Denetim Kurulu Üyelerimiz ve kooperatif müdürümüzden en alttaki personelimize kadar herkes, zaman mefhumu düşünmeden, tatil demeden çalıştı. Bu nedenle tüm yöneticilerimize ve personelime göstermiş oldukları bu gayretlerinden dolayı teşekkür ediyorum.

OSB Başkanı Fedakârca Çalıştı

Ben aynı zamanda İkitelli OSB Başkanlığında yönetim kurulu üyesiyim. Başkanımız M. Mahmut Aydın, yönetim ve denetim kurulu üyeleri arkadaşlarım, birim müdürlerimiz ve OSB'deki çalışma arkadaşlarımız sanayicilerimizin işlerini kolaylaştırmak için hummalı çalışma gerçekleştirdi. Hepsine ayrı ayrı şükranlarımı sunuyorum.

Sağlıkçıların Hakkı Ödenmez

Bu arada sağlık çalışanlarını hatırlamadan geçmek vicdani olmaz. Pandemi sürecinde sağlık çalışanlarımıza, kendi canlarını feda etme pahasına gösterdikleri fedakarlıklardan dolayı en kalbi duygularımızla şükranlarımızı sunuyoruz. Vefat eden şehit sağlık çalışanlarına Allah'tan rahmet, yakınlarına başsağlığı diliyoruz.

Yeni normalleşme süresinde sağlığımızı koruyarak çalışmak zorundayız. Çağın vebası Corona Virüsü ile mücadeleyi ciddiye alarak, maske- mesafe- hijyen kurallarına azami önemi göstermeliyiz.





yenieshafnisan21_syf3_Layout 1 3/25/21 2:56 PM Page 1

Bir fikirden doğan dev: başarsoft

Ankara'da 3 girişimci tarafından 1997 yılında kurulan Başarsoft, yazılım alanında Türkiye'nin gururu oldu. Birçok kuruma teknik altyapı hizmeti sunan Başarsoft, dünyada birçok ülkeye de yatırım ihraç ediyor.



Alim Küçük Pehlivan

Bilgisayar mühendisliği mezunu olduğunu söyleyen Başarsoft'un CEO'su Alim Küçük Pehlivan şunları söyledi: Başarsoft'u 1997'de üç ortak kurduk. Amacımız her yol kazıldığında elektrik ya da suyun kesilmesinin önüne geçmek için haritaların dijital dünya ile birleşmesini sağlamaktı. Harita yazılımı üzerine kurduk kısacası ancak ortada bir harita olmayınca bunu da üretmek zorunda kaldık. 2004 yılında 80 il merkezini cep telefonunda harita gösterebilir hale getirdik. Sonra arabalara takılan GPS cihazları ortaya çıkınca haritaların güncellenme ihtiyacı doğdu. İnsanlar en yakın eczaneye nasıl giderim, en yakın taksi durağını nerede gibi sorular geldi. İlk etapta 18 ili sokak sokak gezdik. Önce Vodafone'ye tedarik ettik, sonra Google geldi, iGO geldi. Baktık ki Türkiye'de yolları tarif eden her türlü teknolojinin içerisinde harita üretmeye başarmışız. 2008'de 81 il tamamlandı 2011'de 957 ilçe sokak sokak tamamlandı, 2015'te bina kapı numaralarına kadar toplamaya başladık. Türkiye'deki 12 milyon binanın kapı numarasını haritada işaretledik. Bugün, kargo, pizzacı, postacıyı evinizin önüne arabayı park ettirecek bir haritayı canlı tutuyoruz. Bugün evinizdeki internet şebekenizin alt yapısını sunan Türk Telekom yıllardır bizim yazılımımızla çalışıyor. Başarsoft, evinize gelen alt yapı hizmetlerinin sunucusu olan şirketlere teknoloji sunan bir şirket.

HER TÜRLÜ TEKNİK ALT YAPIDA VARIZ

Elektrikte ülkenin yarı nüfusundan fazla insanın yaşadığı yerlerde bizim çözümlerimiz çalışıyor. Bugün kargo şirketlerine verilen 10 kargodan 9'u Başarsoft adres ve kalite kontrolünden geçerek dağıtıma çıkıyor. Evinize sipariş verdiğiniz 5 pizzadan 4'ü yine Başarsoft aracılığıyla geliyor. İkisi Türkiye'de birisi Amerika'da üç ofisimiz ve 300'e yakın çalışanımız var. Artık uluslararası çözüm üreten bir yazılım şirketiyiz.

İHTİYACA GÖRE ÇÖZÜM SUNUYORUZ

Bugün birçok GSM şirketi bizden bu sistemleri kendi sunucularına kurulmuş uygulamalar olarak alıyor. Bazı kargo/kurye şirketleri bizim bilgisayarlarımızdan web servislerle alıyor. Güvenlik ve istihbarat gibi birimler bizden aldıklarını kendi yazılımlarının içerisinde, kendi sunucularında, kendi işlemlerini yaparak kullanıyor. Biz şirketi kurduğumuzda yazılım ve uygulama geliştirmeyi düşünüyorduk. Sektörün potansiyelinin büyük olduğunu bilmekle bu kadar farklı alanlara gideceğini düşünmemiştik. Bugün maden şirketleri, altyapı şirketleri, polis, emlak şirketleri, internet siteleri hepsi harita kullanıyor ve bizim müşterimiz. Doğrusu bu işin bu kadar dönüşeceğini düşünmemiştik. Başarsoft olarak hiçbir zaman al sat yapmadık. Yurt dışından geliştirilmiş bir yazılımı satmaktan çok müşterinin sorununu nasıl çözeriz diye düşündük.

İlk başladığımızda terzi gibi müşteriye özel çalışmalar yaptık oysa yazılımı bir kere yazdığınızda; bin kere, yüz bin kere satabiliyorsunuz. Bu nedenle yazılımı beş-on müşteride kullanılabilir şekilde geliştirmeye başladık. 8 yıl önce yazılımlarımızı yurt dışına satabilmek için fuarlara katılmaya başladık. Gördük ki; yazılımlarımızı yurt dışına satabiliriz ama yazılımlarımız yurt dışına uygun değil. Bunun üzerine yazılımları uluslararası kullanılabilecek mimaride geliştirmeye başladık. Şu an Türkiye'de bir yazılım şirketiyiz ama hedefi dünya olan ve ona göre konumlanmış bir yazılım şirketiyiz.

AMERİKA'DAN HİNDİSTAN'A AÇILDIK

Bugün on küsur ülkeye yazılım satıyoruz, Amerika var üç yıldır Hindistan'a büyük operasyonlar için yazılım veriyoruz. Singapur, Suudi Arabistan, Fas, Tayvan gibi ülkelerde bizim yazılımlarımızla operasyon yürüten firmalar var. Ama bu yolculukta henüz yeniyiz potansiyelin çok büyük olduğunu biliyoruz.

SU TEKNOLOJİ İLE KORUNABİLİR

Özelleştirme öncesi TEDAŞ'ın kaç tane trafosu var, kaç tane elektrik direği var, kaç tane saati var tüm bunların çalışmasını yaparak sürece destek olduklarını ifade eden Küçükpehlivan, "Trafoların, sayaçların abone ile eşleştirilmesini sağladık.

BU MİLLİ SORUN YARDIMA HAZIRIZ

İSKİ çok iyi çalışmasına rağmen İstanbul'da halen su kayıp kaçak oranı %30'larda, biz barajlarda duran içilebilir suyumuzu deprem riskini de artırarak boşu boşuna yerin altında gönderiyoruz. Hem boşuna elektrik harcıyoruz hem temiz suyumuzu doğadan çekiyoruz hem de depremde etki riskini artırıyoruz. Su şirketleri bunları tek başlarına da yapabilirler ama bu milli bir sorun ve yardım isterlerse biz hazırız. Suyun takibi barkotlama sistemiyle yapılabilir ancak bu maliyetli bunun yerine basit önlemler alınmalı. Eğer bütün su sayaçları akıllı hale gelirse biz şebekede ne kadar kayıp olduğunu yer altına ne kadar suyun kaçtığını ölçebiliriz.

Böylece elektrik ve doğalgazda arıza olduğunda ekipler önce hangi trafoyu hangi vanayı kapatacaklarını biliyor, bunun yanı sıra en son bakım ne zaman yapılmış, hangi malzemelerle gitmesi gerekir gibi sorulara cevap verecek bilgi sistemi oluşturduk. Güneydoğu'da elektrikte kayıp oranı çok yok ama kaçak çok. Güneydoğuda bunları tespit edebilmek adına belli yaklaşımlar geliştirdik. Hangi sayacın kime ait olduğunu, hangi trafodan hangi direkten elektrik aldığına kadar sistemi oluşturduk. Elektrikte kayıp/kaçak oranı %70'lerden 30'lara indirebilir ve şu an indiriliyor" dedi. Su kullanımında ise durumun daha farklı olduğunu kaydeden Küçükpehlivan şöyle devam etti: "Biz su kaybını en çok yerin altında yaşıyoruz. Yıllar önce özensiz döşenmiş, aşırı yüklü kamyonlar gibi olaylardan dolayı yol altındaki şebekelerimiz çok hızlı eskiyor ve kaçak olmaya başlıyor. Doğudan batıya ortalama kayıp kaçak oranı %50. Yağmur kar mevsiminden önce barajlardaki doluluk oranı %14'lerdeydi, bu oran %10'a indiğinde suyu alamıyorsunuz zaten. Yapılması gereken şehrin altına boş yere akan suyun barajda kalmasını sağlamak. Bunun önüne geçebilmenin yolunu bulduk ve önerdik.

BELEDİYELERDE SU HATTININ HARİTASI YOK

Dünyadaki örneklere baktığımızda Arnavutluk, Sırbistan, Ermenistan gibi ülkelerin durumu bizden kötü, bizimle aynı seviyede olan Brezilya, Meksika, Ukrayna var. Avrupa'ya baktığımızda İngiltere'de %20, Danimarka'da %7, Hollanda'da %3. Bizde bazı belediyelerin topladıkları su faturasıyla barajlardaki pompaların elektrik parasını ödeyemediklerini gördük. Biz ülkeyi gezdiğimizde şunu gördük, su için ne dijital ortamda ne de kağıt üzerinde bir harita yok. Belediyelerdeki çalışanların hafızalarında boru hatlarının geçtiği noktalar. Yarın onlar emekli olsa bu bilgi kaybolacak. Hattı ancak patlak olduğunda bulabileceksiniz. İZSU, ASKİ, MİSKİ gibi 5-6 belediyenin su işletmelerinde bütün sahayı GPS ve mobil bilgisayarlarla o hattı bilen belediye çalışanını da yanımıza alarak gezdik ve bilgileri dijital haritalara işledik. Abonelerle vanaları ve boruları eşleştirdik. Ne kadar su gönderilmiş, ne kadar fatura kesilmiş bunun cevabını alma imkanı doğdu. Ankara'da gece ikiden sonra sokaklarda suyun debisini kaçak olup olmadığını cihazlarla dinledik. İsrail bunu radarla uydular üzerinden yapıyor. Bizim oralara kadar gelmemize daha çok var. İki bölgede 60-70 bin lira maliyetle yaptığımız bu çalışma ilk ay ASKİ'ye 180 bin TL tasarruf sağladı. Bu çalışmalar yaygınlaştırılmalı.

