İŞ VE AKTÜALİTE DERGİSİ

gaziantep FACE®

Gaziantep'in Yüzü Fiyat: 100₺

OCAK-ŞUBAT 2024

YIL :9 SAYI :36

ISSN 2149-3731



'MERİTOKRASİ' KELİMESİNİ HİÇ DUYDUNUZ MU?

"GAZİANTEP'TEN DÜNYA'YA AÇILAN BİR EĞİTİM EKOLÜ OLMAK HEDEFİNDEYİZ!"

'BİR İŞİN HAYALİNİ KURMAK O İŞİ TUTKULU KİLİYOR'

EMPATİ DERNEĞİ'NDE BAYRAK DEĞİŞİMİ

E-TİCARET'İN İPUÇLARI

Toplum Gönüllüleri Vakfı (TOG) Genel Müdürü
Ayşe KIRIMLI

Gençlerle birlikte daha iyi bir dünyaya



karmen halı

www.karmenhali.com

/karmenhali

BİRLİKTE GÜÇLÜYÜZ

Türkiye'nin önde gelen sanayi kuruluşlarından biriyiz. Bir asrı aşan başarılı geçmişimizle geleceğe güvenle bakmanın haklı gururunu yaşıyoruz.

Farklı sektörlerde, binlerce çalışanımızla üretip, 100'ü aşkın ülkeye ihracat yapıyoruz, her adımda daha güzel bir Türkiye hedefi ile ilerliyoruz.



Tekstil



SANKO

/sankoholding /SANKOHolding A.Ş.
/SankoHolding /sankoholding
www.sanko.com.tr

KOZA HOME

EVDE OLMANIN

Mutluluğu!

Mutlu®

MAKARNANIN MUTLU HALİ



GELENEKSEL TAŞ DEĞİRMENDEN

İLHAM ALAN ÜRETİM YÖNTEMİ

talia™

PROFESSIONAL PASTA PRODUCTION LINES

www.taliamakina.com



“ESTETİK VE GÜVENİN”

kusursuz yorumu

FK | life
ONKOLOJİ



FK

FATİH KOCABAĞ®

İNŞAAT

0 342 360 58 56
+90 530 868 58 58

Beştepe Mah. No: 192108
Sokak 2B Şahinbey-Gaziantep

fatihkocabaginsaat.com

%100 YERLİ•DOĞAL•AÇIK BESİ

KARKAS
Çiftliği

Çiftlikten Sofraya
%100 doğal
açık besi, yerli

/karkasciftligi
info@karkasciftliği.com
www.karkasciftligi.com



KURT | DELUXE
DOĞANIN KALBİNDE
erikçe

Pancarlı Mah. 58009 Nolu Cadde
No:46 Şehitkamil/Gaziantep
www.kurtinsaat.net

KURTİNŞAAT
"Her Zaman Daha İyiye"

+90 (531) 363 72 72
+90 (342) 321 29 29

altınoğlu grup

mondihome

VESTEL

GAZiANTEP'iN EN BÜYÜK

MONDi'Si

ALTINOĞLU ŞiRiNEVLERDE



0850 242 2727

Şirinevler Mah. Abdulkadir Konukoğlu Cad. C Blok 225/F Şehitkamil / GAZİANTEP

mondi@altinoglu.com.tr altinoglu_birdunyaceyiz birdunyaceyiz

Evinize
değer katan
çizgileriyle



1962'den beri sizlerle

sağlamcılar

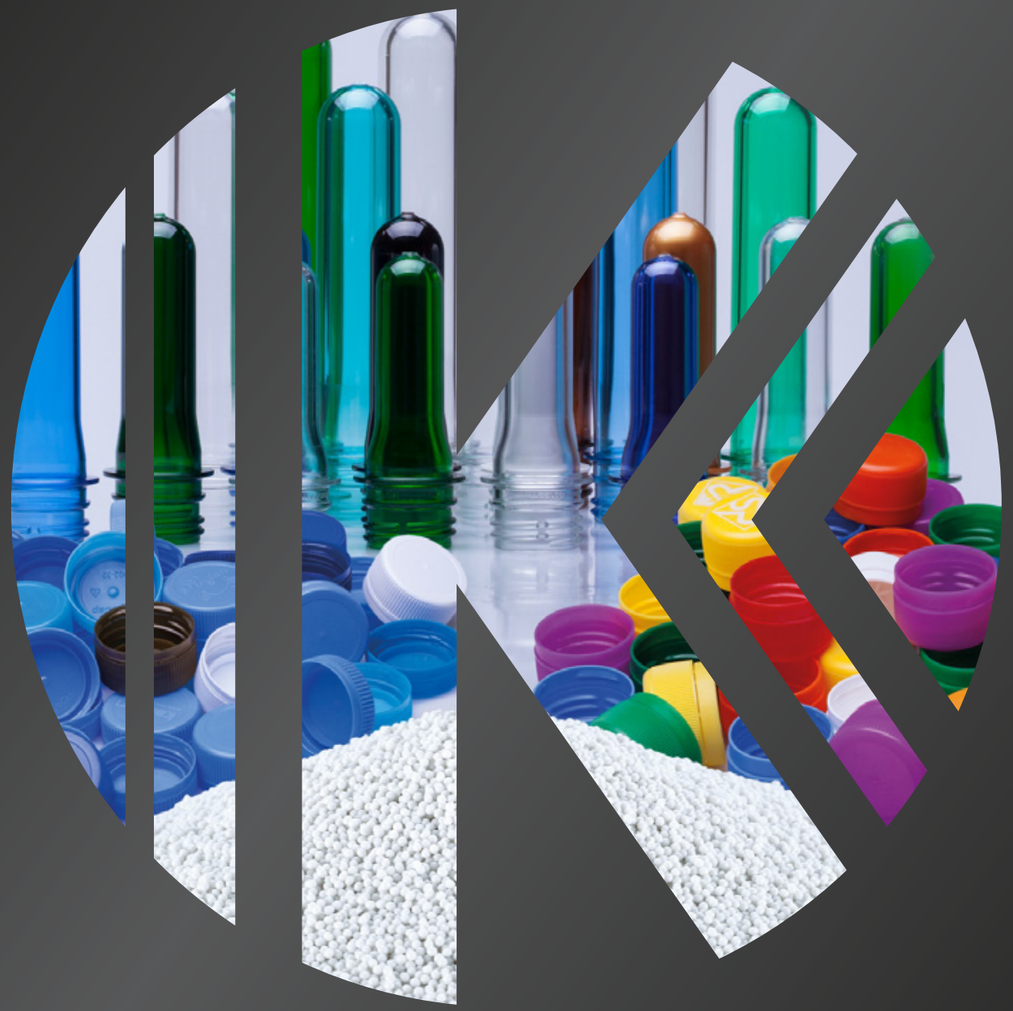
Merkez
Küsget C Blok A. Karlıdağ Cad. No:1/3
Şehitkamil, Gaziantep
0.342 235 01 02

www.saglamcilar.com.tr

Fabrika
Seyrantepe Mah., 65012 Nolu Cad. No:27
Şehitkamil, Gaziantep
0.342 235 54 74

info@saglamcilar.com.tr

KÖKSAN
PET PACKAGING INDUSTRY CO.



KÖKSAN Pet Plastik Ambalaj San. ve Tic. A.Ş.
4.Organize Sanayi Bölgesi 83422 Nolu Cad.No:10 PK:39 Başpınar 27060 Şehitkamil / Gaziantep Türkiye
Tel: +90 342 357 03 30 **Fax:** +90 342 357 03 46
info@**koksan**.com www.**koksan**.com

Kara HOLDING

further info:

|5.OSB 83565 No.lu Cad. No: 12 Gaziantep/Türkiye|
info@karafiber.com | +90 342 337 1488 | www.karafiber.com

Sustain your fashion with Ecocell™

ÇEVRE DOSTU SÜRDÜRÜLEBİLİR ELYAF

LYOCELL



+ECOCELL™ HAKKINDA

Ecocell™ Lyocell lifleri sürdürülebilir bir şekilde yetiştirilen ağaçlardan elde edilir, üretim süreci ise kaynakları koruyan kapalı bir döngü sistemini kullanır.

Bu sistem, kullanılan çözücülerin yeniden kullanılmasını sağlayarak atığı azaltır ve çevreye zarar verimi en aza indirir.

Ecocell™, yüksek dayanıklılık, mükemmel nem düzenleme ve cilde yumuşak ve nazik bir his sağlayan belirgin fiziksel özelliklere sahiptir."

SÜRDÜRÜLEBİLİR ÜRETİM +

Forest to Fibre: Sustainable Way of Ecocell™

Ecocell™ Lyocell lifleri sürdürülebilir bir şekilde yetiştirilen ağaçlardan elde edilir ve üretim süreci kaynakları koruyan kapalı bir döngü sistemini kullanır.

Bu sistem, kullanılan çözücülerin yeniden kullanılmasını sağlayarak atığı azaltır ve çevreye zarar verimi en aza indirir.

Lifler, yüksek dayanıklılık, mükemmel nem düzenleme ve cilde yumuşak ve nazik bir his sağlayan belirgin fiziksel özelliklere sahiptir.

gaziantep FACE
İŞ VE AKTÜALİTE DERGİSİ

OCAK -ŞUBAT 2024 YIL: 9 SAYI: 36 ISSN 2149-3731

BEKSA Medya Elektronik Dan.Taş.İnş.Tem.Sağ.Süt Ürn.Bes.Tar.İth.İhr.San.veTic.Ltd. Şti. adına

İmtiyaz Sahibi
T.Şafak SALICI

Reklam ve Halkla İlişkiler
Aylin CIKCIK

Grafik&Tasarım
Hacı SALICI

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
T.Şafak SALICI

Yayın Türü
Yerel Süreli Yayın
ISSN 2149-3731

Yönetim Yeri
İncilipınar Mah.Nişantaşı Sok.
No:11 Elit İş Merkezi K: 2/6
Şehitkamil/GAZİANTEP

İletişim Bilgileri
0 (530) 811 32 23 ▪ 0 (342) 220 25 74
info@facedergisi.com

Baskı Yeri
ebatofset
İncilipınar Mah.36006 No'lu Cad.No:21
Ekip İş Merkezi Altı
Şehitkamil/GAZİANTEP
Tel: 0 342 215 04 00 - www.ebatofset.com

Fotoğraf : SAMET UZDİLLİ

YAZI KURULU

Hülya AKKAYA Mehmet DEMİR
Gonca TOKUZ Asım MIHÇIOĞLU
Selin CANATAR

Abone ve Reklam
info@facedergisi.com
0 (530) 811 32 23
0 (342) 220 25 74

facedergisi

www.facedergisi.com

Gaziantep Face Dergisi'nde kullanılan haber, söyleşi ve fotoğrafların hakları Gaziantep Face Dergisi'ne aittir. İzinsiz kullanılamaz. Dergimiz Basın ve Meslek ilkelerine uymayı taahhüt eder.

Köşe yazılarının sorumluluğu yazarlarımıza aittir.

Editör...



Şafak Salıcı

Yeni yılın ilk sayısından merhabalar;

2023 yılı ortalarından itibaren hakkında hep söylentiler, tahminler, belirsizliklerin yılı dediğimiz 2024 yılı geldi çattı. Yıl gelirken tabi ki söylentilerin, tahminlerin içerisinde en başta asgari ücret zammı konuşuldu, bu konuda çok farklı fikirler öne sürüldü, işveren ve işçi taraflarının talepleri, piyasanın şartları, genel seçimler sonrası Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek ve ekibinin bütçe dengeleri, hükümetin yerel seçimler öncesi vatandaş beklentilerini gözetmesi gibi tüm etmenler göz önünde bulundurularak asgari ücret 17.002,12 TL olarak belirlendi. Belirlendi ama neye kime faydası oldu? İşte bu soruya verilecek cevap çok önemli…
Çünkü milyonlarca çalışan henüz yeni yılın zamlı asgari ücretini almadan zamlı fiyatlarla yaşamak zorunda kaldılar, buradan görüyoruz ki asgari ücrete ne kadar zam yapılırsa yapılsın gelen gideni aratıyor.
İşçiliğe dayalı sektörleri tabi ki anlamak gerekiyor, ana maliyet unsurları işçilik bedeli olduğu için ürettikleri ürüne zam yapmak durumunda kaldıkları aşikar.

Vatandaşlarımız artık herhangi bir yerden alışveriş yaptığında sorgulama yapamaz duruma gelmişken, 3 olan fiyatı maliyetine göre 4 yapmak yerine, nasıl olsa her şeye zam geliyor bunu da bu fiyata alırlar deyip 7 yapmak serbest piyasa ekonomisi mi? Yoksa fırsatçılık mı?
Gaziantep son 20 yılda sanayi üretiminde, turizmde, artan nüfus ile birlikte perakende tarafta ciddi talebin oluştuğu bir şehir oldu, bunun pozitif tarafları olduğu gibi fiyat artışında İstanbul'u zorlayacak kadar ileri giderek bu şehirde yaşayan sade vatandaşlara negatif etkileri oldu.

Gelelim Ekonomiye ,
2023 yılı sonunda yapılan tahminlerde dolar kuru, borsa, TCMB faiz, enflasyon tahminleri piyasa şartlarına , kimine göre doğru kimi yanlış devam ediyor. Şubat ayı başında TCMB başkanı Hafize Gaye Erkan'ın istifası ile boşalan koltuğa başkan yardımcısı Dr. Fatih Karahan getirildi, faiz artışının nereye gideceği? 2024 yılı içerisinde faiz indirimlerinin ne zaman başlayacağı tüm sanayi ve ticaret erbabının en çok merak ettiği sorular içerisinde. Kredi kartı harcamalarının parasal sıkılığı tehdit ettiği gerekçesi ile düzenlemelere gidileceği diğer ekonomik konular arasında, burada özellikle dar gelirlilerin hayatını olumsuz etkilemeyecek bir düzenlemenin yapılması en büyük dileğimiz.

Toplum Gönüllüleri Vakfı (TOG) uzun süredir bölgede ve şehrimizde sosyal sorumluluk projelerini TOG Gaziantep Sosyal Komite ve gençlerin de katkılarıyla her zaman aktif olarak gerçekleştiriyordu , fakat 6 Şubat depremlerinden sonra hem bölgede hemde Gaziantep ve ilçelerinde ki başarılı çalışmaları gerçekten takdire şayan . Başarılı vakfın Genel Müdürü Sayın Ayşe Kırımlı bu sayımızda kapak konuğumuz oldu ve sorularımıza samimi ve içten yanıtlar verdi. Bu keyifli röportaj ve dergi olarak bu güzel sosyal sorumluluk hikayesini siz okurlarımıza aktararak naçizane bizimde desteğimiz olmasını sağladığı için kendisine teşekkür ediyor ve sizleri değerli yazarlarımızın da önemli bilgiler paylaştığı yorumları ile ve dopdolu hazırlanan içeriğimiz ile baş başa bırakıyorum.



Kapak konuğu

Gençlerle birlikte daha iyi bir dünya için hep birlikte çalışalım



Toplum Gönüllüleri Vakfı Genel Müdürü Ayşe Kırımlı bu sayımızın kapak konuğu oldu.

S. 54

Akıllı KOBİ Dijital Dönüşüm'ün ilk durağı Gaziantep oldu



Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği himayesinde, Gaziantep Ticaret Odası'nda gerçekleştirilen 'Akıllı KOBİ Gaziantep Dijital Dönüşüm Konferansında dijitalleşme ve ikiz dönüşüm konuları masaya yatırıldı.

40

"Para biriktirmektense insan biriktirmeyi tercih ediyorum"



Gaziantep'te hizmet veren Türkiye'nin dayanıklı tüketim sektörünün lideri Arçelik markasının ürünlerini en iyi şekilde temsil etmeye çalışan Özkılıç Concept'in sahibi Mehmet Özkılıç, sektörün şehrimizdeki başarı ve hedeflerini anlattı.

66

Sportface, Türkiye'nin spor markası olmaya aday



Gaziantep'in yerli spor markası Sportface, sektörde başarısını taçlandırmaya devam ediyor. Sportface markası, 10-13 Ocak 2024 tarihleri arasında İstanbul'da gerçekleşen ve spor dünyasının en çok rağbet gören ticari fuarlarından birisi olan World Sports Istanbul'a katıldı.

86

'Bir işin hayalini kurmak o işi tutkulu kılıyor'



Bu sayımızda, uzun ve başarılı bir akademik kariyerden sonra Ladin Psikolojiyi kurarak, çocuk, genç ve yetişkinlere psikoterapi hizmeti veren Psikolog Melike Köseoğlu ile kapsamlı bir röportaj gerçekleştirdik. Köseoğlu, küçüklüğünden bu yana hayalini kurduğu ve heyecanını taşıdığı bir işi yapmanın o işi tutkulu kıldığını ifade ediyor. Ebeveynler ve çocuklar için önemli anekdotlar içeren röportajımız sizlerle.

72



"Gaziantep'ten Dünya'ya açılan bir eğitim ekolü olmak hedefindeyiz!"

Dünya standartlarında eğitim sunan Gaziantep'in önemli eğitim kurumlarından SANKO Okullarının çalışmalarını, başarılarını, hedeflerini ve eğitime bakış açısını SANKO Okulları Genel Müdürü Fırat Mümtaz Asyalı'dan dinledik.

42

Empati Derneği'nde Bayrak Değişimi



Empati Sosyal Sorumluluk ve Eğitim Derneği'nin 15.Genel Kurulu Grand Otel'de gerçekleştirildi. Deprem Dönemini içeren bir yönetim süreci olan 2022-2024 yılları arasında görev alan 8. Dönem Yönetim Kurulu gerçekleştirilen çalışmalara dair raporlarını üyeler ile paylaştı.

26

E-ticaret'in ipuçları NELERDİR?



E-ticaret, bilgisayar ile iletişim teknolojilerinin ve mobil cihazların gelişimiyle birlikte internetin en önemli kavramlarından biri haline geldi. Peki nasıl başarılı olunuyor ve dikkat etmemiz gereken ipuçları neler?

20

E-ticaret'in ipuçları NELERDİR?

E-ticaret, bilgisayar ile iletişim teknolojilerinin ve mobil cihazların gelişimiyle birlikte internetin en önemli kavramlarından biri haline geldi. Günümüzde 4 milyarı aşkın internet kullanıcısı bulunduğunu varsayarsak bu sayısal verilerle internetle ilgili tüm kavramların ve platformların önem kazandığı aşikâr. Peki nasıl başarılı olunuyor ve dikkat etmemiz gereken ipuçları neler?



SEKTÖRÜN DEVLERİNDEN ÖRNEKLER

Elektronik ticaret (e-ticaret), internet üzerinden ürün veya hizmet alımını ifade eder. İlk defa 1996 yılında hayatımıza giren e-ticaret, o zamandan bu yana büyük bir gelişim sürecinden geçti. İlk e-ticaret platformları arasında Amazon ve eBay gibi devler bulunuyor. Aynı zamanda Çin merkezli Alibaba, e-ticaret sektörünün en güçlü oyuncularından biri olarak öne çıkıyor.

E-ticaretin gelişiminde web tabanlı algoritmalar ve teknoloji büyük rol oynadı. Dünya çapındaki ilk e-ticaret işlemleri 1996 yılında gerçekleşti. Ülkemizde de 1998 yılında kurulan hepsiburada.com, e-ticaret sektörünün önem kazandığı yıllarda ilk adımları attı. Mobil cihazların etkisiyle e-ticaret büyümeye devam etti ve günümüzde site trafiğinin yüzde 70'i mobil cihazlar tarafından sağlanıyor. E-ticaret, gelecekte de büyümeye devam edecek ve yeni fırsatlar sunuyor. Bu alanda başarılı olmak için doğru stratejileri belirlemek ve teknolojiyi yakından takip etmek önem arz ediyor.

İLK BAŞTA NELER ÖNEMLİ?

E-ticaret, günümüzde işletmeler için önemli bir alan haline geldi. Artık birçok sektör hatta basılı gazetelerin bile internet sayfaları iş yapmaya başladı. Tüm bunlar ışığında işte e-ticaret yaparken dikkate almanız gereken bazı ipuçları:

Kullanıcı Dostu Bir Web Sitesi

E-ticaret sitenizin kullanıcı dostu ve kolay gezilebilir olması, potansiyel müşterilerin sitenizde daha fazla zaman geçirmesini sağlar.

Güvenlik Önlemleri Alın

Müşteri bilgilerinin güvenliği büyük önem taşır. SSL sertifikası kullanarak veri güvenliğini sağlayın.

Pazarlama ve Reklam Stratejileri Uygulayın

E-ticarette başarılı olmak için etkili pazarlama ve reklam stratejileri geliştirmelisiniz. Sosyal medya, e-posta pazarlaması ve arama motoru optimizasyonu gibi yöntemleri kullanabilirsiniz.
Lojistik ve Müşteri Hizmetlerini İyileştirin: Ürün teslimatı ve müşteri hizmetleri süreçlerini optimize edin. Hızlı ve güvenilir teslimat, müşteri memnuniyetini artırır.



Olmazsa olmazlardan analiz ve izleme

E-ticaret performansınızı düzenli olarak izleyin. Hangi ürünlerin daha fazla satıldığını, hangi pazarlama kanallarının daha etkili olduğunu takip edin. Bu yenilikçi platformun modelleri arasında en yaygın olanları şunlardır:
B2B (İşletmeden İşletmeye): İşletmeler arası ticareti ifade eder.
B2C (İşletmeden Tüketiciye): İşletmelerin doğrudan tüketiciye ürün veya hizmet satışı yapmasıdır.
C2C (Tüketiciden Tüketiciye): Bireyler arasında yapılan ticareti ifade eder.
Yatay E-ticaret Modeli: Belirli bir ürün kategorisine odaklanır ve farklı markaların ürünlerini sunar.



Mağazamızın dışında başlayan mutluluğunuz ,

Gözlerinizde taçlanacak . .

RIVA

Optik



0539 375 67 89

Kalyon Kavşağı Mücahitler Mah. Ali Fuat Cebesoy
Bulv. NO: 88/B Şehitkamil - GAZİANTEP

www.rivaoptik.com

Dubai Gulfood fuarına Altunkaya damgası

Türkiye ekonomisine yön veren kuruluşlar arasında yer alan Altunkaya Group, yeni ve yenilikçi ürünleri ile Dubai Gulfood 2024 Uluslararası Gıda Fuarı'nda büyük ilgi gördü.



Dubai Gulfood 2024 Uluslararası Gıda Fuarı'nda ihracatçıları yalnız bırakmayan Gaziantep Valisi Kemal Çeber, Altunkaya Group standını ziyaret etti. Vali Kemal Çeber, Altunkaya Group Yönetim Kurulu Başkanı Mahsum Altunkaya'dan fuarda sergilenen ürünlerle ilgili bilgi aldı.
Vali Çeber, Altunkaya'nın çok sayıda ulusal ve uluslararası markası ile ülke ekonomisine büyük katkı sunduğunu belirterek, "Gaziantep'ten uluslararası bir markanın çıkması şehrimiz ve ülkemiz için büyük gururdur" diye konuştu.





Gıda sektörünün dünyadaki en prestijli fuarları arasında yer alan Gulgood 2024 Uluslararası Gıda Fuarı'na düzenli olarak katıldıklarını belirten Altunkaya Group Yönetim Kurulu Başkanı Mahsum Altunkaya, fuarın beklenenin üzerinde bir ilgi gördüğünü söyledi. Altunkaya, "Bu fuar gıda sektörü açısından çok önemlidir. Biz de her yıl da bu fuarda yerimizi alarak, dünyanın dört bir yanından gelen ziyaretçilere yeni ve yenilikçi ürünlerimizi tanıttık. Fuara 39'u Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Üyesi olmak üzere toplam 208 firma katıldı.



Empati Derneği'nde Bayrak Değişimi

Empati Sosyal Sorumluluk ve Eğitim Derneği'nin 15.Genel Kurulu Grand Otel'de gerçekleştirildi. Deprem Dönemini içeren bir yönetim süreci olan 2022-2024 yılları arasında görev alan 8. Dönem Yönetim Kurulu gerçekleştirilen çalışmalara dair raporlarını üyeler ile paylaştı.



UĞURLUER: DOLU DOLU GEÇEN BİR DÖNEM OLDU

Yönetim Kurulu Başkanı Ceren Uğurluer konuşmasında, "Her sürecin, her dönemin farklı zorlukları ve sınavları vardır. Benim de rengarenk bir dönemim oldu şükürler olsun. Faaliyet raporunda da gördüğünüz üzere 2022-2024 dönemi gerek eğitim gerek sosyal aktivite gerek insani yardım gerekse kendimize yatırım anlamında dolu dolu geçen bir dönem oldu.
Stratejik yönetişim çalışmalarımız ile başlayan kurumsallaşma adımlarımız deprem vesilesi ile daha da hız kazandı. Sonrasında derneğimizin iletişim geleceği uzun zaman çalışıldı. Yerelin daha da değerlisi olurken ulusal ve uluslararası ses çıkarmaya başladık. Bu ses bize sabit bağışçı kitlemiz dışında son 2 yılda 1000 yeni bağışçı kazandırdı. İlk kez bir Avrupa Birliği projesine dahil olduk. 'Sivil Toplum Gücü' çalışmalarının karar alıcı mekanizması içindeki 4 sivil toplum kuruluşundan biri olarak seçildik. Dönemimizde ailemize katılan 3 yeni okul ile toplam 5 okulumuzda ailemiz artık yaklaşık 5.000 kişi. Okullarımız ile sıcak temas halinde olduk, takibimizi sıklaştırdık.
Empati ailemize mensup bir bireyin herhangi bir konuda yokluk çekmemesini kendimize hedef belirledik. Tüm bunların özeti olarak bu 2 yıllık süreçte, önce üyelerimizle sıcak ve doğru iletişimin sağlanması, bursiyerlerimizin iyi oluş hali için takip, okullarımıza hassasiyet,
Toplumla duyarlı ve yakın ilişki kurmak temel felsefemiz oldu.

Geçmiş dönem başkanlarımızın başlattığı projeleri devam ettirdik. Bursiyer ailemiz 113 kişiye ulaştı.
Başardıklarımız da yapabildiklerimiz de tek başıma gerçekleştirdiğim şeyler olmadı.
Dönemimizi özetlemek gerekirse sihirli kelime "Dayanışma" oldu. El ele vererek başardık.
Ekibimizin bireysel kabiliyetlerini dernek projelerine kattık.
Varıyla, aklıyla, canıyla yanımda olan tüm üyelerime, aileme, kardeşlerime, dostlarıma, bağışçılarımıza teşekkür ediyorum." diyerek konuşmasını tamamladı.

ÇETİNDAĞ :ŞEHRİMİZE DEĞER KATMAYA ÇALIŞIYORUZ

9. Dönem Yönetim Kurulu Başkanlığına seçilen Elif Çetindağ ise konuşmasında,"Kurulduğumuz günden beri önce kendimize, sonra yakın çevremize ve sonra şehrimize değer katmaya çalışıyoruz. Proje yazımından, temsile, şehre nerelerde katkı sağlayacağımıza dair tüm hususlar içimize işledi. Dayanışma ruhu ve birlikte hareket etme düsturuyla her şeyi layıkıyla yapıyoruz, buna gönülden inanıyorum. Geçmiş başkanlarımızdan bugüne; tüm üyelerimiz aynı amaç için, unvanlarını bir kenara bırakarak Empati'ye değer katıyor. Benim gözümde derneğimizi büyüten en temel unsur budur. Bu nedenle bayrak hepimizin elinde... Umarım hep birlikte bu bayrağı zirvelere keyifle taşırız." diyerek sözlerini tamamladı.

Elif Çetindağ yönetim kurulu başkanlığında çalışmalarını yürütecek 9. Dönem yönetim kurulu,
Elif Özemir Kaya Başkan Yardımcısı, İdil Muhittinoğlu sayman, Melis Özkarslı sekreter, Demet Ongun, Elif Kara, Emine Mazıcıoğlu, Ezgi Şireci, Esra Gölbaşı, Merve Balta, Müge Tezel yönetim kurulu üyesi olarak görevlerini sürdürecekler.



Elif Çetindağ - Ceren Uğurluer





GAOSB, ELEKTRİK TÜKETİMİNDE LİDER

Gaziantep Organize Sanayi Bölgesi (GAOSB), Türkiye ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nin sanayi açısından önemli illeri arasında yer alıyor. Yıllık 10 milyar dolar civarında ihracat gerçekleştiren ve 250 bin çalışana istihdam sağlayan GAOSB, Organize Sanayi Bölgeleri Üst Kuruluşu, (OSBÜK) ocak ayı verilerine göre elektrik tüketiminde rekor kırdı.



Açıklanan istatistiklere göre GAOSB ocak ayında elektrik tüketiminde rekor kırdı. OSBÜK, Organize Sanayi Bölgelerinin tükettiği elektrik tüketim istatistiklerine göre GAOSB, elektrik tüketiminde yüzde 12,06 ile ilk sırada yer aldı. GAOSB'nin elektrik tüketiminde ilk sırada yer alması OSB'de üretimin son hız devam ettiğinin göstergesine işaret etti.

OSBÜK ocak ayında Organize Sanayi Bölgelerinin tükettiği elektrik tüketim istatistiklerini kamuoyuyla paylaştı. Ocak ayında ki elektrik tüketimi 2023 yılının aynı ayına göre 7,51 oranında artış gösterdi. Ayrıca ocak ayında tüketilen toplam elektriğin yüzde 31,75'i ise Marmara Bölgesi'ne ait. Ocak ayında, 2023'ün aralık ayına göre en çok elektrik tüketimi Ege Bölgesi'nde olurken, 2023 ocak ayına göre ise en fazla tüketim artışı ise Karadeniz Bölgesi'nde oldu.

2024'ün ocak ayında ise tüketilen toplam elektriğin yüzde 31,75'i Marmara Bölgesi'ne ait. Ayrıca tüketilen toplam elektriğinde yüzde 41,38'i ise 10 OSB'ye ait.
Türkiye genelindeki Organize Sanayi Bölgeleri içinde en çok elektrik tüketilen ilk 10 bölge arasında da GAOSB birinci sırada yer alıyor. Diğer bölgeler ise şöyle sıralanıyor:

Osmaniye OSB: Yüzde 6,28
Adana Hacı Sabancı OSB: Yüzde 3,87
Çerkezköy OSB: Yüzde 3,86
Manisa OSB: Yüzde 3,19
Bursa OSB: Yüzde 2,66
Konya OSB: Yüzde 2,58
Kayseri OSB
İskenderun OSB: Yüzde 2,33
Eskişehir OSB: Yüzde 2,29





www.generalsolar.com.tr

Yeni bir dünya yenilenebilir enerji!

Tüm gayemiz yeni nesile doya doya yaşayabilecekleri temiz bir çevre bırakmak.

#enerjinizgüneşolsun

GENERAL SOLAR



G.Hülya **AKKAYA**
akort@akort.com

Madem görüyorsunuz, o vakit hoş görün...

Aşık Veysel

TOBB FUARCILIK SEKTÖR MECLİSİ BAŞKAN VEKİLİ

Dünyanın hazırlıksız yakalandığı korona virüs sessiz sedasız en çok yaşlılar gibi engelliler ve ailelerinin hayatını altüst etti. Yıllardır sosyal yaşama hasret izole yaşayan engelliler tamamen evlerde sabitlendiler. Arkasından on bir ilde yaşanan asrın felaketinde çoğu insan çocuklarını veya engelli, yaşlı yakınlarını bırakıp evden çıkamadıkları için enkaz altında kaldı. Ya hayatlarını ya da uzuvlarını kaybettiler. Felaket anında "hani sesimi duyan var mı?" diye bağırarak insanlar aranıyordu. Peki sağır bir birey veya otizmli bir bireyin sesimi duyan var mı sorusuna nasıl cevap verilebilirdi. Dünyada hayatın içinde yeteri kadar yer alamayan, göz ardı edilen bir milyar engelli birey ve ailelerine fırsat eşitliği sağlanması için hepimize görevler düşmektedir. Seslerini duyabilmemiz için farkında olmamız, anlayabilmemiz ve görevlerimizi bilmemiz gerekmekte.

İlk yurtdışı seyahatimde sokaklarda caddelerde parklarda çok sayıda engelli gördüğümde şaşkınlık içinde kendi kendime sormuştum. Bu ülkede ne olmuş? Neden bu kadar engelli var? Bizim ülkemizde o dönemde engellilerimiz ne yazık ki evlerde yaşamaya mahkum oldukları için dışarıda görmek mümkün değildi. Yanılsamam ondandı.

Oysa dünyada ve ülkemizde engel tanımayan birçok engelli birey var. Hiç duymadan yazdığı bestesi ayakta alkışlanan Beethoven,







zorluklarla mücadele etme gücünün en büyük örneği olan ve dünya çapında birçok insanı etkileyen biri olan Stephen Hawking, Türk Edebiyatı'na kazandırdığı eserlerle ölümsüzlük katan önemli bir Halk Ozanı Aşık Veysel, 20 yaşından itibaren ölene dek kör yaşamış, çocuklarını hiç görmemiş Gaziantepli eğitim öncüsü Mitat Enç, Paralimpik Yüzme Şampiyonası'nda madalyalar kazanan Sümeyye Boyacı ve birçok başarılı insanın engelleri onlara hiçbir zaman engel olmadı. Hayallerinin peşinden giderek dünyaya değer kattılar.