Somut verilere dayanan bir ekonomi



Emre Baktıroğlu

Yeni reform paketi açıklandı. Hemen ardından ekonominin direksiyonunu elinde tutan birliklerden açıklamalar yağdı. Sanırım paketi olumlu bulmayan olmadı.

Eğer olsaydı zaten tepki görecekti. Çünkü vatandaş dibe doğru giderken motivasyonu yükseltmek birinci görev olarak hizalanmıştı.

Paketin nasıl uygulanacağı hakkında bir fikir beyan edilemese de küçük esnafa vergi muafiyetinin gelmesi bile herkese bir oh! Çektirdi.

Ekonomiyi yatırım, üretim, istihdam ve ihracat temelinde büyütme fikri ile başlayacak olan reformların ister istemez ülkemizin daha büyük değişimlere doğru yol alacağını da gösteren işaretleri vardı. Mesela yeni bir anayasa paketinin hazırlanması yeni ve meşakkatli bir sürecin bizleri beklediğini gösteriyor. Fakat bu değişimlere vatandaşlar hazır mı?

Çünkü, sokakta ekonomi geçinemiyorum diyen insanlara, hadi oradan diyen ve karşılık olarak: 'telefonunu çıkar, göster" diyen iyimserler var. Bunu aslında pek yadırgamıyorum. Çünkü 2000'li yıllarda şahit olduğum bir vaka benim bu konuda gösterilen tavrı farklı düşünmeme neden oldu.

Bir hayli zengin olan ve yabancı bir ülkede öğrenim gören patron elinde çok eski model bir telefon ile işlerini hallederken. Kendisine çalışan ve getir götür işleri yapan ve ailesine kazandığı parayı kesinlikle götürmesi beklenen 19 yaşındaki çocuğun borca girerek tüm çalışanlardan daha iyi bir telefonu satın alması bahsettiğim bu olayların açıklayıcısı ve ibret alınacak öyküsünü oluşturuyor.

Yaşamak istediğimiz günlerle dolu bir hayatı istiyorsak önce çalışmalı ve somut verilerimizi ortaya koymalıyız. Yoksa yatırımcı diye ülkemize her aldığımız kişi ya da firma artık bugünlerde öğrendiğimiz gibi **yerli çalışanı ve üreticiyi yok eder.**

Çok beklediğimiz **vatandaş yatırımcılar** Çin'den çıktı. Vatandaşlığı 250 binden almak yerine pazarlık yapan bu vatandaşlar Kayserililere taş çıkaracak. Çünkü bizim insanlarımız henüz Çinlileri çok fazla tanımıyor lakin tanımak durumunda kalacak. Çinliler gittikleri ülkelere çabuk yayılan çalışkan ve başarılı olmaktan başka hiçbir şey düşünmeyen insanlar. Kendi mahallelerini oluşturup milliyetçi yanlarını ortaya koyuyorlar. Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank ilk yatırımın Avcılar ilçesinde yeşerdiğini ve yerli tedarikçilerden faydalanmalarını salık verse de. Bu adımı takip ederseniz Çinli dostlarımızın dünyada ekonomiyi nasıl değiştirdiğini fark edeceksiniz. Dünyada bu yayılmayı fark eden birçok ülke var ve artık Çin ile alışverişlerini azalttılar. Buradan faydalanan firmalarımız İnşaat malzemelerinde Çin'in boşluğunu doldurdu.

Çinin ülkemizde vatandaşlık alıp ticaret yapması ve bu sorunları aşmak istemesi ile ilgili bir ilgi kuruyorum.

Çanakkale Zaferimizi ekonomi zaferiyle taçlandıralım

Eski başbakan ve savaş konseyi üyesi Arthur Balfour kaygılıydı:

"Türkler yolları kesildiğinde teslim mi olurlar yoksa sırtlarını duvara verip çarpışırlar mı?"

Lloyd George: "Herhalde çarpışırlar." Savaş Bakanı Kitchener: "Herhalde teslim olurlar."

Daha savaş başlamadan zafer nişanını hak ettiği düşünülen Donanma Bakanı Winston Churchill, ihtimale mahal bırakmadı:

"On dört gün" dedi, "donanma on dört gün içinde İstanbul'da olacak!"

Öyle olmadı. Çanakkale asker gücü ile asla geçilemeyecekti. Büyük zaferimiz kutlu olsun.

emrebaktir@gmail.com



EKSAN KARDEŞLER

EKSAN KARDEŞLER OTOMOTİV ŞASE DİNGİL RÖMORK NAKLİYE SANAYİİ VE DIŞ TİC. LTD. ŞTİ.

Bir ve beraber oluşumuzu ve destansı zaferimizi perçinleyen yıl dönümümüz, Çanakkale Zaferimizin 106. Yıldönümü kutlu olsun.

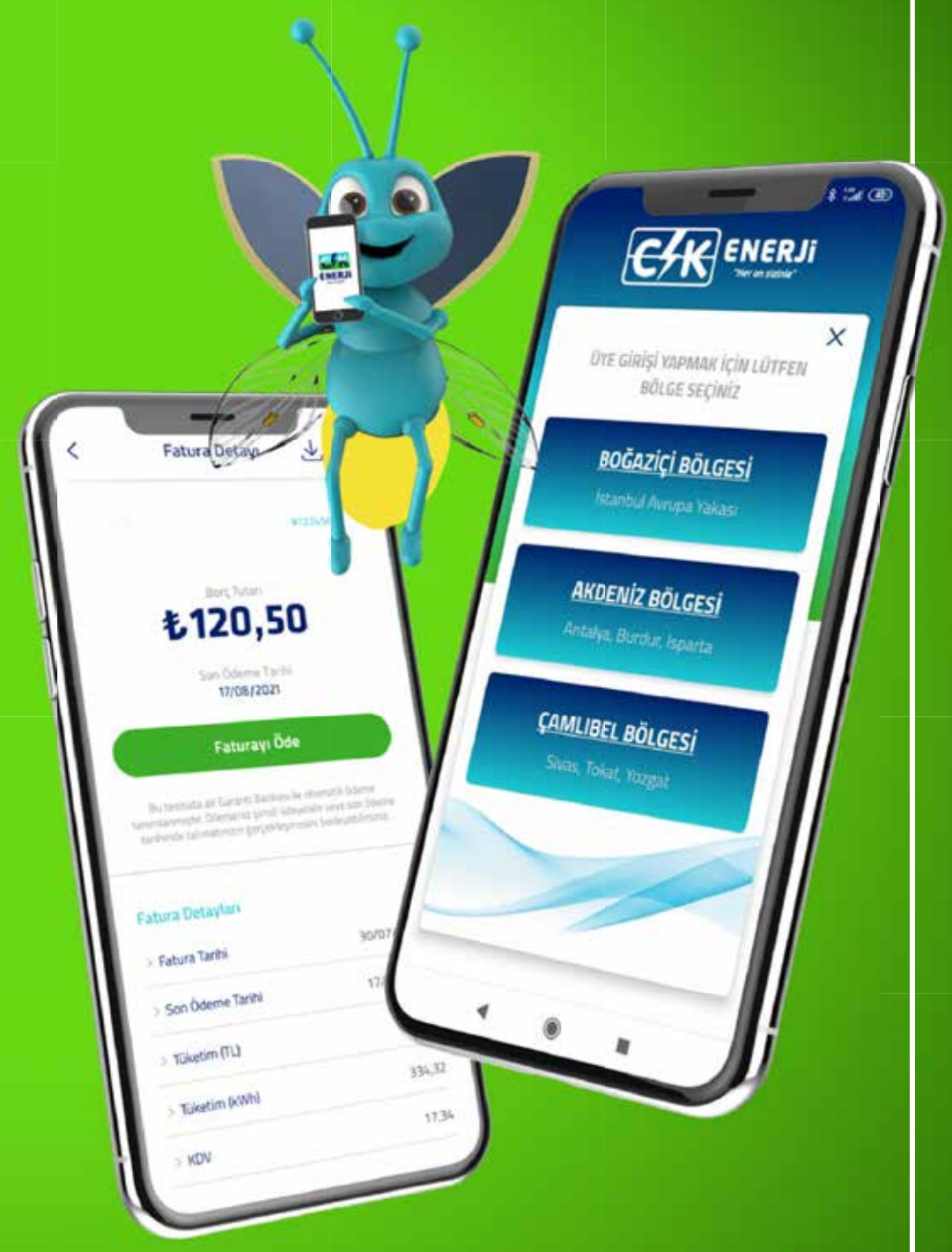


www.eksankardesler.com.tr

Yeşilbayır Mah. Şimşir Sok. No:12/2 İç Kapı No:1-2-3 34555
Hadımköy - Arnavutköy İstanbul / Türkiye

Eksan Kardeşler Ltd. Şti.
Yön. Kurulu Adına Başkan
İsmail BERBER

ELEKTRİK İŞLEMLERİNİ CEPTEN HALLET!



Elektrik aboneliği başlatma, sonlandırma, fatura ödeme, fatura görüntüleme, tüketim grafiği inceleme ve daha birçok işleminizi yenilenen mobil uygulamamızdan yapın, hızınıza hız katın.

ÇK ENERJİ
BOĞAZİÇİ ELEKTRİK

ANDROID APP ON Google play
Available on the iPhone App Store

760 bin 71 esnafa 18.8 milyar TL kredi kullandırıldı

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Kovid-19 salgını döneminde 760 bin 71 esnaf ve sanatkara Ekonomik İstikrar Kalkanı tedbirleri kapsamında 18,8 milyar lira kredi kullandırıldığını bildirdi.



Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Twitter hesabından Kovid-19 salgını sürecinde ekonomi alanında yapılanlara ilişkin paylaşımda bulundu.

"Salgın döneminde esnafımızı, ihracatçımızı yalnız bırakmadık" başlığıyla yapılan paylaşıma göre, salgın sürecinde Irak, Bulgaristan ve İran gümrüklerinde Temassız Ticaret uygulaması yürütüldü, ticaretin etkin, kontrollü ve güvenli bir şekilde devamlılığı sağlandı.

İhracatçıların dijital ortamda pazarlama faaliyetleri desteklendi, firmaların 2 bin 500'ün üzerinde yabancı firma ile yaklaşık 9 bin 500 iş görüşmesi gerçekleştirmesine katkı verildi. E-Ticaret sitelerine üyelik giderleri 2020'de yüzde 80, 2021'de yüzde 60 oranında, site başına 8000 liraya kadar desteklendi. "E-Ticaret Olarak KOBİ'lerin Yanındayız" dayanışma kampanyasından 135 bin KOBİ faydalandı. Kampanya ile 7 bin 76 kişiye istihdam sağlandı, 3 bin 761 KOBİ e-ticaret ile tanıştı, KOBİ'lerimize vadesinden önce 1,2 milyar lira transfer edildi.

Yerli üreticiyi korumak için 5 bin 220 ürün grubuna ilave gümrük vergisi uygulanmaya başlandı. 1 milyona yakın esnafa 3 ay süreyle aylık 1000 lira gelir kaybı desteği sağlandı. İş yeri kira olan esnafa 3 ay süreyle kira desteği uygulaması başlatıldı.

Salgın kısıtlamalarından etkilenen işletmelere yönelik Ciro Kaybı Desteği hayata geçirildi. 984 bin 937 esnaf ve sanatkara toplam 42,6 milyar lira tutarında Hazine faiz destekli kredi kullanma imkanı sağlandı. 760 bin 71 esnaf ve sanatkara "Ekonomik İstikrar Kalkanı" tedbirleri kapsamında 18,8 milyar lira tutarında kredi kullandırıldı. 30 bin esnaf ve sanatkarın kredi ve kefalet kooperatiflerine olan gecikmiş 650 milyon liralık borcu yapılandırıldı.

Üretici tedarikçi ve perakende işletmelerin fahiş fiyat artışı ve stokçuluk uygulamalarına karşı etkin denetim yapıldı, söz konusu denetimler neticesinde toplam 31,6 milyon lira idari para cezası uygulandı.

İstanbul esnafının hedefi mavi kategori

İstanbul Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği, salgınla mücadele için denetim ekipleri oluşturdu. Vakaların artma riskine karşı harekete geçen esnafın hedefi ise İstanbul'u risk haritasında mavi kategoriye taşımak. Bu kapsamda iş yerlerinde maske, temizlik ve sosyal mesafe denetimleri yapılacak. İstanbul Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği'ne bağlı 145 meslek odasında 3'er kişilik denetim ekipleri oluşturuldu. Bu ekipler, İçişleri Bakanlığı'nın Dinamik Denetim Modeli talimatı doğrultusunda esnaf ve sanatkarın iş yerinde salgın tedbirlerine uyup uyulmadığını kontrol edecek.



AMAÇ ESNAFI BİLİNÇLENDİRMEK

İstanbul Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği Başkanı Faik Yılmaz, denetimleri cezai işlem uygulamak için değil, öncelikle esnafı uyarmak ve yönlendirmek amacıyla yapılacağını söyledi. Yılmaz," Kısıtlamalar hafiflediği için esnaf ve sanatkarımız biraz olsun nefes aldı. Tamamen kaldırıldığında ise esnaf ve sanatkarımızın yüzü gülecektir. Bunun için İstanbul'da salgın riskinin en aza inmesi gerekiyor." dedi.

Faik Yılmaz, salgın tedbirleri hakkında hem esnafı hem de vatandaşı bilgilendirmek amacıyla afiş hazırladıklarını duyurdu. Taksi, minibüs, berber, kuaför, güzellik uzmanı, kıraathane, bakkal ile yeme ve içme sektöründeki esnafın iş yerlerine koronavirüs tedbirlerine uyulması amacıyla afişler asılacak.







ODALAR DENETİM YAPACAK

Dinamik Denetim Modeli çerçevesinde İSTESOB'a bağlı meslek odalarından denetim ekipleri oluşturulacak. Ekipler, İstanbul'un risk haritasında turuncu kategorinden mavi kategoriye geçmesi için iş yerlerinde maske, mesafe ve temizlik denetimi yapacak. Esnaf ve sanatkâr temsilcileri, İstanbul'daki denetimlere katkı vermek amacıyla İSTESOB'da bir araya geldi. Yüksek riskli iller arasında yer alan İstanbul'un düşük riskli iller arasında yer almasını hedefleniyor. Esnaf temsilcileri, kısıtlamaların artmaması için herkesin üstüne düşen görevi yerine getirmesi gerektiğini söylediler. Esnaf temsilcileri, denetimleri cezai işlem uygulamak için değil, öncelikle esnafı uyarmak ve yönlendirmek amacıyla yapılacağını söyledi. Toplantıda, İçişleri Bakanlığı'nın salgın denetim uygulaması İSDEM'in de nasıl kullanılacağı oda başkanlarına anlatıldı. Toplantıda yoğunluk oluşmaması için meslek odaları, iki gruba ayrıldı.



Renault Grubu, Veolia ve Solvay, güçlerini birleştiriyor

Renault Grubu, Veolia ve Solvay, karbon emisyonlarını azaltmak, kaynakları korumak ve daha fazla değer yaratmak amacıyla batarya değer zinciri için yeni bir iş birliği modelini hayata geçiriyor.

Renault'tan yapılan açıklamaya göre, Renault Grubu, optimize kaynak yönetiminde dünyanın önde gelen şirketlerinden Veolia ve bilimsel şirket Solvay ile gerçekleştirdiği iş birliğini duyurdu.

İş birliği, Avrupa'da elektrikli araç bataryası metallerinin üretim döngüsünü kapalı döngü geri dönüşüm yoluyla finanse etmeyi amaçlıyor. Solvay şirketi batarya metallerinin kurtarılması alanındaki uzmanlığı, Veolia şirketi ise lityum iyon pillerin hidrometalurjik yolla parçalanması ve hidrometalurjik süreçlerle geri dönüştürülmesi alanındaki 10 yıllık deneyimi ile dikkati çekiyor.

Eylül 2020'de kurulan halihazırdaki Veolia ve Solvay konsorsiyumu, Renault Grubu'nun liderliği ve elektrikli araç bataryalarının döngüsel ekonomisi ve yaşam döngüsü alanındaki deneyimi ile daha da güçlenmiş olacak. Geçen yıl dünya çapında sayıları 10 milyonu bulan elektrikli araç sayısının 2030 itibarıyla 100 milyonu aşması bekleniyor. Bu doğrultuda, batarya metallerinin belirli bir sorumluluk kapsamında tedarik edilmesi stratejik önem taşıyor.

Çevresel ayak izi azaltılacak

Üçlü konsorsiyum, kobalt, nikel ve lityum gibi stratejik batarya metalleri için güvenilir ve sürdürülebilir bir tedarik kaynağı oluşturmayı hedefliyor. Şirketler, bu hedefe kullanım ömrünün sonuna gelmiş araç akülerinin toplanmasından ayrıştırılmasına, metal çıkarılmasından saflaştırmaya varıncaya kadar değer zincirinin her adımına kendi uzmanlıklarıyla katkı sunarak ve mevcut mekanik ve hidrometalurjik batarya geri dönüşüm süreçlerini zenginleştirerek ulaşmayı planlıyor. Solvay ve Veolia şirketlerinin ortak inovatif teknolojisi sayesinde daha önce yalnızca metalürjik uygulamalara uygun şekilde geri dönüşümü sağlanan stratejik metaller çıkartılarak yeni bataryalarda kullanıma hazır yüksek saflıktaki metaller olarak saflaştırılabilecek. Bu kapalı döngü sayesinde gelecekteki elektrikli araç bataryalarının çevresel ayak izi azaltılmış olacak.

3 ortak ayrıca, Fransa'da endüstriyel süreç öncesinde kullanım ömrünün sonuna gelmiş elektrikli araç bataryası metallerinin saflaştırıldığı bir deneme tesisinin kurulmasını da içeren deneysel aşamaya aktif olarak katılıyor.

YENİ ESNAF
Nisan 2021 Yıl: 5 Sayı: 54

İmtiyaz Sahibi
Emre BAKTIROĞLU

Genel Yayın Yönetmeni ve Sorumlu Yazıişleri Müdürü
Nusret KAFASIBÜYÜK

HUKUK DANIŞMANLARI
Av. Ethem BAYKAL
Av. Özgür PARMAKSIZ

BASKI
Dergah Ofset
Halkalı Merkez Mah.
Dereboyu Cad. No: 65
Küçükçekmece/
İSTANBUL
Tel: 0212 489 33 33
Baskı Tarihi: 24.03.2021

Yayın Kurulu
Fazlı EROĞLU
Mehmet Maşuk GÜLAÇAR
Mustafa TOPÇUOĞLU
Ali Kadir MUTLU
Hasan EKİM
Fuat BAYINDIR
Murat AKAR
R. Aykut ÖZER
Fırat İPEK

Ankara Temsilcisi
Hasan EKİM

Adres: İkitelli Organize Sanayi Bölgesi Demirciler San. Sit. G Blok 481/B P.K: 34306 Başakşehir / İstanbul
Telefon: +90(212) 694 34 38 Pbx
GSM: 0541 717 94 43

Şube 2: Atatürk Oto Sanayi Sitesi 2. kısım 32. sokak No: 1356 Maslak Sarıyer İstanbul
Tel: 0212 346 33 00 **Fax:** 0 212 346 28 95

Yayın Türü: Aylık Yerel Süreli Yayın
Her hakkı saklıdır

Gazetemiz İGD üyesidir

Yeni Esnaf Gazetesi Basın Yayın ve Gazetecilik İlkelerine uymaya söz vermiştir, gazetemizde yayınlanan köşe yazılarından, yazarlar sorumludur.



Aksaray'da bir başarı hikayesi
KUZEY BORU SPOR

Aksaray'ın tanıtımına sporda yakaladıkları başarı ile büyük katkı sağlayan Kuzey Boru Spor kadın Voleybol takımı, şehrin gururu oldu. Kulüp tarafından hazırlanan, Aksaray'ın tarihi ve doğal güzelliklerinin yer aldığı video ise sosyal medyada izlenme rekoru kırdı. Kuzey Boru Spor Voleybol Sorumlusu İdari Menajeri Habib Özbek, takımın sportif başarısının yanı sıra Aksaray'ın tanıtımına da büyük katkı sağladığını söyledi. Aksaray'da kurulu olan Kuzey Boru AŞ.'nin sosyal sorumluluk projesi olarak kurulan ve aynı adı taşıyan spor kulübünün formasındaki deseninden maskotuna kadar yerel motiflerin işlendiğini anlatan Özbek, "Kadın Voleybol takımımız bölgesel amatör ligden başladı. 2. Lig, birinci lig şampiyonlukları sonrası Sultanlar Ligi'ne çıktı. Şimdi hedefimiz Avrupa kupası" dedi.