Asbaşkanı olarak görev yaptığım Engelsiz Gaziantepspor Kulübü maçına gittiğimde, Kulüp Başkanı Hulusi Kalender ile tüm maçlarda ve engellilerle ilgili yaptığı çalışmalarda hep yanında olan sevgili eşi Meryem ve Yönetim Kurulu Üyelerimizle oyuncularımızın maçını heyecanla izledik. 1,5 yaşında çocuk felci ile sağlık problemi başlayan Matematik Mühendisi Hulusi Kalender "Heyecan olmayan yerde başarı da olmaz" şiarı ile yıllardır engelli bireylerin istihdamı ve sosyal yaşama kazandırılması için sabırla, emekle ve heyecanla çalışmalar yapmıştır. Kurduğu Engelsiz Atölyeler Üretim Tüketim Kooperatifi ile "Sosyal Sorumluluk" alanında yaptığı çalışmalardan dolayı ödüle layık görülmüştür. Bu atölyelerde Üreten Gaziantep'in ve tabi ki tüm fuarlarımızın çanta ihtiyacı karşılanmakta. Bugüne kadar 7000 bine yakın engellinin istihdamına katkı sağlayan Hulusi Kalender ve yol arkadaşları deniz yıldızı misali "Bak, onun için çok şey değişti" mottosuyla çalışmalarına devam etmekte.

Engellilerin toplumsal hayata tam katılımlarını sağlamak adına Cumhuriyet döneminde önemli adımlar atan Atatürk'ün mirasına sadık kalarak, engellilere eşit fırsatlar tanımanın ve onları toplumsal hayata tam anlamıyla entegre etmenin yollarını arayarak, Türkiye'nin çağdaş ve ilerici bir toplum olma hedefine ulaşmasına katkı sağlayacağımız günlerde buluşmak üzere…

TARIM SEKTÖRÜNÜ BULUŞTURAN FUAR

14. Tarım, Tarım Teknolojileri ve Hayvancılık Fuarı (GAPTARIM), farklı bölgelerde üretim yapan gıda sanayicilerini, tarım makinaları üreticilerini, çiftçi ve besicileri buluşturdu.



Tarım ve Orman Bakanlığı himayesinde, Gaziantep Sanayi Odası (GSO) ve Akort Fuarcılık iş birliğinde; Gaziantep Büyükşehir Belediyesi, Gaziantep Ticaret Borsası (GTB), Gaziantep İl Tarım ve Orman Müdürlüğü, Gaziantep Ziraat Odası ve KOSGEB destekleri ile organize edilen, 14. GAPTARIM Fuarı, Ortadoğu Fuar Merkezi'nde (OFM) ziyaretçilere açıldı.

GSO BAŞKANI ÜNVERDİ: SEKTÖRE BÜYÜK KATKISI VAR

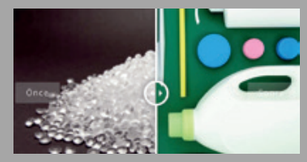
GSO Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Ünverdi de fuarda yaptığı konuşmasında, yeten ülkeler her zaman güçlü ve ayakta kalmayı başaracaktır" ifadelerini kullandı. "GAPTARIM Fuarımız, farklı bölgelerde üretim yapan gıda sanayicilerini, tarım makinaları üreticilerini, çiftçi ve besicilerimizi buluşturması açısından büyük önem taşıyor ve eminim ki sektörlerimize ve ülke ekonomimize büyük katkıları olacaktır. Bu anlamda emeği geçen herkese ve tüm katılımcılarımıza teşekkür ediyor, fuarımızın hayırlı uğurlu olmasını diliyorum" diye konuştu.

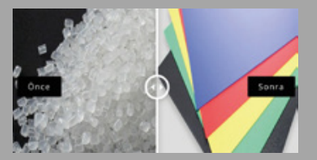
ORHAN AKKAYA: EN BÜYÜK GELENEKSEL TARIMSAL ETKİNLİĞİ

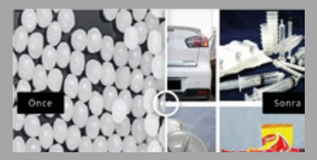
Akort Fuarcılık Yönetim Kurulu Üyesi Orhan Akkaya ise 20 farklı ülkenin, 25 ayrı şehrin temsil edildiği 14. GAPTARIM Fuarı'nın 300'e yakın markanın ve binlerce ürünün sergilendiği bölgenin en büyük geleneksel tarımsal etkinliği olma özelliğini taşıdığını söyledi. Fuarın bölgemizde faaliyet gösteren çiftçin ve köylünün yeni ürünlere ve yeni teknolojilere daha rahat ulaşmasını sağlaması bakımından çok önemli bir role sahip olduğunu ifade eden Akkaya, "Ticari ve ekonomik katkılarının yanı sıra sosyal ve toplumsal etkileşimi ve iletişimi güçlendiren GAPTARIM,

Gaziantep hem tarımı hem de tarıma dayalı güçlü sanayisi ile bölgenin potansiyelini tüm dünyaya yansıtmaktadır. GAPTARIM Fuarı da bu yansımanın en güzel sembollerinden birisi haline gelmiştir." diye konuştu.

SYR KİMYA

POLİETİLEN

PE LDPE

PP (POLİPROPİLEN)

PE LLDPE

PPRC (RANDOM KOPOLİMER)

E-PVC EMÜLSİYON PVC

ALÜMİNYUM

S-PVC SÜSPANSİYON


HAMMADDE
ÇÖZÜM ORTAĞINIZ

15 TEMMUZ MAH. ALPARSLAN TÜRKEŞ CAD. A BLOK NO: 100 İÇ KAPI NO:, D:1, 27000 **Şehitkamil/Gaziantep**

0 342 339 00 99 syrkimya www.syrkimya.com

OBA MAKARNA'NIN HALKA ARZINA 4,9 KAT TALEP

Son 10 yıllık dönemde makarna ihracat şampiyonu olan Oba Makarna'nın halka arzı başarıyla tamamlandı. Halka arza, talep toplama sürecinde yaklaşık 3,4 milyon yatırımcıdan 18,5 milyar TL tutarında talep geldi. Şirket böylece talep tutarına dayalı son 12 ayın rekorunu kırdı.



Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) verilerine göre Türkiye'nin makarna sektöründe son 10 yıllık dönemde ihracat şampiyonu olan ve İstanbul Sanayi Odası tarafından açıklanan ülkemizin en büyük 500 sanayi şirketleri arasında 2022 yılsonu itibarıyla 118'nci sırada yer alan Oba Makarna halka arzı başarıyla tamamlandı.
Türkiye Kalkınma ve Yatırım Bankası, ÜNLÜ Menkul Değerler, Ziraat Yatırım ve QNB Finansinvest liderliğinde, toplam 43 aracı kuruluştan oluşan konsorsiyum aracılığıyla 22-23 Şubat 2024 tarihlerinde pay başına 39,24 TL fiyatla gerçekleştirilen halka arzda, satışa sunulan 96 milyon 336 bin 345 adet pay için toplam 4,9 kat yani 472 milyon 215 bin 123 adet talep geldi.

Oba Makarna'nın 3,78 milyar TL büyüklüğündeki halka arzında, yurt içi bireysel yatırımcılara tahsis edilen payların 1,7 katı, yurt içi kurumsal yatırımcılara tahsis edilen payların 8,6 katı, yurt dışı kurumsal yatırımcılara tahsis edilen payların 3,4 katı ve şirket çalışanlarına tahsis edilen payların da yaklaşık 1,2 katı talep oluştu. Yaklaşık 3,4 milyon yatırımcının yer aldığı halka arzda yatırımcı sayısı bakımından 2024 yılının rekoru kırıldı. Satış sonuçlarına göre planlanan tahsisatla uyumlu olarak halka arzda %50 bireysel yatırımcılara %50 de kurumsal yatırımcılara dağıtım yapılırken, Oba Makarna'nın halka açıklık oranı da %20,09 olarak gerçekleşti.

"Gücümüze ortak olan yatırımcılarımıza teşekkürler"

Yatırımcılara ve halka arz sürecinin başarıyla sonuçlanmasına katkıda bulunanlara teşekkürlerini sunan Oba Makarna CEO'su Alpaslan Özgüçlü, "Köklü şirket tarihimizde önemli bir eşiği ifade eden halka arzımızı başarı ile tamamladık. Şirketimizin global yolculuğundaki büyüme hedeflerine ulaşmasında önemli bir kilometre taşı olarak gördüğümüz halka arzımızı, yatırımcılarımızın yoğun ilgisiyle sonuçlandırdığımız için oldukça gururluyuz. Şirketimize inanan, gücümüze ortak olan tüm yatırımcılarımızın ilgisine ve güvenine teşekkür ederiz.

Bu halka arz ile birlikte şirketimizin büyüme planlarına paralel olarak sermayemizi güçlendirip; sürdürülebilirlik hedeflerimiz doğrultusunda yeşil enerjiyi daha fazla kullanmayı planlıyoruz. Güçlü şirket yapımız ve yatırımcılarımızdan aldığımız destekle büyüme yolculuğumuza devam etmeyi ve ülke ekonomimize sağladığımız katma değeri artırmayı hedefliyoruz" şeklinde konuştu.

Alpaslan Özgüçlü, Oba Makarna olarak kar dağıtım politikası kapsamında dağıtılabilir net dönem karının asgari %10'unun dağıtılacağı taahhüdünde bulunduklarını da hatırlatarakşunları kaydetti: "Hâkim ortaklarımız tarafından şirket paylarının Borsa İstanbul'da işlem görmeye başladığı tarihten itibaren 1 yıl boyunca, halka arz fiyatından bağımsız olarak Oba Makarna paylarına yönelik olarak Borsa'da veya Borsa dışında herhangi bir hisse satışı yapılmayacaktır."

Oba Makarna'nın payları, Borsa İstanbul'da Yıldız Pazar'da #OBAMS koduyla Katılım Endeksi'ne uygun olarak işlem görmesi planlanıyor.







AB PARA TRANSFERLERİNİ HIZLANDIRIYOR

Avrupa Birliği (AB) ülkeleri, euro para transferlerini saniyeler içinde gerçekleşmesini sağlayacak bir düzenlemeyi onayladı.



AB Konseyi, "anlık ödemeler" düzenlemesinin üye ülkeler tarafından kabul edildiğini açıkladı. Bu düzenlemeye göre:
Anında ödeme sistemi, hem aynı ülke içinde hem de başka AB ülkeleri arasında mesai saatleri dışında bile 10 saniye içinde euro para transferini mümkün kılacak.
Bankalar ve diğer ödeme hizmeti sağlayıcıları, euro cinsinden anında "gönderme" ve "alma" hizmetini sunacak.
İşlem ücretleri, standart kredi transferleri için uygulanan ücretten yüksek olmayacak.
Bu adımlarla, üçüncü ülke finans kurumlarına ve altyapılarına olan bağımlılık azaltılırken Avrupa'daki ekonomi ve finans sektörünün stratejik özerkliği geliştirilecek.



'Meritokrasi' kelimesini hiç duydunuz mu?



PUPA FİNANSAL VE MALİ DAN.TİC.LTD.ŞTİ.
FİNANS UZMANI / Gökhan **MORTAŞ**
gokhan@pupafinans.com

Kelime anlamı; Yönetim gücünün, yetenek ve kişilerin bireysel üstünlüğüne yani liyakata dayandığı yönetim biçimidir. Bu yönetim şeklinde idare gücü, üstün özellikleri olduğu düşünülen kişiler arasında paylaştırılmaktadır, kayırma yoktur.

2 Aralık 2021 - 4 Haziran 2023 tarihleri arasında ekonomi yönetimi; Hazine ve Maliye Bakanı Nurettin Nebati, TCMB başkanı Şahap Kavcıoğlu, BDDK başkanı ise Mehmet Ali Akben'den oluşuyordu, benimsenen ekonomi modeli ise düşük faiz ile kamu ve özel sektör uygun fiyatlar ile rahat borçlanıp faiz giderini azaltacak, bu şekilde reel sektör ucuz kredi ile yatırımlarını arttıracak, üretim artacak, ekonomik büyüme sağlanacak, ihracat artacak, istihdam artacak, hatta nitelikli ürünlerin imalat ve ihracatı artınca ithalat azalacak, bu şekilde cari açık azalarak döviz kontrol altında olacak sonuç olarak enflasyonun düşmesine katkı sağlayacaktı.
Ama olmadı, ekonomi yönetimi yukarıda yazdığım gibi olmasını bekledikleri silsileyi bizler yaşamımızda şu şekilde yaşadık;
Kasım 2021 tarihinde USD/TRY fiyatı yaklaşık 2 hafta içerisinde 9 TL'den 18 TL'yi aşan rakamlara geldi, yaşanan kur artışı birazda fırsatçılar tarafından farklı algılanarak vatandaşın cebine hızla sirayet eden fiyat artışlarına neden oldu, toplumun tüm kesimlerini ilgilendirecek şekilde enflasyonist bir döneme girmiş olduk, kur atağını bertaraf etmek için getirilen Kur Korumalı Mevduat uygulaması ile kur kontrol altına alındı ama faiz indirimleri ile piyasada ciddi bir geçici para bolluğu yaşandı kamu otoritesi alınan kredilerin kontrolüne biraz geç kalınca gayrimenkul ve araç piyasası başta olmak üzere çok ciddi bir talep enflasyonu ile karşı karşıya kaldık, süreç BDDK ve TCMB tebliğleri ile tebliğ rallisine dönüştü, bu şekilde reel sektörün "ucuz" krediye ulaşma yolunu uzatmaya çalışan bir yönetim şekli benimsendi.

Nihayet Mayıs 2023 seçimleri ile işbaşına gelen yeni hükümette Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, TCMB başkanı Hafize Gaye Erkan, BDDK başkanı Şahap Kavcıoğlu'ndan oluşan ekonomi ekibi daha göreve gelmeden açıklamalarıyla rasyonel politikaları benimseyeceklerini ifade ederek piyasadaki yangını bir nebze söndürmeye çalıştılar.
Yeni TCMB yönetimi %8.5 orandan aldıkları politika faizini Ocak 2024 itibariyle %45'e yükselttiler ayrıca TCMB tutanaklarında yönetim "Mevcut seviyenin aylık enflasyonun ana eğiliminde belirgin bir düşüş sağlanana ve enflasyon beklentileri öngörülen tahmin aralığına yakınsayana kadar sürdürüleceğini" belirtti.
Bu arada yazı basıma hazırlanırken TCMB başkanı Hafize Gaye Erkan görevden alınarak mevcut başkan yardımcılarından Dr. Fatih Karahan yeni TCMB başkanı oldu, Şubat ayı PPK'sında da kurul faizi sabit bırakarak seçim öncesi dikkatlerin dağılmasını istemedi. Seçim sonrası faiz artışı beklenmemekle birlikte sıkılaştırmanın farklı bir evresi ile devam etmesi bekleniyor. Kredi kartı ile ilgili taksit azaltma, limit düşürme, belirli lüks tüketim ürünlerinde kullanımı kısıtlama gibi seçeneklerin masada olduğu artık tüm mecralarda beyan ediliyor.
Bu şekilde temelde talep enflasyonunu düşürmek amaçlı piyasayı soğutma çalışmaları sürüyor, sadeleşme adımları çerçevesinde bankalar ve piyasa dengesi için çıkarılan geçici tebliğler birer birer kaldırılarak piyasanın rahat hareket etmesini sağlayacak adımlar atılıyor, aslında daha düz bir ifade ile bozulan yapı eski haline getirilmeye çalışılıyor. Bu adımlar ile enflasyonun düşmesi hedefleniyor ama 2024 yılında bu adımların ekonomi soğutma adımları ile sanayi büyümesi, ihracat, ve istihdam ortamına etkilerini göreceğiz.
Gelelim yazımızın başına, Meritokrasi'nin önemi burada çok daha belirgin hissediliyor. Naçizane sürekli kullandığım ekonomi tabirimi burada bir kez daha ifade etmek isterim. Ekonominin %30'u icraat % 70'i ise psikoloji ile yönetilir. Meritokrasi kavramını ülkemizin her alanına yaymamız, özellikle toplumu birinci derece ilgilendiren icracı kurumlarımızın bu kavramı iliklerine kadar hissetmesini sağlamalıyız.