SPORUN HER DALINDA YER ALACAĞIZ

Kuzey Boru ticari faaliyetine 1999'da başladı, 2001 yılında plastik sektörüne girdi. Ben 2007 yılından beri satış pazarlama müdürü olarak görev alıyorum. Genç yaşta katıldık şirket ve bizler birlikte büyüyoruz. Şirket olarak sosyal sorumluluk projelerinde yer alıyoruz. Bu nedenle spor kulübü kurduk Sporun her dalında da varız önceliğimiz voleybol kadın voleybolu. Kulübü, fabrika çalışanları, yöneticiler birlikte görev alarak yürütüyoruz. Markayı daha yukarıya taşımak, bilinirliliğini artırmak ve var olduğumuz şehrin tanıtımına katkı sağlamak için yönetim kurulu olarak; Türkiye'de bilinirliliği üst seviyede olan kadın voleybol takımı ile başlama kararı aldık.

AMATÖR'DEN BAŞLADIK

Kadın voleybol takımını kurduktan sonra Bölgesel Amatör Lig'den başladık. 2. Lig'e yükseldiğimizde profesyonel olarak ilk başlangıcımızı da yapmış olduk. 2018-2019'da şampiyon olduk ve 1. Lig'e çıktık. 2019-2020'de finallere kaldığımız süreçte pandemi ortaya çıktı. Federasyon, finale kalan Kuzey Boru, Sarıyer Belediye, İl Bank, Çanakkale'nin Sultanlar Ligi'ne çıkması kararını aldı. 4 takım içerisinde şu an en üst seviyede olan biziz. İlk hedefimiz Sultanlar Ligi'nde şampiyonluk, Kuzey Boru olarak Avrupa kupasını hedefliyoruz

GENLERİMİZ AKSARAY

Kuzey Boru Spor kulübü renkleri, şirketimizin kurumsal renkleri, biz Kuzey Boru'yu Aksaray ile bütünleştirdik. Formada yer alan desenler Taşpınar'ın halı ve kilim motifleri. Aksaray'ın değerlerine sahip çıkıyor ve bunu önce tüm Türkiye'ye ardından da sportif faaliyetlerle Avrupa ve dünyaya tanıtmak istiyoruz.

İZLENME REKORU KIRDI

Aksaray Türkiye'nin tam ortasında yer alan, farklı yönlere seyahat edenlerin içinden geçtiği ama güzelliklerinden çok fazla haberdar olmadığı bir şehir oysa Aksaray'ın tarihi ve kültür güzellikleri çok fazla. 'Kapadokya Aksaray'dan başlar' diye bir söz var çünkü Peri Bacaları Aksaray sınırları içinde başlar. Aksaray'ın bir tarafı Ihlara Vadisi, bir tarafı Hasan Dağı, bir tarafı Tuz Gölü, içinde tarihi hanları var. Biz bu tanıtım konusundaki eksikliği gidermek için Kuzey Boru olarak şehrimizin güzelliklerinin yer aldığı bir video hazırladık. Video internette ve sosyal mecrada büyük ilgi görerek izlenme rekoru kırdı. Çok güzel geri dönüşler aldık. Sonra valiliğimiz ve farklı kuruluşların tanıtım konusunda girişimleri oldu. Sosyal medya kullanımının ne kadar kıymetli olduğunu göstermiş olduk ve öncülük yaptık.


Habib Özbek

AKSARAY'IN DÜNYAYA AÇILAN KAPISI

Spor günümüzde en güzel reklam aracı olma özelliğini taşıyor. Biz Kuzey Boru'yu kullanarak şehri tanıtıyoruz. Bugün Beşiktaş, Eczacıbaşı, Fenerbahçe, Vakıfbank geldikleri yer itibarı ile dünyada marka değeri olan takımlar oldular. 8 takımın kaldığı çeyrek finallerde Vakıfbank, Eczacıbaşı, Fenerbahçe var. Milyonlarca taraftarı olan takımlarla Aksaray takımı olarak aynı ligdeyiz. Biz bu kadar insana ulaşamazdık ancak sportif başarı her zaman reklamın öncüsü sizi o milyonlara ulaştırıyor.

TRANSFERDE ZORLANMIYORUZ

Voleybolda öne çıkan takımlara baktığınızda İstanbul, Ankara, İzmir'i görüyorsunuz Aksaray bu anlamda biraz daha arkada kalıyor ancak bizim transfer komitemiz oyuncuları belirledikten sonra onlarla birebir görüşerek hem takımı hem şehrimizi anlatıyorlar. Aksaray'ın değerlerini, güzelliklerini, konumunu anlattığımızda yabancı transferde zorlanmıyoruz.

HEDEF AVRUPA KUPASI

Kuzey Boru'nun hedefi; biz önce bu sene bu ligi tanımak istedik. Çünkü daha önce 12 takımlı olan lig pandemi nedeniyle 16 takımlı oldu. Üç günde bir maç yapıyoruz. Kızlarımız büyük bir özveri göstererek bu maçlara hazır bir şekilde çıkmak için mücadele veriyor. Önümüzdeki sene kesinlikle bir Avrupa Kupası hedefimiz var. İnşallah Aksaray'a Avrupa takımlarını getireceğiz ve Avrupa kupası heyecanını bu şehre yaşatacağız.

ŞEHRİN ÇOCUKLARINA FIRSAT

Kuzey Boru olarak alt yapıya büyük önem veriyoruz. Her yıl bu konudaki bütçemizi artırıyoruz. Pandemi döneminde alt yaş gruplarını buralara getirmek, takımımıza katabilmek şu an için çok zor. O nedene şimdi daha az sayıyla yine alt yapıya önem vermiş bir şekilde devam ediyoruz. Önümüzdeki sene alt yapı konusunda ciddi bir hazırlığımız var. Şu anki teknik kadromuzdan alacağımız çok fazla tavsiye var. A takım kadromuzun baş antrenörü geçmiş dönemde küçük kızlar konusunda milli takım baş antrenörlüğünü yapmış bir hocamız. Alt yapı konusunda Aksaray'a çok şey katacağız. Küçük kızlarımızın, voleybol oynayan ablalarını rol model almaları bizim için önemli bu nedenle pandemi öncesi onları maçlara götürüp, birlikte antrenman yaptırıyorduk böylece çocukların voleybolu daha fazla sevmelerini sağlıyorduk. Alt yapı konusunda ilimizdeki okullarla da temas halindeydik. Onların desteğini almıştık 3-4 okulun spor salonlarını alt yapı için kullanacaktık ancak pandemi bütün planların ertelenmesine neden oldu.



MASKOT: ANADOLU ASLANI

Formamızın sırtında yer alan maskot ise Aksaray'ın bir başka değeri olan Malaklı köpeği. Evliya Çelebi seyahatnamesinde 'Anadolu'da bir aslan gördüm' diye bahsettiği ve Anadolu Aslanı olarak bilinen Aksaray'a özgü Malaklı köpeği bizim maskotumuz oldu ve Malki adını aldı. 2 bin yıl önce savaşlarda kullanıldığı bilinen Malaklı Köpeğini dünyaya tanıtmayı planlıyoruz. Sivas Kangalı'ndan biraz daha büyük olan ancak bugün için tanınırlığı az olan Malki'yi biz formamızla herkese göstereceğiz.



ÜNİVERSİTEYE DESTEK TEŞEKKÜRÜ

Aksaray'da spor konusunda ihtisaslaşan bir üniversitemiz var, spora çok fazla önem veren, bizimle de her daim irtibat halinde olan, birçok projeyi birlikte yürüttüğümüz bir rektörümüz var. Üniversitenin bize destek olması bu noktada çok önemli, bunun yanı sıra valimiz, Gençlik Spor İl müdürümüzün de destekleri var.

Her yerde her iklimde tarım



- Sizi, sektörel deneyimlerinizi ve firmanızı daha yakından tanıyalım

Ankara Üniversitesi Ziraat Fakültesi mezunuyum, 37 yıl işimi severek yaptım. 2005 yılında emekli olduktan sonra Danışmanlık firmam ile çiftçilere seralarında, bahçelerinde sağlıklı üretim yapmaları ve yüksek verim elde etmeleri için tavsiyelerde bulundum. Türkiye'nin farklı yerlerinde Ulusal ve Uluslararası fonların hibe destekleri ile çok sayıda Tarım ve Hayvancılık tesisi kurulmasında danışmanlık hizmeti verdim.


Bilge Akgün

- Firmayı kurma gerekçeniz nedir?

Kimyasal kirli gıdalar nedeniyle insanların başta kanser olmak üzere kronik hastalıklara yakalanıyor. İklim Değişikliği, sel, don, fırtına, kuraklık gibi doğal afetler tarımsal faaliyetlere zarar veriyor. Dünyada nüfusun hızla artmasına karşın, gıda ihtiyacını karşılamak için yeni toprak üretim alanları oluşturulamıyor. Şehirlerde yaşayan insanların bitki yetiştirme hazzını yaşamak ve tükettikleri gıda ürünlerinin kimyasal kirlilik içermeyen sağlıklı gıdalar olmasını istiyordu. Ben tecrübemle bunun çözümünü biliyordum bu nedenle daha geniş kitlelerin bundan faydalanması için 2016'da şirketimizi kurduk.

- Şirketinizin üretim alanı nedir?

İç mekân tarım teknolojileri sektörüne ürünler geliştiriyoruz ve üretimini yapıyoruz. Firmamızın geliştirdiği ürünler ve bu ürünlerde kullanılan teknolojiler, yapılabilirlik etütleri ile başlanıp planlama-tasarım –çizim- prototip geliştirme ve ticarileşme öncesi ürünleştirme yapıyoruz. Mekanik donanım, yazılım, mobil uygulama, sensör teknolojileri, otomasyon, IOT, web uygulama, elektrifikasyon, komuta merkezleri, PCB tasarımları konularında birçok uygulama geliştirdik.

- Sektörde hangi gelişmeler var, şehirlerde güvenli gıdaya erişim kolaylaşacak diyebilir miyiz?

Her yıl Dünya'da 600 milyondan fazla kişi gıdalardaki kimyasal kirlilik nedeni ile hasta oluyor ve bu hastalıklar genetik miras olarak çocuklarına da geçiriyor. Pandemi döneminde gıda tedariğinde kesintiler yaşanması, bulaş riskinin olması insanları evlerinde çözüm üretmeye yönlendirdi. Şehir tarımcılığının çok arttığını, internette en çok satılan ürünlerden birisinin de fideler olduğunu gördük. Topraksız tarım; güneş ışığı olmadan her türlü tarımsal üretimin durgun veya akan besin eriyiklerinde, sis şeklinde verilmiş besin eriyiğinde veya besin eriyikleriyle beslenmiş katı ortamlarda gerçekleştirilmesidir.



Topraksız yetiştiricilik sistemi planlarken, dikim sisteminin yanı sıra, yetiştirme ortamı da önemlidir. Ülkemizde bitki üretiminde en çok kullanılan ortamlar kaya yünü, torf ve torf-perlit karışımları yurt dışından ithal edilmektedir. Bu da döviz kaybına neden olmaktadır. Topraksız substrat ortamlarda bitkilerin ihtiyaç uyduğu tüm besin elementleri, çözeltiler şeklinde verilmektedir. Biz topraksız tarımda yaşanan yaşanabilecek sorunları ortadan kaldıracak teknoloji geliştirdik. Ürünlerimiz şu an profesyoneller tarafından seralarda bitki yetiştirilmesinde kullanılan bütün yöntemlere entegre edilebildiği gibi ilk defa şehirlilerinde sebze ve meyve yetiştirmesini sağlıyor. Geliştirdiğimiz teknolojimiz ve ürünlerimiz alım güçleri düşük insanlar dahil her kesimden şehirliye takip gerektirmeyen uygulamaya hazır çözümler getiriyor.

- Tekno tarım nedir, üretici-tüketici ve çevre üzerindeki etkileri nedir?

Üretim kırsalda; tüketim ise nüfusun yoğun olduğu şehirlerde yapılıyor. Bu da lojistik, depolama, ürün kayıpları, aracılık giderlerinin eklenmesiyle ürünün fiyatını on katına kadar çıkarabiliyor. Bu nedenle şehirlerde atıl binalarda Dikey, Tekno Tarım yapılan çiftlikler kurulmaya başlandı. Buralarda bitkinin ihtiyaç duyduğu ışık LED aydınlatma ile toprak yerine besin eriyiği ile doyurulmuş su kullanılmakta, iklim kontrolü ve havalandırma teknolojik cihazlarla sağlanmakta ve 5 kat daha fazla ürün alınabilmektedir. Özellikle son 5 yılın yükselen trendleri arasında gösterilen ve hızla yaygınlaşmaya başlayan Dikey Tarım, dünyamız için sulama suyu ihtiyacını %98 azaltmakta, terk edilmiş yapılarla toprak ve yer ihtiyacını en aza indirmektedir.

Tekno Tarım; topraksız ve az su kullanılan, topraksız ve köklere özel karışımlı su püskürtme ve su Kültürü olmak üzere üç şekilde yapılıyor. Biz firma olarak; slab dediğimiz özel katı bitki yetiştirme ortamlarında, insan takibi gerekmeden, kimyasal ya da plastik atık bırakmadan yumrulu sebzeler dışında tüm sebzeler, yeşil otsu bitkiler ve tıbbi aromatik bitkiler için mümkün hale getirdik.

- Birde son zamanlarda çok duymaya başladığımız mikro yeşillik terimi var, mikro yeşillik nedir?

Mikro yeşillikler sebze, baklagil, tahıl ve baharat bitkilerinin tohumlarından ilk çıkan yapraklardır. Yetişkin bitkilere göre çok daha yoğun bir lezzet ve aromaya sahiptirler. Ayrıca vücut için çok yararlı enzimler içerirler. Bazı çalışmalarda mikro yeşilliklerin, bitkinin olgunlaşmış sebzesinden %20 ile %600 arasında daha besleyici olduğu gösterilmiştir. Çinlilerle başlayan oradan Asya'ya yayılan tohumların filizlerini tüketme geleneği Türklerde yoktur. Filizlenen her şeyi atmamız öğretildi. Amerika kıtasına bu gelenek ulaşınca gurme restoranlarda sofistike tabakların süsleri haline geldi. Sonraları sağlık için faydaları da popüler bir hale geldi. Bu yeşillikler Amerika'dan dünyaya yayıldı. Mikro yeşiller, betakaroten, mineral lif ve vitamin bakımından gerçek birer besin deposudur. Kötü kolesterol düzeylerini düşürebiliyor, kalp ve damar hastalıklarına yakalanma riskini en aza indiriyor. İçerisinde bulunan ve yüksek polifenol içeren antioksidanlar sayesinde Alzheimer hastalığına yakalanma riskini de en aza indiriyor. Kan şekerini dengede tutuyor. Özellikle diyabet hastalarının kullanılması öneriliyor. Cildi güzelleştiriyor, vücudun daha enerjik ve sağlıklı olmasına katkı sağlıyor.

Firmamız bu nedenle şehirlilerin hiç teknik bilgisi olmadan başarı ile mikro yeşillik yetiştirebileceği slablerde geliştirdi. Mikro yeşillik slabına sulama suyu verildiğinde üretim süreci başlıyor. Yapılacak şey ilk 2 gün Suladıktan sonra slabın üzerini kâğıt havlu ile kapatarak, gün ışığı almayan ılık ve gölge bir yerde muhafaza etmektir. Bu şekilde daha hızlı çimlenecektir. Her gün sulamayı ve nemli bırakmayı da ihmal etmeyin. Tohumlarınız çimlendikten sonra üzerini açın ve gün ışığı alan bir yere koyun. 2 günde bir sulayın, 7-14 günde mikro yeşilliğe dönüşecektir. Büyüyen bu mikro yeşillikleri makas yardımıyla keserek kahvaltılarınızda omletlerinizin, sandviçlerinizin üzerine koyabilirsiniz. Çiğ şekilde tüketilmesi öneriliyor. Aksi takdirde besin değerlerini kaybedebiliyorlar.



- Evlerde; balkonumuz da veya boş odası olan takipçilerimiz başarılı üretim için hangi sistemleri kullanmalı ne önerirsiniz?

Özgün teknolojimiz ile; hızlandırılmış süreç ekosistemini kendi oluşturan makine tarafından yönetiliyor, dış ortam koşullarından etkilenmeden, kimyasal kirliliği olmayan gıdalar üretiliyor. Bizim sistemimizde süreç makine tarafından yönetiliyor, hiç takip gerekmiyor ve bitki kökleri antibakteriyel ortamda birbirine değmeden geliştiğinden mantari hastalıkların gelişme riski de yok. Günümüzde kullanılan diğer topraksız tarım sistemlerinde kullanılan katı ortamlar ve kullanılan besin çözeltileri ve plastikler çevreye zarar vermektedir. Bizim sistemimizde ise biyo çözünür bitki büyütme bantları çevre kirliliği yaratmamaktadır.



Ürün çeşitlerimiz;

HTG-SLAB; şehirlerde düşük maliyetlerle, çevre dostu bitkisel üretim yapılan, toprak yerine geçen katı bitki yetiştirme ortamıdır. Sertifikalı tohumlar yerleştirilmiş HTG –SLAB'ler ile ev ve işyerlerinin bahçelerinde, balkonlarında çevre dostu üretim yapılabilir. Kullandığımız bitki liflerinin içerdiği etken maddeler nedeni ile sinek –böcek yaklaşmıyor ve hiçbir mantari hastalık gelişmiyor, yabancı ot çıkmıyor. Bu nedenle hiçbir şekilde zirai ilaç kullanılmıyor. Bitki besleme özelliği olan ham maddemizi biyolojik ajanlar ve organik bitki besin elementleri ile zenginleştirerek kullanıcının kimyasal gübre kullanma ihtiyacını da ortadan kaldırdık.

HTG –MİNİ Ev ve işyerlerinde bitki yetiştirmeyi deneyimlemek ve üretmenin hazzını yaşamak isteyenlerin tezgâh üzerinde kullanabileceği, hidroponik olmayan bir topraksız tarım makinesidir. Şehirli aileler hangi bitkileri yetiştirmek istiyorlarsa o bitkinin tohumunu yerleştirdiğimiz katı bitki yetiştirme ortamı olan slabımızı satın alıp, kabine yerleştirip suladıklarında üretim süreci başlar. Haftada 3 kez su vermek dışında başka işlem yapmadan yılın 12 ayı özel bitki ledleri ile aydınlatılan ortamda aynı anda 4 farklı bitki ile sağlıklı gıda ürünlerini kendileri yetiştirebiliyor.

HTG-HOME GARDEN Bilinç düzeyi yüksek, kış aylarında taze ve sağlıklı sebze meyveyi tüketmek isteyen alım gücü yüksek AA PLUS müşteri grubu için üretilmiş yüksek üretim kapasiteli, hidroponik olmayan bir topraksız tarım makinesidir. Aynı anda 30 adet slab ile üretim yaparak 4 kişilik bir ailenin kök yumrusu yenen sebzeler ve boylu ağaçlar dışındaki ihtiyaçları HTG-HOME GARDEN tarafından karşılanabilir.

HTG-FARMER –FİDE ve MİKROGREEN YETİŞTİREN AKILLI TARIM MAKİNESİ; kapalı ortamda, farklı iklim koşullarını kendi oluşturarak, insan müdahalesi olmadan hızlandırılmış süreçle bitki yetiştiren Akıllı karar destek sistemine sahip, hidroponik olmayan bir topraksız tarım makinesidir. Çok sayıda fidye ihtiyacı olan çiftçilerin kendi fidelerini yetiştirmeleri için üretilmiştir. Makine kendi ekosisteminde dış ortam koşullarından etkilenmeden çalışıyor. Zirai mücadele ilacı ve kimyasal gübre kullanmadan, %90 daha az su ile hiç atık bırakmadan fideler yetişiyor. Çiftçi bitki bantlarını makineye yerleştirmek ve dijital ekrandan bitki çeşidini seçmek dışında bir işlem yapmıyor. Tüm süreç yönetim otomasyonu tarafından gerçekleştiriliyor. Modüler olan fide sehpalarımız ve bitki sehpalarımız ile 2,5 metre yüksekliğinde kabin içerisine alarak ya da boş binalarda GREEN HOUSE'lar oluşturabiliyoruz. Yazlık Modüler yapıdaki makinelerimiz tambur ilavesi ile çok yüksek kapasitelere ulaştırılabiliyor

- Fayda maliyet olarak baktığımızda şehir çiftçiliğini öneriyor musunuz, şehirlerde hobi olarak başlayıp ve profesyonel üretici olmak mümkün müdür?

Geliştirdiğimiz teknoloji ve ürettiğimiz ürünler teknik bilgi olmadan da sağlıklı üretimi mümkün kılıyor. Estetik olarak çok güzeller ve yiyeceğinizi de veriyorlar. Yer gerektirmeden ve çok düşük maliyetlerle, atıksız üretim hem hobi tarımında hem profesyoneller için büyük haz verecektir. Özellikle dünyanın geleceğine olumlu iz bırakmak isteyen hobi tarımcıları sağladıkları faydayı çevreleri ile paylaşmak isteyeceklerdir diye düşünüyorum. Bu durum şehirlerde profesyonel yetiştiricilerin sayısını artıracaktır.