Bu ilk yazım ile son bir yıllık çok kısa bir ekonomi değerlendirmesi yapmak istedim, artık dergimizin bundan sonraki sayılarında finansal okur yazarlığa katkı sağlaması amaçlı olarak yazılarımı sürdüreceğim.
"sürç-i lisan ettiysek affola"

Akıllı KOBİ Dijital Dönüşüm'ün ilk durağı Gaziantep oldu

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği himayesinde, Gaziantep Ticaret Odası'nda gerçekleştirilen 'Akıllı KOBİ Gaziantep Dijital Dönüşüm Konferansında dijitalleşme ve ikiz dönüşüm konuları masaya yatırıldı.



Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği himayesinde ve Gaziantep Ticaret Odası ev sahipliğinde "Akıllı KOBİ Gaziantep Dijital Dönüşüm Konferansı" gerçekleştirildi. Bu yılın ilki ve serinin dördüncü etkinliğine katılımın yoğun olduğu konferansta; KOBİ'lerin dijital dönüşüm yolculuğu, dijital iş servisleri, e-ticaret ve e-ihracatta başarının sırrı, iş süreçlerinde dijitalleşme ve ikiz dönüşüm konuları masaya yatırıldı.

Turkcell'in ana, PayTR ve Digital Exchange'in platin, Logo Yazılım ve BIS Çözüm'ün altın sponsorluğunda gerçekleştirilen Akıllı KOBİ Dijital Dönüşüm Konferansının Gaziantep'teki paydaşları arasında Gaziantep Sanayi Odası, Gaziantep Ticaret Borsası, Nizip Ticaret Odası, Nizip Ticaret Borsası ve İslahiye Ticaret Odası yer aldı.

GTO BAŞKANI YILDIRIM: DİJİTAL DÖNÜŞÜM GLOBAL ÇAPTA BİR KALKINMA HAREKETİ

Konferansta konuşan Gaziantep Ticaret Odası (GTO) Yönetim Kurulu Başkanı ve TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Tuncay Yıldırım, KOBİ'lerin yenilikçi bir vizyon benimseyerek dijital dönüşüm yolculuğuna çıkmasının kaçınılmaz olduğunu vurgulayarak, şunları söyledi: "Dijital dönüşümün global çapta bir kalkınma hareketi haline geldiği çağımızda, işletmesini geleceğe taşımak isteyen KOBİ'ler de artık bu dönüşüme katılmak zorunda." İfadelerine yer verdi.

2024 YILINDAKİ İLK DURAĞI GAZİANTEP OLDU

Etkinlikte konuşan Akıllı KOBİ İcra Kurulu Üyesi Başar Ceylan, "Geçtiğimiz yıl ilkini gerçekleştirdiğimiz Akıllı KOBİ Dijital Dönüşüm Konferansları serisinin 2024 yılındaki ilk durağı Gaziantep oldu. 2023 yılında sırasıyla Kocaeli, Konya ve İzmir'de üç etkinlik gerçekleştirdik. 2 bine yakın KOBİ ile birbirinden değerli konuşmacıları buluşturduk. Dijital dönüşüm konusunda KOBİ'lere destek olmaya devam edeceğiz" ifadelerini kullandı.





"DİJİTAL DÖNÜŞÜM EKSENİNDE FARKINDALIĞI ARTIRMAYI AMAÇLIYORUZ"

Akıllı KOBİ Dijital Dönüşüm Konferanslarıyla dijital dönüşüm ekseninde farklı konu alanlarında farkındalık ve bilgi seviyelerini artırmayı amaçladıklarını dile getiren Akıllı KOBİ İcra Kurulu Üyesi Ümit Öncel, "Türkiye'nin önde gelen markaları ve dijital liderleri ile Anadolu'daki KOBİ'leri buluşturmayı hedefliyoruz."dedi.

"KOBİ'lerin dijital dönüşüme atacakları adımlara ışık tutabilmek çok kıymetli"
Akıllı KOBİ Dijital Dönüşüm Konferansları'nın bu yıl da ana sponsorluğunu üstelenen Turkcell'in, Dijital İş Servisleri Genel Müdürü Gürkan Arpacı, "Akıllı KOBİ platformunun bir parçası olmak, bölgenin sanayide lokomotif şehri Gaziantep'te KOBİ'lerimizle bir araya gelerek onların dijital dönüşüme atacakları adımlara ışık tutabilmek bizler için çok kıymetliydi. Akıllı KOBİ Platformu ile gelecek etkinlerde de nice KOBİ ile bir araya gelerek, birlikte başarılı projelere imza atılacağına inanıyorum" dedi.





R Ö P O R T A J

“Gaziantep’ten Dünya’ya açılan bir eğitim ekolü olmak hedefindeyiz!”

Dünya standartlarında eğitim sunan Gaziantep’in önemli eğitim kurumlarından SANKO Okullarının çalışmalarını, başarılarını, hedeflerini ve eğitime bakış açısını SANKO Okulları Genel Müdürü Fırat Mümtaz Asyalı’dan dinledik. Öğrencilerini sadece akademik olarak değil sosyal becerileriyle de gelişmiş bir dünya vatandaşı olarak yetiştirmek hedefinde olduklarını vurgulayan Asyalı, “SANKO Okulları olarak bizim en önemli farkımız, öğrencimize odaklı biçimde, eğitimdeki evrensel doğruların ve yeniliklerin her daim peşinde koşuyor olmamızdır.” diye konuştu. Röportajımız sizlerle…



Kendinizden bahseder misiniz?

Her şeyden önce bir öğretmenim, bir babayım ve bu güzel vatanının kurtuluş mücadelesine ve Atatürk’ün vizyoner liderliğine hayran bir insanım. Manisalıyım. Lise eğitimimi Manisa’da tamamladıktan sonra Boğaziçi Üniversitesi Matematik Öğretmenliğinden mezun oldum ve yine aynı üniversitede “Yetişkin Eğitimi” alanında yüksek lisans eğitimimi tamamladım. 1997’den bu yana İstanbul ve Bodrum’daki nitelikli özel okullarda Bölüm Başkanı ve yönetici olarak çalışım ve yaklaşık on iki yıldır da nitelikli özel okullarda üst düzey yönetici olarak görev yapıyorum. Profesyonel yolculuğumun kesiştiği SANKO Okulları ailesine, 2018 yılı Temmuz ayında Genel Müdür olarak katıldım.

SANKO Okullarını diğer okullardan farklı kılan en büyük özellik sizce nedir?

Okullarda verilen eğitimin niteliği arttıkça o okulun mezunlarının başarıları toplumda fark yaratır hale gelir. İşte bu anlayışla 23 yıldır yoluna devam eden okulumuzun hem ilimizde hem ülkemizde hem de dünya çapında önemli bir yeri var. Okulumuz kendi bünyesindeki yeni uygulamalar ve eğitim yaklaşımlarıyla her geçen gün çıtasını yükseltiyor. Vizyonumuzda yazdığı gibi Gaziantep’ten dünyaya açılan bir eğitim ekolü olmak hedefini; özgüveni ve iletişim becerisi gelişmiş, akademik ve sosyal başarısı yüksek, topluma lider ve model olabilecek, evrensel bilgi ile donatılmış, yerel değerleri özümsemiş, ülkesine ve insanlığa faydalı bireyler yetiştirerek realize ediyoruz. Benim de çok önemsediğim bir biçimde, tüm ekibimizin sürekli gelişmeyi ana ilke olarak benimsemesiyle başarılıyor tabii ki bunlar. Okulumuz 2001 yılında açıldığında, çoklu zekâ kuramına tutunan eğitim anlayışını tüm sınıflarında uygulamış. Bu uygulama Amerika’da çok konuşulan ve o yıllarda ülkemize yeni yeni gelen bir uygulamaydı. İlave olarak yabancı dil edinimi için gereken en iyi argümanları kendi eğitim bünyesinde bulundurmuş. Şimdi de 2024’ün dünyasında, eğitimle ilgili yeni ve güncel uygulamaları hepimiz canla başla okulumuza entegre etmeye çalışıyoruz.

“Ülkemizde ulusal sınavlar tabii ki önemli ancak biz hiçbir zaman sadece sınav odaklı bir okul olmadık ve olmayacağız.”

Biz bireyin çok yönlü gelişimine değer veren bir okuluz. Öğrencilerimizin akademik eğitimlerinin yanı sıra; müzik, spor ve sanat dallarından en az birisiyle ilgilenmesini hedefliyoruz.



Bunun yanında toplumsal duyarlılığı ve günceli takip eden, vicdanlı bireyler yetiştirmek de istiyoruz. Sosyal sorumluluk bilincinin gelişmesine katkı sunmanın önemini her alanda vurguluyoruz. Özellikle deprem döneminde öğrencilerimizin dahil olduğu sosyal sorumluluk çalışmaları ve yürüttükleri kampanyalar, bu amacımıza ulaşma noktasında gayet iyi bir yolda olduğumuz bize gösterdi. "Yerel değerler, Evrensel Bilgi, Bütün İnsan" olarak sloganlaştırdığımız bakış açımızla çocuklarımız; yerel değerlerine, vatanına, mili manevi değerlerine ve örflerine sahip çıkan, bilginin en evrenselini bilen, bütün yani çok yönlü ve kendini tanıyan bir birey olarak yetişiyor.

"Bizim amacımız sunduğumuz olanaklarla, öğrencilerimize kendilerini tanımalarını sağlamak."

Biz SANKO Okulları olarak, Gaziantep'in en iyi öğretmenleri ve yöneticileri ile çalıştığımızı gayet iyi biliyoruz ve kendi içimizde de kendimizi nasıl geliştiririz diye bakıyoruz. Çünkü biliyoruz ki mesleğini en güncel ve en nitelikli biçimde icra eden öğretmen, öğrencisinin kendisini keşfetmesini ve tanımasını sağlar. Merakını teşvik eder. Tutkularını ateşler.
Gururla paylaşıyorum ki 23 yıllık bir eğitim kurumu olarak, 20 yılı aşkın süredir verdiğimiz 1.250'den fazla mezunumuzun, yaptığı işleri en iyi şekilde yaptığını, kaliteli bir hayat sürdüğünü, vatanına milletine katma değer yarattığını bilmek bize bu işi hakkını vererek yaptığımızı söylüyor.

SANKO Talks hakkında bilgi alabilir miyiz?

SANKO Talks çalışmalarımız 2023 yılı 19 Mayıs kutlamalarıyla başladı. Özellikle 2023 yılı bizim için çok önemliydi. Okulumuzun vizyonunda yer alan ve yetiştirdiğimiz öğrenci profillerinden biri olan "Atatürk ilke ve inkılaplarına sahip öğrenciler" Cumhuriyetimizin 100. yılında duydukları heyecanı, her alanda sergilemek kararlılığındaydı. Geçtiğimiz yıl yaşanan acı depremin yaralarını sarmaya başlayınca okulumuzda hemen bir komisyon oluşturduk ve çok kapsamlı çalışmalara coşkuyla başladık. Yıl boyu hazırladığımız ders içi ve ders dışı pek çok etkinlikle; törenlerimiz, öğrencilerimizin düzenlediği konserler ve dinletilerle bu coşkuyu tüm okula ve hatta ilimize yaydık. İşte SANKO Talks da bu etkinliklerden biriydi. Bu etkinlikte isteyen her öğrencimiz, yöneticimiz ya da çalışanımız ayda bir defa sahnede yerini aldı, konuşmasını yaptı. Geçen yıl 19 Mayıs, bu yıl da 29 Ekim temalı yaptığımız bu konuşmalar o kadar ilgi gördü ki ilerleyen dönemlerde, yine farklı temalarla bu etkinliğe devam edeceğiz.



SANKO Okulları Gaziantep ilinin ve hatta bu bölgenin ilk ve tek IB PYP Dünya Okulu oldu. Bu programın okulunuza ve öğrencilerinize kattıklarıyla ilgili neler söylemek istersiniz?

PYP (Primary Year's Programme) dediğimiz "İlk yıllar programı" IB (International Baccalaureate)'ye bağlı, ilkokul ve anaokulunu kapsayan ve uluslararası geçerliliği olan bir yaklaşım. Biz bu programı bilinçli bir şekilde seçtik. Şubat 2020'de başladık çalışmalara. 1 ay sonra pandemi süreci başladı ve okullar kapandı. Ancak biz PYP programını seçmekteki amacımızı doğru belirlediğimiz için çalışmalarımızı bir an bile ertelemedik ve devam ettik. Mayıs 2022'de otorizasyonu tamamlayarak PYP okulu olma hakkı kazandık. PYP programı uluslararası nitelikte olmasına rağmen özünde, o ülkenin mevcut millî müfredatını esas alarak uygulanabilen bir program. Öğrencilerin sorguladığı ve kendisini ana sınıfından itibaren tanımaya başladığı, tutumlarını, becerilerini ve davranış profillerini geliştirdiği bir akışa sahip. Anaokulu ve ilkokul seviyesinde PYP felsefesi ile yetişen bir öğrenci, ortaokul ve lisede daha sorgulayan ve öğrendiği kadar, neden öğrendiğinin de farkında olan bir birey haline dönüşüyor. Türkiye'de yaklaşık 55 okulda şu an PYP uygulanıyor ve biz de bunlardan biriyiz.



"AP ile öğrencilerimiz, akademik arenada daha etkin olacak."

Bir diğer yenilik de lise düzeyinde uyguladığımız AP (Advanced Placement) programı. Kısaca öğrencilerimiz ihtiyaçları doğrultusunda ileri düzey dersleri alabiliyor. Genç öğrencilerimizden bu bilince ya da bu akademik alt yapıya hazır olanlar, belirli kurallar çerçevesinde lise 2 ya da 3. sınıfta iken, üniversite 1. sınıf düzeyinde ders alıyorlar. Örneğin lise de AP Matematik dersi alan çocuk, AP'nin yaptığı merkezi sınava girip 4 ya da 5 alırsa, Türkiye'de ya da yurtdışında bir üniversiteye gittiğinde, o dersten 1 yıl muaf oluyor. AP Otorizasyonunu Ağustos 2023'de aldık okulumuzda. Şu ansa çocuklarımız, AP derslerini okulumuzda alabilmekle beraber sınavına da kendi okulunda girebiliyor. AP programımız sayesinde öğrencilerimiz, uluslararası akademik arenada artık daha etkin rol oynayacak.

"İngilizce ve ikinci yabancı dil eğitimimizle fark yaratıyoruz."

Nitelikli yabancı dil ve özellikle İngilizce eğitimi velilerin özel okulları tercih etmesinin en önemli nedenlerinden biri. Biz de Özel SANKO Okulları olarak kurulduğumuz ilk günden bugüne büyük önem gösterdik ve hala da gösteriyoruz. Okulumuzda eğitim gören öğrencilerin küçük yaştan itibaren İngilizce diline maruz kalmaları en büyük hedefimiz. Çünkü dil eğitimi o dile maruz kalma ile başlar. Tam da bu nedenle okul öncesi sınıflarımızda ve ilkokul birinci sınıflarımızda co-teaching (iki öğretmenle, çift dilli eğitim) sistemini uyguluyoruz. İngilizce eğitimine küçük yaştan itibaren dile maruz kalarak başlayan öğrencilerimiz, bu alanda hızla ilerleyebiliyorlar ve yabancı dili günlük yaşamlarında bir düşünme biçimi haline getirebiliyorlar.
İlkokul ikinci sınıftan itibaren başladıkları ikinci yabancı dil eğitiminde de öğrencilerimize, İspanyolca ya da Almanca dillerinden birini seçerek, seçtikleri dil alanında da beceri kazanma fırsatı yakalıyorlar.

SANKO Okulları öğrenci ve öğretmenleri bilim çalışmalarında da fark yaratan çalışmalara imza atıyor. Bu çalışmaların ve başarıların sırrını bir de sizden dinleyelim.
Biz olaya proje geliştirme kültürü içerisinde bakıyoruz. Sadece kâğıt üstünde değil, bir üretim de olması gerekiyor bize göre. Türkiye'de en önemli iki büyük proje yarışması var. Biri TÜBİTAK, diğeri ise TEKNOFEST. Bu iki kurumun açtığı örgün eğitime yönelik çalışmaların hepsine aktif olarak dahil oluyoruz.







Mümkün olduğunca çok proje gönderiyoruz buralara. Ne kadar çok öğrencimizi öğrenim hayatları boyunca TÜBİTAK ve TEKNOFEST proje süreçlerine dahil edebilirsek bizim için o kadar iyi çünkü geliştirdikleri her yeni fikir için bambaşka bir deneyim elde ediyorlar.
Öğrencilerimiz TÜBİTAK ve TEKNOFEST organizasyonları dışında da, ülke genelinde düzenlenen nitelikli ve özel bilim turnuvalarına katılarak deneyim kazanıyorlar.