Girişimci kafası hata yapmaktan korkmaz

Dijital Pazarlama Uzmanı Kaan Gülten: Girişimci: Girişimci kafası herkesten önce davranmayı gerektirir, değişimlere anında ayak uydurabilir. Girişimci hata yapmaktan korkmaz çünkü, yolun başında yapacağı hatanın ileriki dönemde çok daha büyük hataları önlediğini bilir.

Webtures-Girişimci Kafası-SEO Hocası Kurucusu ve Dijital Pazarlama Uzmanı Kaan Gülten, paylaşmanın en büyük kazanım olduğunu söyledi. Topluma da en büyük faydayı herkesin bildiklerini öğretmesiyle yapabileceğini ifade eden Gülten, bu nedenle AutoCadhocası olarak iş dünyasına atıldığını kaydetti. Sürekli öğretme ve paylaşma mantığıyla hareket ettiğini belirten Gülten, Girişimci Kafası projesinin de bu düşünceden hareketle hayata geçirildiğini hatırlattı.

Yeni Esnaf Gazetesi Genel Yayın Yönetmeni Nusret Kafasıbüyük'ün sorularını instagram üzerinden yayınlanan canlı programda yanıtlayan Gülten insanlara 'Hata yapmaktan korkmayın' çağrısında bulundu.


Kaan Gülten

PARA DEĞİL KAFA GEREKİYOR

-Neden Girişimcilik Kafası?

Girişimci olmak mutlaka ticarete girmek değil, kim hangi pozisyonda ne iş yapıyorsa o işi daha pratik verimli ve hızlı hale getirebilmektir. Bunu yapabilen insanlar yönetici olsun işçi olsun, memur olsun girişimci kafasına sahip demektir. Girişimci Kafası, illa iyi bir para ile bir girişime girmek değil, her türlü imkanları yaratabilecek güce ulaşmasıdır. Bu insanlar, her türlü kaynaktan öğrenebilecek bakış açısına sahip olur. Hayatın tüm aşamalarına tesir eden bir düşünce yapısıdır bu, biriyle sohbet ederken 'ben bundan ne öğrenebilirim', harcama yaparken 'marka mı almalıyım, yoksa değer katan ürüne mi para yatırmalıyım?' Girişimci kafasına sahip olduğumuzda yaşamınızdaki her şeyi farklı düşünmeye başlıyoruz. Girişimcilik için para değil kafa gerekiyor. Milyon dolar kazanan futbolcuların emekli olduktan sonra beş parasız kaldığı örnekler var bunun nedeni finans okur-yazarlığını yapamaması yani girişimci bir kafaya sahip olmamasıdır. Bizde de girişimciler 'yatırım' olmazsa iş yapamayacak gibi düşünüyor. Halbuki en iyi yatırım müşteriye sahip olmaktır. Eğer bir müşteri katıyor ve ona düzenli satış yapabiliyorsanız kontrollü büyümek adına en sağlıklı modeldir. Çünkü bu düzenli nakit akışı sağlar.

-Farklılıkları nasıl yakalayacağız?

En iyi öğrenme metodu analiz yeteneğidir, gördüğünüz ve duyduğunuz her şeyden 'ne öğrenebilirim' diye bakmalısınız. Global ölçekte sektörün en büyük firmaları reklamlarında birbirlerine atıfta bulunur. Bu aslında bir pazarlama stratejisidir. 'Sektörde eğer en güçlü rakibimle kol kola girersem, birbirimize sataşırsak bu üçüncünün girmesinin önüne geçer sektörü ikimiz domine ederiz' düşüncesidir. İnsan, bulunduğu ortama çok hızlı adapte olabilen bir varlık. Bazı insanlar bulunduğu ortamın esiri olarak kendini geliştiremiyor. Kendimizi yenileyebilmemiz için en kolay adım, fırsatları yakalamak, fırsatlara ne kadar açık olduğumuzla ilgili. Pozitif olmak, bir sorunla karşılaştığında onu fırsat olarak görmeyi sağlıyor. Depresif mod da olan biri her sorun serzenişte bulunur, o sorunu çözüme kavuşturarak bir girişim gücü olduğunu göremez. O sorunu yaşayan başka insanlara ulaştırarak kazanç olabileceğini düşünemez. Pozitif kafa yapısı, karşılaştığımız sorunların girişimcilik fikri olabileceğini ortaya koyar. Sorgulamaya başladığınızda fırsatları daha iyi görmeye başlıyorsunuz.

UZUN YILLARI PLANLAMAYIN

-Zorluklarla baş edebilme yeni bir yol mu açıyor?

İnsanlar şöyle bakıyor; 'beş yıl sonrasını planlamak isti yorum' Ben yarını planlayabilirim, yarında ondan sonraki günü planlarım. Hayat o kadar dinamik ki; belki üç ay sonra başka fırsatlar göreceğim. Youtube'de kanal açtığımda insanlar hedefin; para mı, 'reklam mı oradan yeni iş çıkarma mı' diye soruyor. Oysa bir hedefim yok kanalı açarken o noktaya geldiğimde neler kazanabileceğimi göreceğim.

BİR AN ÖNCE HATA YAPIN

İnsanlar zorlukları problem olarak görüyor aşmak istemiyor oysa zorlukları aşmak bize farklı bir bakış açısı kazandıracak ve yeni fırsatlar yakalamamızı sağlayacak. Onun için diyorum ki 'bir an önce hata yapın' Bu sizin bir an önce öğrenmenizi ve gideceğiniz yolu daha iyi şekillendirmenizi sağlar. Bugün size 2-3 bin lira kaybettiren hatanız yarın 50-100 bin liralık hata yapmanızın önüne geçer.

BAŞARI PARA DEĞİL NE ÖĞRENDİĞİNİZDİR

Ben başarıyı para kriteri olarak görmedim ama toplum bunu dayatıyor. İnsanın arabası başarı kriteri olarak görülüyor. Toplum lüksü başarı olarak tanımlıyor, bu da insanların etik anlayışını ortadan kaldırıyor. Başarı dünyaya ne kattığımız ne öğrendiğimizdir. Çünkü toplumlar ve nesiller örnekleyerek kopyalayarak öğrenir ve üzerine koyarak devam ettirir.

DEĞİŞİMLERE ANINDA UYUM SAĞLAMAK

-Pandemide dijital ortama geçtik yeni girişimlerde neler var?

Pandeminin bizim açımızdan artısı hazırlıklıydık, çok fazla mobil dönüşümü sağlamıştık. Mobil yazılımlar sayesinde dijitalden ekibimizin aktif çalışma ortamını sağlayacak ortamı oluşturmuştuk. İşleyiş modelimizi yazılım odaklı bir modele çevirmeye başladık. İnsanların sürekli tekrar ettiği şeyleri yazılımla otomasyona bağladık. Böylece uzmanlarımız tekrar eden işlerin yükünden kurtuldu ve büyük resme odaklandı. En büyük kazancımız tüm işi yazılıma dönüştürmek oldu. Pandemi, büyük şirketlerin başka girişimci ruha sahip olması gerektiğini gösterdi. Girişimci kafası, değişimlere anında ayak uydurabilen kafa yapısıdır.

SIFIR SERMAYE 2 MİLYAR DOLAR DEĞER

Pandemi dönemiyle örtüşen clup house uygulaması insanlar evde çalışırken, yürürken arka planda dinleyebildikleri, dilerlerse konuşmacı olarak katılabilecekleri platform çok dikkat çekti. Çünkü pandemi döneminde insanların iletişim ihtiyacını karşılayan, sohbet etmeye ne kadar aç olduğunu gösteren ve bu ihtiyacı karşılayan bir uygulama oldu. Bazen öyle güzel fikirler olabiliyor ki 'bunu bende düşünmüştüm' 'bende yaptım ama tutmadı' diyenler oluyor. İşte orada bazı dinamikler devreye giriyor. Clup House, eğer uygulamayı androidle birlikte açmış olsaydı, tik-tok kitlesi de olacak ve geyik muhabbeti çok olacağı için hedef kitle iş dünyası oradan çıkacaktı. Pandemiden önce açmış olsaydı yine bu kadar tutmayacaktı. Bir girişimin tutmasında; uygun zaman, uygun şekil, uygun hedef kitle, kontrollü büyüme kriterleri çok önemli.

PARASIZ DA GİRİŞİM OLUR

-Para olmadan girişimcilik mümkün mü?

Sıfır sermaye ile de milyon dolarla da girişim olabilir. Sermaye bilgidir, deneyimdir, networktür. Bizim nitelikli, iş bağlayabilecek arkadaşlarımız varsa bu netvork sermayesi bizi hızlı büyütür. Clup House örneğini verirsek; iki yazılımcının basit bir mobil uygulama yazmasıyla milyar dolar değere ulaştı. Yani ihtiyaç ne ona bakmamız lazım.

-Özellikle restoran kafe sektörü zor süreç yaşadı bazıları iş yerlerini tamamen kapatmak zorunda kaldı bunlar ne yapabilirdi?

Mart ayında Türkiye'de ilk vakalar açıklandı, bazı şeylerin sinyali önceden kendini gösteriyor, bunu yorumlamak ve tedbir almak önemli. Girişimcilikteki ana felsefe önce davranmak herkesten önc yapabilmek. Lahmacun yemiyoruz sipariş vermeye başladık. Evde pişirilecek şekilde internet üzerinden satış yapsa birçok restoran yeni bir kanal açacaktı. Her işletme değişen dünyaya ayak uydurabilir ama ne kadar bu bakış açısına sahip bu önemli. Süreç geçici bile olsa inanılmaz bir deneyim ve fırsatı yakalayarak farklı bir iş modeliyle hızlı büyümeye sahip olacaktı. Kaybettiren insanların tüketim alışkanlıklarının değişmesi değil buna ayak uydurulamaması.

İŞGÜCÜ DEĞİL YAZILIMA YATIRIM

-Sanayi sektöründe üretimin artmasını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Sanayi üretimi arttı ihracatta buna paralel olarak arttı. Bu nokta üzücü olan hala büyük ölçüde iş gücüne dayalı üretim yapıyoruz. Bizim ürettiğimiz şeyler artık teknoloji olmalı. Umarım yeni sanayileşme yeni girişimciler daha fazla bu alana yatırım yaparlar.

-Analitik düşünce nedir?

Analitik düşünceye krizle karşılayarak gözlem yeteneğiyle sahip olabilirsin. Genelde insanlar bir sorunla karşılaştığı ya da tartıştığı zaman ertesi günü 'keşke şu cevabı verseydim' der. Bunun sebebi o kişinin kriz yönetememesidir. Stresli ve gergin durumlardaki düşünce şeklimiz normal zamankinden farklıdır. Kriz yönetiminde beklemek sakin kalmak zamana yaymak birkaç adım geriye gitmek ve olaya uzaktan bakmaktır. Analitik düşünce, krizlerle karşılaştıkça ve bunları çözdükçe gelişir. Ben bir problem ortaya çıkıp çözdüğümde 'acaba bundan ne öğreneceğim' diyorum.