"Spor ve Sanat çalışmalarımız, bizim olmazsa olmazlarımız"

Okulumuzun spor alanındaki ana branşları olarak gördüğümüz basketbol ve yüzme, bence SANKO Okulları gibi köklü ve itibarlı bir koleje çok yakışan branşlar. Yüzme ve basketbolda yıllar içinde ulusal başarılara imza atan pek çok öğrencimiz oldu ve bu başarılarımız artarak devam ediyor. Bu branşlara ek olarak voleybol, eskrim, okçuluk, kort tenisi ve masa tenisi gibi alanlar da spor faaliyetlerimiz devam ediyor. Sporda çeşitlilik okulumuzun adeta amiral gemisi.
Sanat alanında, öğrencilerimize estetik bir bakış açısı kazandırmak, müzik zevki kazandırmak ve bir müzik aletini çalabilir hale getirmeyi hedefliyoruz. Öğrencilerimizin zengin bir sanatsal bakış açısı kazanmaları, "bütün insan" felsefemizi tamamlayan önemli yönlerimizden biri.

Bir eğitimci olarak Gaziantep'in eğitim karnesini nasıl değerlendirirsiniz?

Okul toplumun bir yansıması ise, hiçbir zaman bir şehrin eğitimini Türkiye'nin eğitim sisteminden bağımsız düşünmeyiz. Sonuçta birçok başarılı Türk insanını, Aziz Sancar'ları, Boğaziçi, ODTÜ Oxford ya da Harvard gibi nitelikli üniversitelerde eğitim gören insanlarımızı da zaman zaman eleştiriyor olduğumuz bu eğitim sistemi yetiştiriyor. Ancak hiçbir akademik ve sosyal başarı sağlamayan insanlar da aynı eğitim sistemine dahil olup ardından topluma karışıyor.
Türk Eğitim Sistemini en çok zorlayan konu; ülke genelindeki okullarımız arasında, eğitim niteliği açısından uçurum çok yüksek olması. Bu derin eğitimsel nitelik farklılıkları ya da bu geniş aralık Türkiye'de nasılsa Gaziantep'te de böyle açıkçası. Çünkü, Gazi şehrimizin sosyolojik ve eğitimsel yapısı Türkiye'nin bir yansıması.

Türkiye'de okullar arası farklılık seviyesi düştükçe ve okullar her alanda olumlu manada birbirlerine yaklaştıkça, bu gelişme olumlu olarak ilimizin eğitim sisteminin gelişimine de yansıyacaktır.









MALİ HAYATIMIZA GİREN ENFLASYON MUHASEBESİNİN İŞLETMELER ÜZERİNDEKİ MUTLAK ETKİLERİ



UPA YEMİNLİ MALİ MÜŞAVİRLİK A.Ş.
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

YEMİNLİ MALİ MÜŞAVİR / Mehmet **DEMİR**
dem_mehmet@hotmail.com

Enflasyon Muhasebesi ticari ve mali hayatımızı derinden etkileyecek şekilde yürürlüğe girmiş bulunmaktadır. "Enflasyon Muhasebesi" kavramı, isminden dolayı işverenler üzerinde beklediğim etki ve refleksi oluşturmadığını gözlemliyorum. Çünkü, kavramın içindeki "muhasebe" kelimesi, serbest muhasebeci ve/veya mali müşavirin uğraşması gereken bir takım mali defter kayıtları ile sınırlı olan muhasebe işlemleri intibahını yaratıyor. Oysa ki, "Enflasyon Muhasebesi" bu bahsetmiş olduğum tüm anlamların fevkinde, derin ve şümulü geniş manalar ihtiva etmektedir.



Enflasyon Muhasebesi, ülkemizde en son 2004 yılında uygulandıktan sonra, şartların oluşmamış olması nedeniyle yaklaşık 20 yıl boyunca uygulama zemini bulamadı. Nitekim, enflasyon muhasebesinin oluşabilmesi için son üç yılın Yurt İçi Üretici Fiyat Endeksi toplamının en az % 100 ve içinde bulunulan yılın Yurt İçi Üretici Fiyat Endeksinin en az %10 artmış olması gerekmektedir.

Peki, en son 20 yıl önce uygulanmış olan Enflasyon Muhasebesinin önemi nedir? İşletmeler üzerinde ne tür etkileri bulunmaktadır? Kapsamı ve çerçevesi nedir? Yukarıda da zikrettiğimiz üzere "Enflasyon Muhasebesi," muhteviyatı itibariyle oluşagelmiş algısından çok daha geniş, mali hayata çok daha şamil, vereceğimiz vergiyi bizatihi belirleyen, işletmenin bilanço büyüklüğünü birebir etkileyecek, banka ve finans kuruluşları nezdindeki kredibilitesin bütünüyle belirleyebilen bir kavram. Ve hitap ettiği kesim o kadar geniş ki; ciro, aktif büyüklük ve çalışan sayısı ne olursa olsun bilanço usulünde defter tutan tüm şahıs ve sermaye şirketleri ile Gelir Vergisi mükellefleri Enflasyon Muhasebesini isteğe bağlı olmaksızın yapmak zorundadırlar. Yani, Bilanço usulünde defter tutan tüm Gelir ve Kurumlar Vergisi mükellefleri ciroları ve çalışan sayıları ne olursa olsun Enflasyon Muhasebesini uygulamak mecburiyetindedirler.

Enflasyon Muhasebesinin işletmelerin mali yapıları üzerindeki etkilerine cevap bulabilmek adına, neden enflasyon muhasebesine ihtiyaç hissedildiği sorusunu öncelikle yanıtlamak icap eder.2003 ve 2004 yıllarında Enflasyon Muhasebesi uygulama alanı bulduktan sonra, yıllardır uygulana gelen "Yeniden Değerleme" müessesesi yürürlükten kaldırıldı. Ancak, sonraki süreçte enflasyon muhasebesi için yasal yeterlilik şartı olarak belirlenmiş olan üç yıllık toplam %100 lük Yurt İçi ÜfE şartı sağlanamadı.

Hal böyle olunca 20 yıl boyunca işletmelerin öz kaynak kalemleri, makine tesis ve cihazları, demirbaşları, gayrimenkulleri, taşıtları ve stokları enflasyon karşısında erimeye ve küçülmeye başladı. Çözüm olarak, geçici bir kaç yasal düzenleme yapıldı, %5 ve %2 vergi ödeme kaydıyla sınırlı bir takım iktisadi kıymetlerin değerlenmesine imkan sağlandı. Bu geçici düzenlemelerle de bu işin çözülemeyeceği anlaşılınca "Yeniden Değerleme" müessesesi yapılan bir yasal düzenleme ile tekrar ihdas edildi. Derken, Enflasyon Muhasebesinin her iki şartı oluştu ve kısa süreli bir ertelemeden sonra 2023 yılı sonu ve 2024 yılının 1. çeyreğinden itibaren yeniden uygulama alanı buldu.

Son yıllarda seyreden yüksek enflasyon sonucu yeniden uygulama alanı bulan Enflasyon Muhasebesi ile, kuşkusuz işletmelerin bilançolarında mevcut olan gayrimenkullerden tutun, makine, tesis ve cihazlara kadar, taşıtlardan tutun hammadde ve mamül stoklarına kadar, demirbaşlardan tutun, sermaye ve sermaye yedeklerine kadar parasal olmayan



kıymet olarak tanımlanmış Bilanço kalemlerinin değeri güncellenmiş olacaktır. Peki, bu parasal olmayan kıymet olarak tanımlanan ve yukarıda zikretmiş olduğum bilanço kalemleri, bir ekspertiz raporu marifetiyle mi? Yoksa mahkeme veyahut takdir komisyonun kararıyla mı güncellenecektir? Veyahut bu konuda herhangi bir otoritenin kararı olmaksızın, işletme yönetimine değerleme hususunda tanınan bir takdir yetkisi var mıdır? Elbette cevabımız hayır. Ne resmi, ne de özel hiç bir otoritenin kararı veya takdir yetkisi ile işletmenin bilanço kalemlerinin değerinin güncellenmesi mümkün değildir. Bu konuda "düzeltme katsayısı", ilk düzeltmeler yapıldıktan sonra da, "taşıma katsayısı" olarak belirlenen "Yİ-ÜFE artışı kadar" bilanço kalemlerinin değeri artırılabilecektir. Demek ki değer güncelleme konusunda, bir keyfilik, bir serbestiyet söz konusu değildir.

Bana göre, Enflasyon Muhasebesinin en zayıf noktalarından birisi , bilhassa işletmelerin aktifine kayıtlı, bina, arazi ve arsaların gerecek bedeline yükseltilmesinde yetersiz kalmasıdır. Zira bizim Vergi Usul Kanunumuza göre gayrimenkuller, makine, tesisi ve cihazlar, demirbaş, taşıt ve stoklar maliyet bedelleriyle kaydedilmek zorundadır. Hal böyle olunca ilk maliyet kaydı yeterli büyüklükte oluşmamışsa, daha sonra Yİ-ÜFE katsayısı kadar yapılan Enflasyon Muhasebesi düzeltmeleri ile ilgili bilançoda yer alan iktisadi kıymetlerin gerçek bedellerine ulaşmaları da mümkün olmamaktadır.

Enflasyon Muhasebesinin beklentileri karşılayamaması ve zayıf noktalarını bir örnekle daha anlaşılır kılmak isterim. Örneğin, işletmenin beş yıl önce bir fabrika binası inşa ettiğini, ancak hafriyat, sıvacı, kalıpçı ve boyacı gibi bir çok inşaat kalemine fatura bulamadığı için 20.000.000 TL'ye mal etmiş olduğu binayı, temin etmiş olduğu belgeli maliyet bedeli olan 10.000.000 TL ile kayıtlara aldığını varsayalım. Fabrika binasının güncel, piyasa alım-satım bedelinin ise 60.000.000 TL olduğunu, öte yandan 5 yıllık Yİ-ÜFE katsayısının 3 olduğunu, yani enflasyonun 5 yılda %300 arttığını kabul edelim.

YORUM

Mhmt Demir

FACE



Bu durumda; yukarıda da bahsettiğim üzere Vergi Usul Kanununa göre gayrimenkuller maliyet bedeli ile kayda alınmaktadır. Dolayısıyla örneğimizde her ne kadar fabrika binası 20.000.000 TL bedel ile inşa edilmiş olsa dahi, belgesi temin edilen resmi maliyet değeri olan 10.000.000 TL bedel ile kayıtlarımızda durmaktadır. Beş yıl önce inşa edilen binanın bu süredeki Yİ-ÜFE katsayısının " 3" olduğunu, yani enflasyonun %300 arttığını varsaydığımızda binanın değeri 10.000.000 x 3=30.000.000 TL olacaktır. Halbuki işverenin beklentisi, Enflasyon Muhasebesi sonucunda işletmenin aktifine kayıtlı bu binanın değerinin gerçek alım-satım bedeli olan 60.000.000TL'ye çıkartılmasıdır. Oysa ki örneğimizde de ifade ettiğimiz üzere, maalesef Enflasyon Muhasebesi bu konuda ihtiyaca cevap verememektedir. Ancak, şunu da ifade etmek isterim ki, her halükarda Enflasyon Muhasebesi sonrası iktisadi kıymetlerin değerleri , önceki kayıtlı bedellerine göre daha yüksek olacaktır. Bu durum da, daralan finans piyasasında daha güçlü mali tablolar ile kredi başvurusu yapılmasına zemin sağlayacaktır. Fakat bu işin bir de maddi külfeti bulunmaktadır. Şöyle ki, 2023 yılı sonu için hazırlanacak mali tablolarda Enflasyon Muhasebesi vergisiz uygulanacak olup, 2024 yılının ilk çeyreğinden itibaren ise Enflasyon Muhasebesi vergili olacak, mali kar, enflasyon düzeltmesi sonucu oluşan kayıtlar baz alınarak hesaplanacak ve bunun üzerinde vergi ödenecektir. Bu durum, çok iyi bir vergi planlaması gerektirmekte olup, aksi taktirde sürpriz vergilerle karşılaşılması kaçınılmaz olacaktır.

Diğer taraftan Enflasyon Muhasebesi, 20 yıl önceki uygulamasında olduğu gibi kısa süreli olmayacak diye düşünüyorum. Çünkü, Enflasyon Muhasebesinin sona ermesi için her iki şartın da ortadan kalkması, yani üç yıllık Yİ-ÜFE toplamının % 100'den ve içinde bulunulan Yİ-ÜFE nin ise %10 dan az olması gerekir. Diğer bir deyimle, enflasyon tek haneye düşmeden, Enflasyon Muhasebesinin de sona ermesi mümkün değildir. Bu nedenle, her bir Geçici Vergi dönemine de uygulanması zorunlu olan Enflasyon Muhasebesi, uzun yıllar boyunca işletmelerin mali hayatlarını ciddi ve derinden etkileyecektir. Enflasyon Muhasebesini, çok teknik ifadelere girmeden iş dünyası için bir farkındalık yaratma düşüncesiyle izah etmeye çalıştım.

Faydalı olması dileğiyle…

merinos
yaşadığınız her yerde...



ilmek ilmek dokunmuş
bir başarı öyküsü...

ERDEMOĞLU HOLDİNG

www.merinos.com.tr

TURQUALITY



Rad tekstil **4,76 mwp**



Tat Makarna **10,02 mwp**



Lidersan sağlık **7,37 mwp**



Kara fiber **19,87 mwp**



Ünal Sentetik **3,23 mwp**



Özmen un **1,85 mwp**

SAMLI SOLAR
yenilenebilir enerji sistemleri

GÜNEŞ ENERJİSİNDE **DOĞRU TERCİH**

samlisolar.com

info@samlisolar.com.tr

533 BİZE ULAŞIN
634 16 26

Kapak konuğu

Ayşe Kırımlı
TOG Genel Müdürü

Gençlerle birlikte daha iyi bir dünya için hep birlikte çalışalım

RÖPORTAJ

■ Fotoğraf :Samet UZDİLLİ ■

22 yılda 20.000'den fazla sosyal sorumluluk projesini hayata geçiren (TOG) Toplum Gönüllüleri Vakfı'nın 2022 yılından beri Genel Müdürlük görevini yürüten Ayşe Kırımlı ile TOG'u konuştuk. Tüm gayretleri ile gençlerin yararı ve toplum için çalıştıklarını vurgulayan TOG Genel Müdürü Kırımlı ile gerçekleştirdiğimiz röportajımız sizlerle.





Kendinizden bahseder misiniz?
İş hayatınızın ilk yıllarından bahseder misiniz?
TOG ile ilk buluşmanız nasıl oldu?

Boğaziçi Üniversitesi'nde Sosyoloji Lisansını, İstanbul Üniversitesi'nde "Uluslararası Yönetim" yüksek Lisansını tamamladıktan sonra kariyerime Shell Türkiye A.Ş'de Satış Koordinatörü olarak başladım. Ben bu sektörde Türkiye'de ilk kadın satış elemanıyım. Daha sonra, Ürün Müdürü olarak devam ettim ve ardından sırasıyla Türk Pirelli A.Ş'de İş Geliştirme Müdürü, Garanti Ödeme Sistemleri A.Ş'de Grup Ürün Müdürü, Inteltek A.Ş'de (İDDAA) Satış, Pazarlama ve Kurumsal İletişim'den Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı, Praktiker A.Ş'de Pazarlama Direktörü ve İcra Kurulu Üyesi görevlerini yürüttüm.
Daha sonra, Adel Kalemcilik'te Pazarlama, İş Geliştirme ve Kurumsal İletişimden sorumlu Direktör, Zorlu PSM de Pazarlama ve Satış'tan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı ve Demirören Medya'da Pazarlama ve Kurumsal İletişim Direktörü olarak görev yaptıktan sonra özel sektörde kariyerime son verip sivil toplum alanında çalışmayı kendime hedef olarak koydum.
Bu arada, sivil toplum ile tanışmam 2000 yılında TEGV'de gönüllü çalışarak başladı. Ardından, (PWN) Profesyonel İş Kadınları Derneği İstanbul, IWF Türkiye gibi STK larda gönüllü görevler aldım ve almaktayım.
Gördüm ki özel sektörde edindiğim bazı tecrübelere (networking, iş geliştirme, 360 derece iletişim kurma iş planlaması vb.) sivil toplum kuruluşlarının daha çok güçlenmesi ve sürdürülebilirliği için ihtiyacı var.
Kendime bu hedefi net olarak koyduktan kısa bir süre sonra, ne mutlu ki yolum Toplum Gönüllüleri Vakfı ile kesişti. Aralık 2021'den beri TOG'da çalışıyorum.

Şimdiye kadar kaç şehirde kaç kişiye ulaşabildiniz?

TOG olarak 2002 yılından bu yana gençlerin Türkiye'nin dört köşesinde gerçekleştirmek istedikleri sosyal sorumluluk projelerine destek oluyor, burs ve mentorluk programlarıyla onları güçlendiriyoruz. Toplumsal cinsiyet eşitliği, insan hakları çocuk hakları, sosyal sorumluluk, ekoloji gibi farklı başlıklarda gençlere ihtiyaç duydukları eğitimleri veriyoruz.

22 yılda 1 milyona yakın Toplum Gönüllüsü gençle 20.000'den fazla sosyal sorumluluk projesini hayata geçirdik.

Gençler de kendi yerellerinde üniversite kulüpleri ve şehir toplulukları olarak bir araya gelerek farklı temalarda sosyal sorumluluk projeleri üretiyorlar. Bu projeler; Birleşmiş Milletlerin belirlediği Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları doğrultusunda tasarlanıyor.

TOG olarak depremde sahada çok aktif çalışmalar yaptığınızı biliyoruz. İlk andan itibaren deprem bölgesi için yatığınız çalışmalardan bahseder misiniz?

6 Şubat sabahı, daha önce hiç eşini benzerini yaşamadığımız bir güne uyandık. Deprem haberini alır almaz kriz masamızı kurduk. TOG olarak Türkiye'nin hemen hemen her şehrinde on binlerce gönüllümüz bulunuyor. Deprem sonrası bir yardım çağrısıyla 60.000 gönüllüye ulaştık. Afetin ardından Toplum Gönüllüsü gençler Türkiye'nin 81 ilinden depremden etkilenen illerde yardıma koştu. Gençler, Hatay, Kahramanmaraş, Adıyaman ve Gaziantep'teki yardım depolarında gönüllü faaliyetlerde bulundu. 5.000'e yakın Toplum Gönüllüsü genç gönderilen yardımların tasnifi, depolaması ve dağıtılması alanlarında sorumluluk aldı.

Depremin acil kodlu ihtiyaçları karşılanmaya devam ederken gençler bir yandan da toparlanma ve iyileşme sürecine odaklanarak projeler üretmeye çalıştılar. Çocuklarla bilim ve deney atölyeleri yaptılar, gençleri üniversite sınavına hazırlamak için ders verdiler ve yetişkinlerle çeşitli faaliyetler yaparak afetin olumsuz etkilerini azaltmayı amaçladılar.

Biz TOG olarak her zaman gençlerin başlattığı bu dayanışmadan ilham alarak, tüm çalışmaların sürdürülebilir olmasını hedefledik. Yaşadığımız afet, sebep olduğu göçler sebebiyle tüm Türkiye'yi etkiledi. Toparlanmanın uzun yıllar süreceği de



oldukça açıktı. 6 Şubat'ta STK, kamu, özel sektörün güç birliğiyle başlayan dayanışmanın sürdürülebilir olması kritik öneme sahipti. Hızlıca çalışmalara başladık. Amacımız minimum 2 yıl bölgede faaliyet gösterecek, depremden etkilenen başta gençler ve çocuklar olmak üzere kadınlara ve diğer tüm yetişkinlerin iyi olma hallerine destek olacak alan açmaktı. Destek Merkezleri projesi doğdu ve bugün 5 Şehirde 4'ü kadın, 1'i Gezici olmak üzere toplamda 10 Destek Merkezimiz bulunuyor.



Kriz ve afetler gibi zamanlarda bir yönetici olarak zorluklarla başa çıkmanın anahtarı sizce nedir?

Kriz ve afet gibi zamanlarda en zorlayıcı kısım; karar almak ve alınan kararları uygulamak oluyor. Bu sebeple en sağlıklı olan kriz veya afet henüz yaşanmadan evvel; o an alınacak aksiyonların ve sorumlulukların çok net bir biçimde belirlenmiş olmasıdır.

Yani hazırlık yapmaktır. Biz kurulduğumuz günden bu yana Toplum Gönüllüsü gençler çeşitli afetlerde sorumluluk aldılar bu sebeple gönüllü kasımız çok güçlü ve deneyimimiz var. Alınabilecek aksiyonları, çalışma biçimlerini çok önceden belirlemiştik. Bu durum işimizi kolaylaştırıyor.

Bir diğer zorluk, bu tip durumlarda veri akışının zayıflaması ve doğru bilgiye erişimin kısıtlı olması. Böyle durumlarda en doğrusu alanında uzman çalışanlarımızla kriz masasının kurulması oluyor.



Herkes sorumlulukları kendi uzmanlık alanına göre paylaşıyor ve sahadan en doğru bilgileri en hızlı şekilde almaya çalışıyoruz.

Kriz anlarında duyduklarımız ve gördüklerimiz elbette sarsıcı şeyler oluyor. Soğukkanlılığımızı korumaya çalışmak da doğru karar vermemizi sağlıyor. Bazen fazla duygusal olduğumuzda, aslında iyiyi amaçlayarak yapılanların da yanlış olabileceğini unutmamak gerekiyor.

> TOG'un sloganı "Gençlerin öncülüğünde, yetişkinlerin rehberliğinde "

TOG Gaziantep sosyal komite ile ilgili düşünceleriniz nelerdir?

Toplum Gönüllüleri Vakfı çok paydaşlı bir yapı. Biz üyelerimiz, gönüllülerimiz, komitelerimiz, destekçilerimiz ve çalışan profesyonellerimizle birlikte kocaman bir aileyiz. Tüm gayretimizle gençlerin yararı ve toplum için çalışıyoruz. Gaziantep Sosyal Komite üyelerimiz de bu ailenin değerli üyeleri ve yıllardır Toplum Gönüllüsü gençlerin 81 ilde hayata geçirdikleri sosyal sorumluluk projelerini hayata geçirmelerine destek oluyorlar. Afetten sonra depremden etkilenen gençler için Afet Burs Fonu'nu oluşturarak gençlerin eğitimlerine destek olmayı hedefledik. Gaziantep Sosyal Komite üyelerimiz de oluşturduğumuz bu fona hızlıca kaynak yaratarak, 50 genci desteklememize katkı sağladı. Şimdi ise İslahiye'deki Destek Merkezimize destek vermek için çalışmaya devam ediyorlar.

İslahiye'deki merkezimizde, minik bir tiyatro sahnemiz bulunuyor, yaptığımız iş birlikleriyle burada enstrüman kursları ve çizim dersleri veriyoruz. Gaziantep Sosyal Komite üyelerimizin yoğun çabalarıyla yarattıkları kaynakla, buradaki sanatsal faaliyetleri sürdürmeyi ve artırmayı amaçlıyoruz.



Afetten sonra bizim için Gaziantep ikinci evimiz gibi oldu çünkü afet bölgesindeki çalışmalarımızı sürdürmek için Gaziantep'i hep geçiş noktası olarak kullandık. Daima misafirperverlikleri ve katkılarıyla yanımızda olduklarını hissettirdiler. Kendilerine bir kez daha teşekkür ediyoruz.

Son olarak İslâhiye 'de açılışını gerçekleştirdiğiniz destek merkezi projenizden bahseder misiniz?

Başta da belirttiğim gibi Destek Merkezleri, dayanışmayı güçlendirme ve sürdürülebilir kılmak üzerine tasarlanmış bir proje. 10 Destek Merkezimizden biri de depremde en çok hasar alan ilçelerden biri olan Gaziantep İslahiye'de bulunuyor. **P&G ve Türkiye Milli Olimpiyat Komitesi'nin** de katkılarıyla hayata geçirdiğimiz bu merkez, Memurkent Konteyner Kent'in içerisinde; gençlik merkezinin, spor alanının, bebek bakım ünitesinin, kütüphanenin, çamaşırhanenin ve ağız bakım alanının olduğu kompleks.

Destek Merkezi'nde başta çocuklar ve gençler olmak üzere her yaştan bireyi güçlendirmeyi hedefleyen çalışmalar gerçekleştiriyoruz. Hedef kitlemiz; konteyner kentte ve çevresinde yaşayanlar. Merkezde çocuklarla bilim, teknoloji ve oyun atölyeleri gerçekleştiriyoruz. Gençlerin ders çalışma alanları, kütüphanesi ve sosyalleşebilecekleri alanlar bulunuyor. Gençler okul sonrası kitaplarını alıp bu merkezde çalışıyor, üniversite sınavına hazırlanıyor. KPSS ve yüksel lisans sınavına hazırlanan yetişkinler de merkezden faydalanıyor. Kadınlarla eşitlik oturumları yapıyoruz, yetkinliklerini geliştirecek atölyeler gerçekleştiriyoruz. Gençlerden aldığımız ilhamla, dayanışmayı sürdürülebilir kılarak afetin yaralarını sarmayı ve toparlanma sürecine katkıda bulunmayı amaçlıyoruz.

Destek merkezleri hangi yaşlara hitap ediyor?

Destek Merkezleri 5 yaşından itibaren öncelikli çocuklar ve gençler olmak üzere her yaştan bireyin kullanımına açık.

Merkezlerin sürdürülebilir olmasını nasıl sağlıyorsunuz?

6 Şubat'tan sonra hem ulusal hem de uluslararası bir dayanışma ağı örüldü. Kamu, özel sektör, sivil toplum hep birlikte ortaya çıkan acil ihtiyaçları karşılamak, depremin yaralarını sarmak ve afetin olumsuz etkilerini azaltmak için seferber oldu.







Ancak afetin yıkıcı boyutu, etkilenen yüz ölçümü ve insan sayısını düşündüğümüzde toparlanma sürecinin yıllar alacağını öngörüyoruz. Özellikle afetin sebep olduğu travmalar, hafizalardan uzun yıllar silinmesi mümkün olmayacak yaralar açtı. Deprem 11 ili etkilemiş gibi görünse de yarattığı etki, yaşanan göçler sebebiyle aslında tüm Türkiye'yi etkiledi. Dolayısıyla dayanışmanın devam etmesi kritik önem taşıyor. Biz bu dayanışmanın devamlılığını Destek Merkezleri ile sürdürmeyi hedefliyoruz.
Şu an 10 Destek Merkezimizi paydaşlarımızın katkılarıyla hayata geçirdik. Minimum 2 yıl boyunca da faaliyette olacak.



Merkezler misyonunu tamamladığında ise bu yapıların Gençlik Merkezi olarak kullanılmaya devam etmesini amaçlıyoruz.

Destek merkezleri hangi alandaki ihtiyaçları karşılamayı hedefliyor?

Deprem sebebiyle milyonlarca kişi evinden oldu, kimisi göç etmek zorunda kaldı. Depremden etkilenen ailelerin birçoğu yaşamlarını 21 metrekarelik konteynerlarda sürdürmeye çalışıyor. Özellikle kalabalık ailelerde bu oldukça zor oluyor. Çocuklar oyun oynayacakları ve oynarken öğrenecekleri alanları yok. Gençlerin sosyalleşebilecekleri bir alan bulunmuyor. Sınava hazırlanan gençlerin ve öğrencilerin ders çalışabilecekleri bir alan bulunmuyor, internet ve bilgisayara erişimleri kısıtlı oluyor ya da hiç mümkün olmuyor. Kadınların ise bakım emeği yükü daha da artıyor. Kendilerine zaman yaratamıyor ve vakit geçirebilecek bir alan bulamıyorlar.

Destek Merkezlerinde gençlerin; bilgisayar odası, kitaplık ve ders çalışabilecekleri sessiz alanları bulunuyor. Atölyelerde kendilerini geliştirme imkanı bulabiliyorlar ve sosyalleşebilecekleri etkinliklere katılıyorlar. Kadınlar da merkezi hem kendilerini geliştirme ve hobi edinme hem de sosyalleşme alanı olarak kullanıyor. Çocuk odasında ise uzmanlarımız ve gönüllülerimiz çocuklarla etkinlikler yapıyor, kutu oyunlarıyla ve deney atölyeleriyle onların hem öğretici hem de keyifli zaman geçirmesini sağlıyor.

TOG ile ilk tanışmanızdan itibaren sizde iz bırakan en önemli anı'nızı bizlerle paylaşır mısınız?

TOG da çalışmaya başladığım ilk aylarda, Samsun' da yer alan Gençlik Merkezimizi (İğne Deliği Gençlik Merkezi) ziyarete gitmiş ve orada bulunan farklı üniversitelerde eğitim alan gençlerle oturup sohbet etmiştim.
Gençler büyük bir samimiyetle, sorunlarını anlatırken dediler ki; Gençlik Merkezi'ne geldiğimizde ne yapacağımızı ne ile karşılaşacağımızı bilmiyorduk. Ancak burada bizimle benzer dertleri olan gençlerle bir araya gelince birlikte toplumun farklı sorunlarına çözüm bulmak için çalışırken, kendi sorunlarımızı unuttuğumuzu ve birlikte iyi hissettiğimizi gördük ".
Bu dertleşmede, bazen birlikte ağladık bazen de birlikte güldük. Bu samimiyet ve bu güzel enerji bana şöyle hissettirdi: **"Ben doğru yerdeyim, tam da olmak istediğim yer burası"**

Son söz olarak:
TOG'un sloganı "Gençlerin öncülüğünde, yetişkinlerin rehberliğinde "
Gençlerin, birçok konuda yetişkinlerin rehberliğine çok ihtiyacı var. Her yetişkinin, kendi uzmanlığı, yaşam tecrübesi çerçevesinde mutlaka TOG da verebileceği bir destek vardır.
Bu nedenle, gelin siz de bir Toplum Gönüllüsü" olun. Gençlerle birlikte daha iyi bir dünya için hep birlikte çalışalım.

TOG VAKFI DESTEK MERKEZİ KAPILARINI AÇTI

6 Şubat'ta yaşanılan deprem felaketinin ilk gününden itibaren gerçekleştirdiği yardımları kalıcı hale getirmek amacıyla başlatılan Umut Evi Projesi, Gaziantep'in İslâhiye ilçesinde hayata geçirildi.



Üç ayrı başlıkta hizmet sunan Umut Evi projesinde; çocuk ve gençlerin sosyal faaliyetlerini ve eğitimlerini desteklemek üzere Toplum Gönüllüleri Vakfı (TOG) ile kurulan Destek Merkezi ve spor eğitimi almalarına olanak sağlayan, Türkiye Milli Olimpiyat Komitesi iş birliğiyle hayata geçen Spor Okulu yer alıyor. Bunların yanı sıra ağız bakım ünitesi, bebek bakım odası ve kütüphane hizmeti de yine Umut Evi projesi kapsamında sunuluyor. P&G ortaklığıyla hayata geçirdiğimiz Umut Evi açılış lansmanı 22 Kasım'da gerçekleşti. Gaziantep İslahiye'de depremden etkilenen herkese katkı sağlayacak "Umut evi Hareketi Kapsamında" hem gençler ve çocuklar için Destek Merkezi hem de Türkiye Milli Olimpiyat Komitesi desteğiyle kurulan Spor Okulu'nu ve temel ihtiyaçlara yönelik Umut evi konteynerlerin bulunduğu büyük bir kompleks yapıldı. Şükran Albayrak moderatörlüğünde başlayan etkinlik, Türkiye Milli Olimpiyatlar Komitesi Başkanı Uğur Erdener, Toplum Gönüllüleri Vakfı Kurucusu İbrahim Betil, P&G Türkiye CCAR Yönetim Kurulu Başkanı Tankut Turnaoğlu, İslahiye Kaymakamı Mehmet Soylu ve İslahiye Belediye Başkanı Kemal Vural'ın konuşmalarıyla devam etti. Sonrasında TMOK ekibinin çocuklar için Spor okulunda düzenlediği eğitimle sonlandı.





Asım **MIHÇIOĞLU**

ARAŞTIRMACI YAZAR

asimmihcioglu@gmail.com

Dinleyene nasihat, dinlemeyene suya cızzık (Ya da adab-ı muaşeret)



• Düğünde nişanda kız evi az oynar, oğlan evi çok oynar buna dikkat et. Yenlicek gibi hemen ortaya atılıp oynama.

• Kim olursa olsun, erkeği olmayan eve girip oturma. Diyeceğin varsa de,vereceğin varsa ver savış get.

• Misafirlikte ister yalnız, ister ailenle gitmiş ol. G.tüne hahık yapışmış gibi oturup kalma. Vakitlice kalk.

• Bilmediğin bir yere gittiğinde zili çalıp açılana kadar kapının tam dibinde durma, acı iki adım geride dur. Açılır açılmaz da içeri bakma.

• Kız evi çok eşya isterse "anaaamm sanki kızınız şirik işey " deme ,kahveni iç yüzüne dola eyvallah de de savış get.

• Sahrede yer beğenirken misafirin varsa misafirin dediği yere yoksa hanımın dediği yere otur.

• Herkese hanek anlatmak,edep öğretmek zorunda değilsin,herkesi huyuna göre sev.Heç sevemezsen de konuşma bitsin.