FİNANS MERKEZİYETÇİLİĞİNE SON

-Kripto paraların arka planını nedir?

Youtube instagram TV hegemonyasını, Twitter haber merkeziyetçiliğini. Clup Hhouse söyleşi merkeziyetçiliğini ortadan kaldırdı. Her yenilik insanların en alt eksimden en üste daha adil ulaşabilmesini sağlamaya yönelik yenilik. Kripto para finans merkeziyetçiliğine karşı devrim niteliğinde. Finansın büyük güçler tarafından yönetilmesinin önüne geçiyor ama altını dolduramayan bazı unsurlar var. Yatırım aracı olduğu için borsa gibi işlem görüyor bu nedenle spekülatif durumda. Ben gelecekte ben hayatımıza entegre olacağını düşünüyorum.

GÖRMEK GÜVENMEK İSTER

-SEO çalışması için ne yapıyorsunuz?

SEO çalışmasında insanlar ilk gördüğü ürünleri hemen satın almayabilir. Bir markanın 7-8 kez karşısına çıkmasını beklerler. Bunun için sürdürülebilirlik çok önemli. Bunun için bir milyon kişiye bir defa göstermek yerine 100 bin kişi 10 defa göstermek daha çok satış sağlar. Kullanıcıların faydasına olduğunu görmeden milyon dolarda harcasanız sonuca ulaşamazsınız. Burada önemli olan hedef kitleye özel ne kadar içerik üretebildiği, bunları görüp yatırım yapmak en önemlisi.

Yerli Xiaomi'ler Nisan'da satışta

Global teknoloji devlerinin Türkiye'ye yatırımları sürüyor. Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, Türkiye'de test üretimine başlayan Oppo'nun ardından Xiaomi'nin fabrikasını da ziyaret etti.

Tesiste incelemelerde bulunan Bakan Varank, "Önümüzdeki aydan itibaren bu fabrikada üretilen telefonlar, Türkiye'de satılmaya başlayacak." dedi. Varank, tesisinin yılda 5 milyon akıllı telefon üretim kapasitesine sahip olacağını vurgulayarak "Tam kapasiteyle üretime geçildiğinde 2 bin vatandaşımız istihdam imkanı bulacak." diye konuştu.

Özellikle global teknoloji firmalarının Türkiye'de akıllı telefon pazarına yatırım yapmaya başladıklarını daha önce konuşmuştuk. Tüm Türkiye'nin aslında merakla beklediği bir hususta bahsediyoruz. Xiaomi telefonlarının üretildiği ve önümüzdeki dönemde üretileceği Avcılar'daki fabrikayı ziyaret ediyoruz. Bildiğiniz gibi Xiaomi bir global teknoloji firması. Şu anda marka olarak dünyada en üst sıralara tırmanan, dünyanın en güçlü firmaları arasında yer alan Çin menşeili bir firma. İşte Xiaomi artık telefonlarını Türkiye'de üretmeye başlıyor.

YERLİ TEDARİKÇİ TAVSİYESİ

Bu gördüğünüz tesislerde yıllık 5 milyon telefon üretme kapasitesine ulaşılacak. Tabii ki global teknoloji firmalarının Türkiye'ye yatırım yapmasından, Türkiye'ye ilgi göstermesinden oldukça memnunuz. Tabii ki onlara şu tavsiyede bulunuyoruz: Türkiye'ye geldiğinizde lütfen yerli tedarikçilerle de görüşmelerinizi yapın. Kendi tedarik zincirlerinize Türkiye'deki yerleşik tedarikçileri de katmaya çalışın ve elbette Türkiye'den ihracatı da hedefleyin.



yeniesnafmart21_syf9_Layout 1 3/25/21 1:21 AM Page 1



Bir ve beraber oluşumuzu ve destansı zaferimizi perçinleyen yıl dönümümüz, Çanakkale Zaferimizin 106. Yıldönümü kutlu olsun.





Çağdaş Otomotiv
Yiğit Akü Ana Bayii
Mahir AKTAŞ

(0212) 549 25 99

Başakşehir Mahallesi, İkitelli Organize Sanayi Bölgesi Bağcılar-Güngören San. Sit. 23.Blok No:33



Bir ve beraber oluşumuzu ve destansı zaferimizi perçinleyen yıl dönümümüz, Çanakkale Zaferimizin 106. Yıldönümü kutlu olsun.

Tormak Sanayi Sitesi
Yönetim Kurulu Adına Başkan
Sezai ÜNLÜ

Umut veren organizasyon

İstanbul bir yıl aradan sonra ilk kez büyük bir uluslararası spor organizasyonuna sahne oldu. 80 ülkeden 650 sporcunun katıldığı Karate 1 Premier League hem şehir hem turizmciler için moral oldu. TÜROB Başkanı Müberra Eresin, organizasyonun sektöre 'yeniden çıkış' için umut verdiğini, pandemi sonrası yeni işlerin alınması için avantaj sağlayacağını kaydetti.

İstanbul uzun zaman sonra ilk kez uluslararası bir spor organizasyonuyla moral buldu. WOW Convention Center'da başlayan ve yarın akşam (14 Mart) sona erecek olan Karate 1 Premier League'in İstanbul etabına yaklaşık 80 ülkeden 650 katıldı. Pandemi koşullarına uygun olarak düzenlenen organizasyon seyircisiz olmasına karşın hem şehre hem turizmcilere pandemi sonrası için umut verdi. Turizmciler de hem tüm mekanlarıyla hem de titizlikle uyguladıkları pandemi tedbirleriyle spor ve kongre turizmi etkinliklerine hazır olduklarını ortaya koydu.



Yeniden çıkış döneminde avantaj sağlayacak

Konuyla ilgili bir değerlendirme yapan Türkiye Otelciler Birliği (TÜROB) Başkanı Müberra Eresin, "Sektörümüz üzerindeki moral etkisi çok fazla oldu. Pandemi nedeniyle tüm dünyada MICE sektörü olarak adlandırılan toplantı, teşvik gezileri, kongre, sergi organizsasyonları tamamen durdu. Spor turizmi de bu kapsamda. Bu tip organizasyonlar, MICE'da dünya genelinde yeniden çıkış başladığında yeni işlerin alınmasında Türkiye'ye avantaj sağlayacaktır" dedi.

Spor organizasyonlarının İstanbul'un ve Türkiye'nin spor turizminde iddialı bir destinasyon haline gelmesini sağlayacağını vurgulayan Eresin, "Spor turizmini, turizmin geleceği açısından en önemli enstrümanlardan biri olarak görüyoruz. Anlık ticari faydalarının yanında orta ve uzun vadede ülke imajına ve tanıtıma çok ciddi katkı sağlıyor. Pandemi sürecinde geçen Kasım ayında Formula 1 İstanbul gerçekleştirildi. Bu organizasyon seyircili değildi. Ancak sektörümüze büyük moral verdi. 2021'de UEFA Şampiyonlar Ligi Finali İstanbul'da olacak. 2023 Avrupa Salon Atletizm Şampiyonası Türkiye'de yapılacak. Umuyoruz ki yenileri de gelecektir" diye konuştu.

Pandemi sonrasına hazırız

TÜROB Yönetim Kurulu Üyesi ve WOW İstanbul Hotels&Convention Center Genel Koordinatörü Ziya Cihan da, organizasyonun mekan açısından sorunsuz gerçekleştirildiğini belirterek, "Konaklama ve turizm sektörü olarak pandemi sonrasında yeniden ivme kazanmasını beklediğimiz tüm etkinliklere hazırız" dedi.

Bir ve beraber oluşumuzu ve destansı zaferimizi perçinleyen yıl dönümümüz, Çanakkale Zaferimizin 106. Yıldönümü kutlu olsun.



AYMAKOOP Sanayi Sitesi Yön. Kurulu Adına Başkan
Murat GÖL

Bir ve beraber oluşumuzu ve destansı zaferimizi perçinleyen yıl dönümümüz, Çanakkale Zaferimizin 106. Yıldönümü kutlu olsun.



ESOT Yönetim Kurulu Adına Başkan
Özkan KARAYEL



Çanakkale Zaferimizin 106. Yıldönümü kutlu olsun.



Saraçlar Sanayi Sitesi Yönetim Kurulu Adına Başkan
Barış ŞEKER

Çanakkale Geçilmez! Zaferin 106'ncı Yıl Dönümü



Sefaköy Sanayi Sitesi Yönetim Kurulu Adına Başkan
Hakan TUNÇ





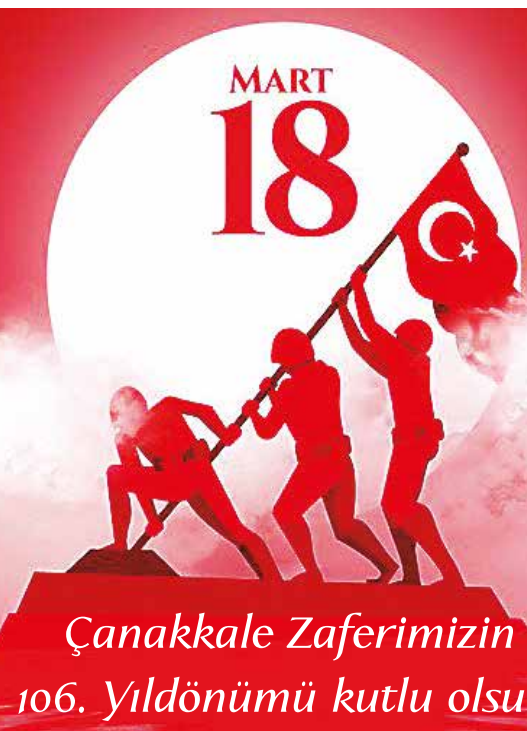
CTR İstanbul şubesi yeni adresinde (Tuzla İçmeler) hizmet vermeye devam etmektedir.

2-5 Mart tarihinde Mepa Mobilya Aksesuarları firmasında 52 kişinin katılımıyla MYK sınavları gerçekleştirilmiştir

Bir ve beraber oluşumuzu ve destansı zaferimizi perçinleyen yıl dönümümüz, Çanakkale Zaferimizin 106. Yıldönümü kutlu olsun.



İOSB Yönetim Kurulu Başkan Vekili
Nuri KONAK



Çanakkale Zaferimizin 106. Yıldönümü kutlu olsun.