• Her konuştuğun ,mahrabalaştığın adamı eve çağırma, evin senin mahremindir, sırrındır, sırrını ifşa etme. Evine gidebileceğin adamı evine çağır.
• Yediğini içtiğini göstere göstere yapma. Şurda yedim ,şurda içtim, şu kadar hesap ödedim deme. Yüzüne demeseler bile ardından görgüsüz zoytarı derler.
• Elinde pahalı telefon, pahalı arabanın anahtarını sıka sıka getirip masanın üstüne koyma, olan var, olmayan var, ayıptır yüzüne demeseler bile ardından hanek söylerler.
• İşi olan eşine dostuna,konu komşuna yardım et. Yalan yere "Aman hasdeym, ben zaten ameliyatlıym "deme, halınca kaddimince yardımcı ol.
• Hamamda tellağa,berberde şeerde,eğlencede çalgıcıya bahşiş ver.
• Bir yere girerken selam ver oturduktan sonra kalabalıksa tek tek "mahraba"demene gerek yok "cemaata rahmet "de

• Emanetin canı burnunda olur,dikkatli kullan sahibine çabuk geri ulaştır.
• Yolda birkaç arkadaş yürürken başına taş yemiş keçi gibi önden önden gitme,gözünün kuyruğuynan diğerlerini takip et beraber yürü.
• Kırmızı ışığın daha ucunu görmeden "daaat" dey kornaya basma,öndeki herif söver.

• Müşteri olduğun malı karalama, aşağılama.
• Bir yerde kuyruk varsa bozma."Hele ağam işim acele "diye dıkılıp girme,söz eşidirsin.
• Telefon açtığın adama "la aferim saa beni tanımadın mı,zengin oldun döyyüs"deme

• Kahvede lokantada otururken tanıdığın biri gelirde masana buyur et, oturmazsa halına gücüne göre kalkarken onun hesabını öde.
• Bir yerde otururken kalabalık bir şendik gelirse herkese tek tek "mahraba" deme."Yee gelenlere mahraba "de.

İLKLERİN VE İLKELERİN ÖNCÜSÜ

44 yıl önce ilklerimiz ve ilkelerimiz anlayışı ile çıktığımız yolda gerçekleştirdiğimiz hedeflerimizle **gurur duyuyoruz.**



GÜLSAN HOLDİNG®

Başpınar (Organize) OSB Mahallesi 1. Bölge, 83102 No'lu Cad. No:16
Şehitkamil/Gaziantep/TÜRKİYE
Tel: +90 342 337 11 80 - **Fax:** +90 342 337 25 28
WEB: www.gulsanholding.com E-MAIL: info@gulsanholding.com

"Para biriktirmektense insan biriktirmeyi tercih ediyorum"

Özkılıç Concept Arçelik - Mehmet Özkılıç

R Ö P O R T A J



Fotoğraf :Samet UZDİLLİ

Gaziantep'te hizmet veren Türkiye'nin dayanıklı tüketim sektörünün lideri Arçelik markasının ürünlerini en iyi şekilde temsil etmeye çalışan Özkılıç Concept'in sahibi Mehmet Özkılıç, sektörün şehrimizdeki başarı ve hedeflerini anlattı. Sektör ile ilgili düşüncelerini dile getiren Özkılıç, bu sektörde finansal faydadan önce her ailenin evinde olabilme hissinin çok kıymetli olduğunu vurguladı. Röportajımız sizlerle.



Kendinizden bahseder misiniz?

1987 yılında Gaziantep'te doğdum. Evli ve bir kız babasıyım. İktisadi İdari bölümler mezunuyum. Esnaf bir Anne Babanın İlk okul önlüğü ile esnaflığa başlamış bir evladıyım. Oyunların sokaklarda oynandığı teknolojiden uzak bir çocukluk geçirdim bu nedenle kendimi çok şanslı hissediyorum.

Mağazanızın kuruluş hikayesini bizimle paylaşabilir misiniz? Neden Arçelik?

Mağazamızı 2021 yılında kurduk ama daha önce de birkaç yıl Arçelik bayisi olduğum için markanın ağırlığını hissedebiliyordum. Markamızı temsil edecek güzel bir mağaza arıyorduk nitekim Gaziantep'in yeni yüzü Osmangazi mahallesinde gördüğümüz an içinde hayaller barındıran bir mağaza bulduk. Neden Arçelik sorusuna gelirsek, aslında buna verecek çok cevabım var başta sektöründe lider olması bir yana tüm kurum ve kuruluşlarıyla gerçek bir aidiyet duygusu hissettirdiği ve ürün kalitesinden servis sürecine kadar hem bayisinin hem de müşterisinin yanında olduğu için diyebiliriz ama bu soru bana her sorulduğunda şu cevabı veririm. Aslında biz Arçelik'i seçmeyiz. Sadece sermaye yapınızın olmasıyla bayi olamazsınız Arçelik bu noktada çok seçici bir kuruluş bu soruyu aslında onlara sormak gerek neden Özkılınç Concept? diye çünkü bayilik sürecinde aradıkları kriterlerin başında asla ekonomik yapınız gelmez.

Sektör seçiminde neden beyaz eşya alanını tercih ettiniz?

Aslına bakarsanız bu sektörü zaten seviyordum bunu sadece ticari bir beklenti olarak görmüyorum çünkü bu sektörün finansal faydadan önce her ailenin evinde olabilme hissi çok kıymetli. Türkiye'nin en zengin ailesinin evinde de orta direk yapıda bir ailede de Arçelik markalı en az bir ürün bulursunuz bu benim için çok kıymetli.



Herkesin sıfırdan gelmiş bir hikayesi vardır ancak elime kâğıt kalemi verseydiniz ve yaz deseydiniz sanırım bu kadar güzel bir süreç yazamazdım

Genç bir girişimci olarak, başarılı bir işletme için en önemli stratejileriniz nelerdir?

Geleneksel kabul görmüş yazısız esnaf kuralları ile inovatif süreçleri harmanlayabilmek çağımızın en önemli unsurlarından biri. Müdavimcilik kavramının anlamını yitirdiği sadece ekonomik dinamiklerin ön plana çıktığı bir zamanda ticaretle uğraşıyoruz. Fark yaratmazsanız gittikçe geriler ve bir süre sonra adınızı piyasadan sildirirsiniz.

Mağazanızın öne çıkan özellikleri ve benzersiz değer teklifi nedir?

Mağazamızda hedeflediğim ilk unsur kesinlikle enerjisi, mağazamıza gelen misafirimizin mutlu bir çalışma ortamında çalışan insanlar tarafından karşılanması alışveriş odaklı olmadan herkese aynı anlayışla yaklaşılması sanırım mağazamızı öne çıkaran etkenlerden biri. İç dizayn olarak tüm ürünlere hakimiyet ve doğru teşhir kullanımı da önem arz eden diğer bir konu.

İlk başta mağazanızı kurarken karşılaştığınız zorluklar nelerdi ve bu zorlukları aşmak için nasıl bir yaklaşım benimsediniz?

Herkesin sıfırdan gelmiş bir hikayesi vardır ancak elime kâğıt kalemi verseydiniz ve yaz deseydiniz sanırım bu kadar güzel bir süreç yazamazdım. Mağazaya karar kıldıktan sonra ki tüm süreçlerde Allah'ın doğrudan yardımını hem de gözüme soka soka sonuna kadar hissettirdiği bir süreç yaşadım. Her metrekaresinde emeğimin olması her sürecine birebir dahil olmam bu mekânı çok daha değerli kılıyor. Zor hiçbir süreç yaşamadım sadece yorucuydu ancak seve seve yoruldum.

Müşteri memnuniyetini artırmak için hangi stratejileri uyguluyorsunuz?

Müşteri memnuniyetine gerçekten çok önem veriyoruz. Sadece satış değil satış sonrası servis aşamasında da sürecin birebir içinde olmaya çalışıyoruz. Çok satan bir markanın bayisi olarak inanın müşterinin hakkını korumak için kendi maddi değerlerimizden vazgeçebiliriz. Müşteriyi bir günlük ticaret yapacak bir yapı olarak görmüyoruz.

Yeni bir işletme açarken finansman sağlama sürecindeki deneyimleriniz nelerdir?

2024 yılı şartlarına göre konuşmak gerekirse yeni bir işletme açmak finansman olarak kolay bir iş değil. Nakdi ve gayri nakdi kredilere ulaşmanın zor olduğu bir dönemden geçiyoruz.

Öz sermayenin çok kıymetli olduğu ve bu yapı ile devam eden firmaların ayakta kalabildiği zor bir ekonomik süreçle karşı karşıyayız. Enflasyonist dönem birçok fırsat sağladığı gibi doğru yönetilmezse büyük zararlara da gebe olabilir. Geçtiğimiz dönemde emtia paradan daha değerliydi ancak şimdi nakit paranın daha kıymetli hale geldiği bir dönemeçteyiz.

Müşterilere özel kampanya ve indirimlerle ilgili olarak nasıl bir strateji izliyorsunuz?

Kampanya kurgusunu sürekli canlı tutuyoruz ve dönemsel olarak ihtiyaca göre yeniliyoruz. Arçelik'in kampanyaları haricinde mağazamıza özel indirimler yaparak hem piyasayı canlı tutuyor hem de ucuza kaliteyi insanlarla buluşturmayı hedefliyoruz. Sosyal medya hesabımızı aktif olarak yürütüyoruz.

Gelecekteki iş hedefleriniz ve büyüme stratejileriniz nelerdir?

Ben gelecekle ilgili orta ve uzun vadeli planlar yapabilen biri olmadım hiç. Ancak hangi işi yaparsam yapayım işin en iyisini çıkarmaya çalışacağım. Hayatı kısa bir serüven olarak görüyorum. Para biriktirmektense insan biriktirmeyi tercih ediyorum. Helal 2 nin Haram 5 ten büyük olduğunu bilen biri olarak büyüdüm çalışma arkadaşlarıma da bunu aşılamayı düstur edindim.





Kaliteli hizmetin adresi

Shell İpekyol HİZMETİNİZDE..







Shell Petrol A.Ş. **İpekyol İstasyonu**

0342 360 4 360 ipekyolpetrol

Mücahitler, 52010 Nolu Sk D:No:28/A, 27010
Şehitkamil/Gaziantep

www.ipekyolpetrol.com

ŞEKERCİ PETROL

Güveninizle Buradayız...

İLETİŞİM
Sani Konukoğlu Bulvarı Küsget Girişi Şehitkamil / GAZİANTEP
0.342 235 10 27 • 0.342 235 17 06
info@sekercipetrol.com • www.sekercipetrol.com

AKARYAKIT



KÜSGET ŞUBESİ



BAŞPINAR ŞUBESİ



MEZARLIK KAVŞAĞI ŞUBESİ

İNŞAAT





TAŞIT TANIMA SİSTEMİ

SHELL TTS'E DAHİL OLMAK ARTIK ÇOK KOLAY



Commercial Fleet
PREMIUM RESELLER

MADENİ YAĞ

Gulf
Quality Endurance Passion



‘Bir işin hayalini kurmak o işi tutkulu kılıyor’

RÖPORTAJ



Ladin Psikoloji

Psk.Melike Köseoğlu

Bu sayımızda, uzun ve başarılı bir akademik kariyerden sonra Ladin Psikolojiyi kurarak, çocuk, genç ve yetişkinlere psikoterapi hizmeti veren Psikolog Melike Köseoğlu ile kapsamlı bir röportaj gerçekleştirdik. Köseoğlu, küçüklüğünden bu yana hayalini kurduğu ve heyecanını taşıdığı bir işi yapmanın o işi tutkulu kıldığını ifade ediyor. Ebeveynler ve çocuklar için önemli anekdotlar içeren röportajımız sizlerle.

Kendinizden bahseder misiniz?

Elbette, psikoloğum ve meslek hayatımın 10.yılı. Bu yıl kurucusu olduğum Ladin Psikoloji ’de çocuk genç ve yetişkinlere psikoterapi hizmeti veriyorum.
Oyun terapistiyim, zekâ testleri uzmanıyım, EMDR terapistiyim yani çocuk ve yetişkinde travma odaklı çalışıyorum diyebiliriz.

Bu mesleği seçme öykünüzden bahseder misiniz?

Benim için özel bir öykü. Sevdiğim bir arkadaşımın psikolog annesinin bana psikoloji kitapları hediye etmesi ile başladı. Sonrasında birilerini anlamayı, destek olmayı sevmenin bunu tercih etmenin kalbimdeki özel yerini fark ettim. Bir işe uygun olduğunuzu düşünmek, o iş için heyecan duymak, küçük yaşlardan hayalini kurmak sanırım o işi tutkulu kılıyor.

Kariyer sürecinizden bahseder misiniz?

Üniversiteden mezun olduktan sonra İstanbul’da çalışmaya başladım. O dönemde bir zincir okulun İstanbul kampüslerinin PDR zümre başkanlığını yaptım. Okullarla birlikte her zaman terapist kimliğimi de geliştirmeye devam ettim. İstanbul’da 2 farklı danışmanlık merkezinde psikolog olarak danışan kabul ettim. Ardından yeniden Gaziantep. Buradaki sürecim çok sevdiğim Özel Sanko Okulları ile başladı. Anasınıfı psikoloğu olarak görev yaptım ve ardından anasınıfı yöneticisi olarak çalıştım. Şimdi de hayalimi gerçekleştirmek için Ladin Psikolojideyim. Terapist kimliğini güçlendirmek çok uzun süren ve çok emekli bir yolculuk.



Psikoterapi eğitimleri, süpervizyon süreci, kendi terapinizden geçmiş olmak gibi uzun soluklu bir yolculuk. 10 yıllık meslek hayatım boyunca bu uzun soluklu yolculuk için çaba sarf ettim. İyi bir psikolog olmak için bu çabanın yaşam boyu devam etmesi gerektiğini düşünüyorum.

Öncelikle Ladin psikoloji hayırlı olsun. Kliniğinizde hangi yaş grubuna hizmet veriyorsunuz?

Çocuk, genç ve yetişkin grubu ile çalışıyorum. Açıkçası erken çocukluk döneminden geriatri grubu dahil olmak üzere her yaş grubu ile ve ailelerle çalışıyorum.

Belli konularda sıkıntısı olan çocuklar ya da ebeveynler size geldiğinde süreç nasıl ilerliyor?

Her zaman önce ebeveyn. Çocukla çalışırken gelişim öyküsü almak, aileyi tanımak, travma öyküsü almak gibi önemli kriterler var bu sebeple önce ailelerle görüşüyorum. Kimi zaman ebeveynle çalışmaya başlamak istediğim hatta çocuktan önce yetişkin terapisine başladığımız zamanlar oluyor. Aile görüşmesinden sonra ben nasıl çalışacağıma karar veriyorum, oyun terapisi uygulamak, EMDR’la başlamak, kabul ve adanmışlık terapisi uygulamak gibi. Bazen de terapi yöntemleri iç içe çalışılır, bunun için danışanı tüm yönüyle tanımak ilk adım. Çocukla terapi sürecinde aile her zaman iletişimde kaldığım, sık görüştüğüm ve desteklediğim kişiler oluyor.

Şu sıralar size gelen çocuk ve ebeveynlerde en sık karşılaştığınız problemler nelerdir?

Maalesef 11 ilimizde yaşanan deprem nedeniyle uzun bir süredir Gaziantep ve çevre illerdeki deprem travması, yas ve kaygı bozuklukları ile yoğun olarak çalışıyorum. Beraberinde çocuk ve yetişkinde travma odaklı çalıştığım için olumsuz çocukluk deneyimleri ve travmatik deneyimler sık çalıştığım konular. Çocuk ve genç danışanlarımla; okula uyum sorunları, sınav kaygısı, aile içi iletişim sorunları, akran ilişkileri ve zorlukları, çocukluk çağı travmaları, bağlanma sorunları, kaygı bozuklukları gibi konularda psikoterapi hizmeti veriyorum. .....►



Tabi yetişkinlerle de kaygı bozuklukları, depresif duygu durum, travma sonrası stres bozukluğu, yas, boşanma gibi çeşitli konularda destek veriyorum.

Çocuklar için oyun ve oyuncaklar hayatlarının vazgeçilmez bir parçası. Oyunu bu derece önemli kılan nedir?

Çok sevdiğim bir soru. Oyunla iyileşiriz… Çocuklar oyunla öğrenir, oyunla kendini ifade eder ve oyunla iyileşir. Bir yetişkin için bile şu an ne hissettiğini anlatmak ve hatta anlamak bu kadar zorken 4-5 yaşındaki bir çocuk için duygularını ifade etmek, yaralarını anlatmak hiç kolay değildir hatta zaten bilişsel olarak mümkün de değildir. Çocuklar oyun yoluyla kendini ifade eder. Bu her zaman evde oyun oynayan bir çocuğun bir şey anlatmaya çalıştığını göstermez elbette ancak oyun oynamak tüm gelişim basamaklarını destekler. Yaratıcı düşünme becerisini, küçük kas becerilerini, dikkat becerilerini ve sosyal duygusal gelişimini.
Bu sebeple bir evde her ne yaşanıyorsa oyun varsa, kahkahalar varsa, çocuk ebeveyni ile oyun yoluyla ilişki kurabiliyorsa iyileşmek ve onarmak da mümkün olur. Ebeveynler için oyun oynamak her zaman kolay gelmiyor ancak bunun bir kas olduğunu düşünün, oynarken keyif alın, onun gözlerinin içindeki neşeyi görün.