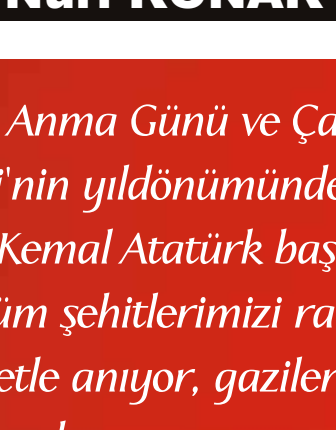
İOSB Yönetim Kurulu Üyesi ve Esenler Sanayi Sit. Yön. Kur. Adına Başkan
Hasan Kılınçarslan

Çanakkale Geçilmez!
Zaferin 106'ncı Yıl Dönümü



İOSB Yön. Kur. Ü. ve Bağcılar Güngören Sanayi Sit. Yön. Kur. Adına Başkan
M. Vural KOÇ

Şehitleri Anma Günü ve Çanakkale Zaferi'nin yıldönümünde Gazi Mustafa Kemal Atatürk başta olmak üzere, tüm şehitlerimizi rahmet ve minnetle anıyor, gazilerimize şükranlarımızı sunuyoruz.



İOSB Yönetim Kurulu Üyesi ve Galvano Sanayi Sit. Yön. Kur. Başkanı
Ali KARADAĞ

İSTANBUL TİCARET ODASI
HER YERDE YANINIZDA!



Yenilenen Online İşlemler İTO Mobil Uygulamasında!

- Faaliyet Belgesi (E-imzalı)
- Dış Ticaret Belgeleri
- Tescil Başvuru Sonucu Sorgulama
- Aidat Sorgulama / Ödeme
- Ödeme Dekontu Sorgulama

Google Play ya da App Store'dan hemen indirebilirsiniz.

Google Play DEN ALIN | App Store DAN ALIN

İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

444 0 486 | ito.org.tr /itokurumsal

Çanakkale Geçilmez!
Zaferin 106'ncı Yıl Dönümü

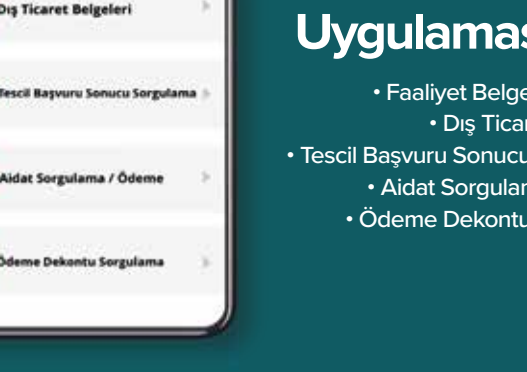


İOSB Yönetim Kurulu Üyesi ve İSDÖK Yönetim Kurulu Başkanı
Aziz İYİOKUR

Bir ve beraber oluşumuzu ve destansı zaferimizi perçinleyen yıl dönümümüz, Çanakkale Zaferimizin 106. Yıldönümü kutlu olsun.



Dolapdere Sanayi Sitesi Yön. Kurulu Adına Başkan
Cemal BACAKCI



Çanakkale Zaferimizin 106. Yıldönümü kutlu olsun.



İOSB Denetim Kur. Ü. ve İstanbul Çorapçılar San. Sit. Yön. Kur. Başkanı
Kazım ÖZEREN

Çanakkale Geçilmez!
Zaferin 106'ncı Yıl Dönümü



ENKOOP Sanayi Sitesi Yönetim Kurulu Adına Başkan
Fazlı EROĞLU

YENİ ESNAF
www.yeniesnaf.com
Yıl: 5 Mart 2021

REHBER OLMAK İSTEYENLER NE YAPMALI?

TC vatandaşı olmak, 18 yaşını doldurmuş olmak, 2-4 yıllık ön lisans, lisans, yüksek lisans bölümlerinden mezun olmak, yabancı dili en az ana dilimiz kadar iyi bilmek. Kültür ve Turizm Bakanlığı tarafından açılan yeterlilik sınavını kazanmış olmak, meslek odasına kayıtlı olmak. Rehber olmak yetmez. Bir rehber; sanat, coğrafya, arkeoloji, gastronomi ve güncel konulara da hâkim olmalı. Turistin sorduğu her alandaki sorulara cevap verebilecek donanıma sahip olmalı.

Turizmde yeni rota

Büyüme değil büyüleme

Çanakkale, Balıkesir Tekirdağ'da Bölgesel Turist Rehberleri Odası Yönetim Kurulu Başkanı Cihan Müşterioğlu, Türkiye için turizmde büyüme dönemi bitti büyüleme dönemi başladı. Öne çıkmasalar da turizmin başrol oyuncusu olan rehberler kendini yeni dönem için güncellemeli" dedi.



Cihan Müşterioğlu, pandeminin turizm sektörünü durma noktasına getirdiğine dikkat çekti. Taşıma kapasitesi yüzde 50 azaltılmasına rağmen tur otobüsü sayısında yüzde 85 daralma olduğunu belirten Müşterioğlu, yeni dönemi ise şöyle özetledi: Turizmde büyüme dönemi bitti, büyüleme dönemi başladı.

2022'DEN ÖNCE ESKİYE DÖNÜŞ ZOR

Turizm sektörü çok kriz atlattı ama bu konuda tecrübeliyiz diyebilirim, ancak bu kez öngörülemeyen ve uzun süreli bir kriz yaşıyoruz. Ülkemizde bulunan 11500 meslektaşımız bir yıldır çalışmıyor. Bugün 'virüs bitti' denilse bile 2019'un rakamlarına ulaşma imkânımız yok. Avrupa ülkeleri 2022'den önce gelmeyi düşünmüyor, eski doğu bloku ülkeleri ise bu yaz için rezervasyon yaptırmaya başladı. Şunu söylemeliyim; turizmde büyüme dönemi bitti yeni dönem büyüleme dönemi olacak. Dünyada turizm yıllık ortalama %3-4 büyümeye sahip, bu oran Türkiye'de 7-8 civarındaydı. Türkiye'nin kumaşı çok güzel, öyle güzel değerlerimiz, doğa harikalarımız var ki… Turist rehberi başrol oyuncusudur. Rehberler de yeni dönemde kendilerini güncellemeli. Gelen insanlar yeni deneyim, yeni tat, yeni güzellikleri yaşamak istiyor.

ÇEVİRİM İÇİ TURİZM ÖNE ÇIKTI

Turizmde dijitalleşme pandemi ile birlikte hızlandı. Dijitalleşme ile uyumlu bir şekilde sektörün doğru ilerlemesi gerekir. Biz, Balıkesir'de şöyle bir çalışma yaptık; Ayvalık'a kaç kişi gelmiş, kaç gün kalmış, bütün bunları GSM firmalarından alıyoruz. Nerelere gitmişler, ne kadar kalmışlar, burada daha fazla kalmaları için ne yapılmalı… Ancak dijitalleşme her şeye rağmen rehberlerin bir adım gerisinde kalacak. Çünkü biz, insanla birebir temas halindeyiz. Burada trendleri takip etmek, gelen misafirleri iyi anlamak önemli. Pandemide Kaz Dağları bölgesinde bungalov şeklinde yapılmış oteller büyük rağbet gördü. İnsanlar açık havada kalabalıktan uzak yerleri tercih etti. Mesela pandemi döneminde çadır turizmi de büyük ilgi gördü. İşte rehber arkadaşlarımızın ve sektörün bu trendleri bilmesi ve ona göre adım atması gerekir.

TURİZM ALIŞKANLIĞI DEĞİŞTİ

Salgınla birlikte turizm alışkanlığında değişiklik başladı. Önceden insanlar tur otobüsleriyle gelir, Bozcaada'yı gezer geri dönerlerdi. Pandemi ile birlikte insanlar kendi araçlarıyla gelmeye başladı. Daha güvenli olduğunu düşündükleri için 5 yıldızlı oteller konaklama için tercih edilir oldu. Konaklama süresinde artış ve konfor eğilimi öne çıktı ancak bu şehir içi otellere yansımadı. Otellerdeki doluluk oranı üçte bire düşmüş durumda. Sektör hiç olmadığı kadar daraldı. Rehberler ve acenteler etle tırnak gibidir ayrılamazlar. Bu nedenle bu zorluktan da el ele vererek çıkacağımızı düşünüyorum. Karavan turizmi, Taş evler, Bungalov evler, Kamp turizmi, Sağlık turizmi pandemi döneminde öne çıkan turizm çeşitliliği oldu. İnsanlara hem sağlığını kazandıracak hem de onlara 10 gün boyunca ülkenin güzelliklerini göstereceksiniz. Hem oteller hem hastaneler kazanacak.

EGE VE BATI KARADENİZ'E İLGİ

Turist tercihinde özellikle son dönemde Antalya'dan Ege'ye doğru bir kayış var. Yerli ve yabancı turist ilk önce huzur ve sakinlik istiyor. Pandemi döneminde evde kalan ve dışarı çıkıp gezmek isteyenler dijitalleşme ile birlikte kendi tur programlarını yapmaya başladı. Burada da tercih Batı Karadeniz ve Kastamonu olmaya başladı.

Uzakdoğu piyasası en yakın rezervasyon Şubat 2022 diyor. İyi haber ise eski doğu Bloku ülkelerinin rezervasyon geçmeye başlamaları. İstanbul için her gün 50 oda satılıyor. AB pazarı karamsar görünüyor, Latin Amerika eskiden gelirdi ama bu yaz gelir mi göreceğiz. İç turizm geçen yıla göre daha canlı olacak.

HERKES KENDİ TEDBİRİNİ ALMALI

Herkes kendi tedbirini kendisi almalı, maske mesafe, hijyen, iyi beslenmeye dikkat edilmeli. Bu tedbirler çerçevesinde insanlar sakin şehirleri tercih etmeli. Örneğin Alaçatı'ya kalabalık olduğu hafta sonu değil sakin olduğu hafta içi gitmeliler.

REHBERLER KREDİ İLE YAŞAM SÜRÜYOR

Bugün rehber arkadaşlarımızın çoğu pandemi döneminde kendilerine verilen 10 bin TL kredi ile ayakta kalmaya çalışıyor. Bu krediler doğal olarak borç, oysa bu süreçte turizm rehberleri müzelerde istihdam edilse, kurumsal şirketler onların yabancı dilinden istifade etse iki taraf için de iyi olurdu kanaatindeyim.





JB İNŞAAT

Yeni Projemiz

SADECE 30 ADET DAİRE İÇİN ÇOK AVANTAJLI FİYATLAR

Ön lansman fiyatları
için randevu alin

84 AYA VARAN
0 FAİZ



KAĞITHANE

SATIŞ OFİSİ : Levent Mah. Zambaklı Sok. No:9 Beşiktaş İstanbul
www.jbinsaat.com | 0800 211 01 60