Son yıllarda çocukların eski zamanlara göre teknolojik aletlere (Tv,İpad,telefon) kullanımında ciddi derecede artış var bunun sebebi? Ebeveynler nasıl önlemler alabilir?

Ben bu konuya biraz günümüzün gerçeği ile bakmak gerektiğini düşünüyorum. Normalin ne olduğunu belki de yeniden gözden geçirmeliyiz. Bundan 5-10 yıl öncesi ile bile kıyasladığımızda teknolojik gelişmeler, dijital oyunlar ve sosyal medyanın etkisi ve etki alanı hayatımızda bu kadar artmışken çocuklardan 5-10 yıl öncenin normlarına uygun şekilde teknolojiden uzak durmalarını beklemek çok doğru değil.
Burada her çocuğu kendi içinde değerlendirmek en doğru yaklaşım. Yani genel geçer teknoloji süreleri vermek de doğru değil, tamamen kontrolsüz bir serbestlikte. Çocuğun gelişimsel açıdan zorluğu varsa teknolojiyi minimumda tutmak gerekebilir. 0-3 yaş gibi kritik bir dönemde gelişimi engelleyecek, uyaran eksikliğine neden olacak bir teknoloji yoğunluğu çocuğun hayatında olmamalıdır. ·····►







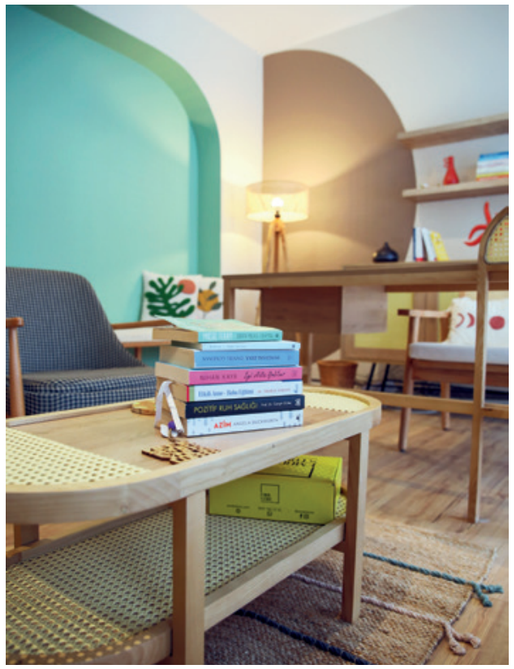


Çocuk sınav yılına hazırlanıyorsa performansını düşürmeyecek bir noktaya getirme çabası içinde olunabilir. Ancak bunlar olurken dijital hayatın şu an hayatın ta kendisi olmaya döndüğünü unutmamak da gerekli. Çocuk ve gençlerin akran ilişkilerinin bir parçası olduğu, birlikte oyun oynadıkları da unutulmamalı.
Özetleyecek olursam; çocuğun gelişimi, yaşı, izlediği veya oynadığı içeriklerin riski ya da uygunluğu gibi çok değişkenli bir konu ve her zaman olduğu gibi her aile ve her çocuk için ayrıca değerlendirilip planlanması gereken bir duru.



6 Şubat 2023 depreminin çocuk ve yetişkinlerde bıraktığı izlerden biraz bahseder misiniz?

Şubat yaklaşıyor… o günden beri her mevsim, her ay başka bir yas vardı kalbimizde… Çok sevdiklerimizin de hiç tanımadıklarımızın da yasını tuttuk… Her şey hala çok zor. Havaların soğuması, yağmur, kar gibi o günlerde var olan uyaranlar şu an çok yoğun tetikleyici olabilir. Bu sebeple birkaç ay önce daha iyi hissederken şu an yeniden endişe hali artmış olabilir.
Özellikle çocuklar duygu ve düşüncelerini bir yetişkin gibi paylaşamadığı için şu an genellenmiş bir korku yaşayabilir. Ani gelişen okula gitmekte isteksizlikler, ebeveynden ayrışamama, uyku sorunları, gece korkuları, yağmur ya da doğa olaylarından korkmak en sık semptomlardan. Depremle birlikte yaşadığımız travmatik olayı herkes farklı şekilde deneyimledi. Birini kaybetmek, evini kaybetmek ya da yeniden olacağından endişelenmek ya da sadece korkmak hiç fark etmez herkesin kalbinde ayrı bir yerden zor. Bu sebeple eğer devam eden kaygı varsa, uyku bozuklukları görülüyorsa, zaman zaman rahatsız eden görüntüler zihne geliyorsa deprem hala yakın dönemli bir travma ve çalışarak bu rahatsızlığın azalması mümkün. Önemli olan bu durumdan kaçınmadan, ertelemeden destek isteyebilmek aksi halde ilerleyen dönemlerde daha stres odaklı bir kaygıya dönüşme ihtimali olabilir.



Son olarak, dergimiz aracılığıyla paylaşmak istediğiniz mesaj nedir?

Hissetmeye ve anlatmaya çalıştığım şekliyle; zor günler her zaman var, bazen ise her şey daha zor daha karmaşık olabilir… Belirsizliğin içinde yaşamla kalmaya, yaşamda iyi hissetmeye çalışıyoruz ama her şeyi onarmak mümkün… Hiç geçmediği olmadı…





“Tatlı yiyip tatlı konuşalım!”
GAZİANTEP TATLILARINA BİR ÖZET

Gonca **TOKUZ**
ARAŞTIRMACI YAZAR
YEMEK,KÜLTÜR,SANATA DAİR
gtokuz@gmail.com

Her ortamda gözlerimizin aradığı bir lezzet, tat. Asya Türkçesinde Tataglag (tatlı), tataglanmak (tatlılanmak), tatıg (yemek yemek, yiyecek), tatığlıg (tatlı) gibi sözcüklerle karşımıza çıkmaktadır. Ancak sözcüğün Asya Türkçesinde yabancı, İranlı, Uygur, müslüman olmayan vs anlamları da vardır. (1)

Mutfağımızda çok önemli bir yere sahip olan tatlılarımızın adları ve içerikleri tarihsel süreç içerisinde değişime uğramakta ve pek çoğu değişen damak zevkine ve modaya yenik düşmektedir. Yine de sevindiricidir ki pek çok geleneksel tatlımız sofralarımızda hala mevcuttur ve yiyeceklerimiz ile geçmiş uygarlıklar arasında bağlar kurabiliriz. Örneğin bir komşu ziyaretinde sunulan sütlü bir tatlı olan haytalta bizi Hititlerde krallara sunulan Halantaye bulamacına götürebilir. (2) Orta Asya’da atalarımızın kat kat açtıkları yufkalardan hazırlanan yüzlerce tatlı Gaziantep’te baklava ile zirveye çıkar. Fatih Sultan Mehmet’in yemek mönüsünde yer alan mem’muniye helvası (Gaziantep söylemi ile memey helvası) bizi imparatorluklarımızın ilk dönemlerine ve Abbasi Halifelerinin saraylarına konuk edebilir.
Gaziantep Mutfağında derlenen yüzlerce tatlı arasında çaresizliğinizi ilk adımda sadece tatlıları sınıflandırarak bir ölçüde gidebilirsiniz. Ben de tam bunu yapmaya çalışıyor Gaziantep Mutfağındaki tatlıları bazı başlıklar altında sunmaya çalışıyorum. Elbette hepsini açıklamaya kalkmak bu yazının sınırlarını aşacaktır. Bu nedenle kurabiye, ezme, şeker, şekerleme ve lokumları başka bir yazıda ele alacağım.

•Buğday unu (veya diğer unlar ile) hazırlanan hamurdan yufka açılarak tereyağı veya cevizle/fıstık yapılıp şekerle tatlandırılanlar

Gaziantep mutfağında en yaygın tatlı grubunu oluşturan bu tatlılardır. Büyük bir kısmı profesyonel tatlıcılar tarafından hazırlanır. Baklava, şöbiyet, bülbül yuvası, dürüm(sarma), dolangel gibi tatlılar bu grupta yer alan önemli tatlılarımızdır. Geçen zaman diliminde fıstıklı, cevizli ve kaymaklı çeşitleri hazırlanmakta iken son yıllarda soğuk baklava, midye gibi farklı ürünlere de rastlanmaktadır. Bir diğer yaygın hamurlu tatlımız kadayıf ve künefedir. Gziantep’te kadayıfın fıstıklı, cevizli, kaymaklı, peynirli, ağızlı (doğum yapan hayvanın ilk sütü) çeşitlerinin yanı sıra hazırlanma şeklinden dolayı - çiğ kadayıfın uzun şeritleri bozulmadan arasına fıstık içi konulduktan sonra burularak halat şekli verilen ve tepsiye yuvarlak olarak yerleştirilen “burma kadayıftan da mutlaka söz edilmelidir. Ayrıca kadayıfların atası kabul edilen yörede taş kadayıf denilen tatlı diğer kadayıflardan biraz farklıdır. Gaziantep’in meşhur bir kahvaltılığı olan katmer de bu grupta ele alınabilir.

•Un, su yağ ve yumurta ile hazırlanarak yağda veya fırında kızartılıp şerbet/şeker dökülen tatlılar

Müşebbek (halka tatlısı), lokma tatlısı, tulumba tatlısı, demir tatlısı, limon tatlısı, pişi, Şam tatlısı, revani, yoğurt tatlısı gibi tatlılar bu gruba girer. Müşebbek adını Arapça sebeke sözcüğünden alır en yaygın tatlılardandır. Tatlıların arasında sadece demir tatlısı hemen hemen unutulmuş durumdadır. Diğerlerini-limon tatl her zaman temin etmek mümkündür.

•Yumurta, un, (İrmik) şeker ile yapılan tatlılar

Helvalar: Özellikle kış aylarının vazgeçilmez tatlısı helvalar onlarca çeşidiyle kahvaltıların, iftar sofralarının, vazgeçilmez tatlarıdır. Gaziantep’te yapılan helvalar iki grupta incelenebilir. Birinci grupta un veya irmik kullanılarak evde yapılan helvalar; irmik helvası, irmikli peynir helvası, un helvası, peynirli un helvası, tene helvası (Nişe helvası), mem’uniye helvası, hac helvası yer alır. İkinci grupta ana malzemesi çiğ helva olan ve genelde profesyonel tatlıcılar tarafından yapılan helvalar sayılabilir. Cevizli helva (kozlu helva), küncülü helva, leblebili helva, tel helva, cevizli unlu helva, fıstıklı unlu helva, keten tohumlu helva ve tahin helvası gibi. Helvalar grubunda değerlendirilebilecek bir diğer helva günümüzde unutulmuş olan hac helvasıdır. Yaklaşık 1950’li yıllara kadar önce Hacca gidenler için azık olarak hazırlanan “Hac Helvası”dır. Bu özel helva; kavrulmuş un ve pekmezle hazırlanmakta imiş ve hazırlandıktan sonra tahta kutulara basılarak uzun süre hac yolcularının en önemli azığı durumundadır.

Tahıl ve kurubaklagiller kullanılarak yapılan tatlılar (Aşure, hedik, muni çorbası, zerde)

Yörede “aşir” denilen “Aşure”, “Munu Şorası” ya da “Şirinni Çorba” denilen “Muni Çorbası”, ile “zerde” bu gruba giren önemli tatlılarımızdandır. Aşure sadece Muharrem ayında değil her zaman yapılır. Muni Çorbası önemli bir loğusa yemeğidir. Bayramların vazgeçilmez tatlısı zerde, gülsuyu veya çiçek suyu ile tatlandırılarak bazen sade yenir, bazen sütlaç ile birlikte aynı kapta sunulur. Ayrı bir renk, zenginlik ve tat verir sofralarımıza. Hedik tatlı gibi görülmese de çocuğun ilk dişi çıktığında mutlaka hazırlanan bir ritüel tatlıdır.

•Sütlü Tatlılar

Sütlü tatlılara sütlaç, astarlı sütlaç, çiğdem (Crocus (Iridaceae) sütlacı (çiğdemli sütlaç), muhallebi, haytalya ve dondurma gibi tatlılar örnek verilebilir. Gaziantep’te sütlaç genelde şekersiz yapılır ve üzerine zerde konarak servis edilir. Buna “astarlı” denir. Türk Mutfağında değişik yörelerimizde “Bici Bici”, “Haytalı” “Fazıla” gibi adlarla anılan haytalya yaz aylarının serinletici, güzel tatlılarındandır. Unutulan tatlarımızdan biri olan çiğdem sütlacının yapılışı çok kolaydır. Çiğdemin baş kısımları soyulup, havanda dövüldükten sonra süt ile pişirilir, çiğdemler yumuşayınca şeker eklenir.





•Meyvelerin (Kuru veya yaş meyve-Meyve suyu) ve Sebzelerin kullanıldığı tatlılar

Gaziantep Mutfağında meyvelerin ve sebzelerin tatlılarda doğrudan kullanımı reçel ve marmelatlar dışında yok denecek kadar azdır. Reçellerin hemen hemen tüm çeşitleri Gaziantep’te de hazırlanır. Tüm yurdumuzda bir zamanlar murabba olarak sunulan tatlıların arasında reçelleri de sayabiliriz.

Ayva, vişne, kayısı,çilek, şeftali, incir ve gül reçeli gibi. Yörede yetişen özel bir kabak cinsi olan Haylan kabağı (cucurbita spp) ile yapılan haylan kabağı reçeli yöreye özgü bir reçel çeşididir. Eskiden sadece tatlı olarak tüketilen, kabağın uzun şeritler haline getirilmesi için özel rendelerin yaptırıldığı, şeker yerine bal kullanılmasının tavsiye edildiği bu güzel tatlı bugün anılarda hoş bir tat olarak kalmıştır. Gaziantep Mutfağında komposto ve hoşaflar diğer yörelerimizdeki gibi çok yaygın değildir. Daha çok hastalar, yaşlılar, lohusa ve çocuklara yönelik hazırlanan, bazen de yemeklere eşlik eden bu geleneksel tatlılarımız Gaziantep Tatlıları içerisinde az da olsa yerini hala korumaktadır.

Meyve suyu yanı "şıra" kullanılarak yapılan tatlılara gelince en önemlisi şüphesiz "paluze" dir. Farsça "Palude" sözcüğünden dilimize geçmiş olan, Ülkemizde "Paluze", "Palude" "Pelte" olarak bilinen bu tatlı meyve suyu ile nişastanın güzel, ilginç birlikteliğidir. Mevsiminde taze meyvenin suları ile yapılabildiği gibi, meyve şuruplarıyla da hazırlanabilmektedir. Gaziantep'te arzu edildiğinde sütlacın üzerine dökülerek yenir.

Üzüm suyundan yapılan tatlılar yani yöre deyimiyle "Şireler" Gaziantep Mutfak Kültürü içerisinde önemli bir yer tutar. Şire tatlılarına sucuk, bastık, muska, dilme, tarhana, Besni Sucuğu, Besni Bastığı örnek verilebilir. Şirelerin uzun kış gecelerinin en büyük ikramı olduğu, genç kızlara sadece bu tatlı için "şire sandıkları" yaptırıldığı, tatlının ondan fazla çeşidinin olduğu, bazılarının yaş ve kurutularak tüketildiği ve şirelerin pek çok tatlının (sucuk, bastık kavurması vs) yapımında kullanıldığı ve Gaziantep'in meşhur bir kahvaltılığı olan "Tarhana Eritmesi"nin bir şire çeşidi olan tarhanadan yapıldığı düşünüldüğünde, şirelerin Gaziantep tatlıları arasında ne kadar önemli bir yer tuttuğu anlaşılabilir.

Yörede önemli bir tatlı çeşidi de pekmezdir. Üzüm,dut, erik, armut, hatta andız ve keçi boynuzundan elde edilen pekmezlerden yörede yaygın olan üzüm suyundan elde edilen pekmezlerdir. Gün pekmezi, tah pekmezi, balbaşılı (Libanotica Labil Composit) pekmez gibi çeşitleri sayılabilir. Taze üzüm suyundan elde edilen pekmeze "Bulama", kuru üzümden elde edilen pekmeze "Telbis" adı verilir. Balbaşılı pekmez



üzüm suyunun yörede Balbaşı (Libanotica Labil Composit)" olarak adlandırılan bitkinin dallarının arasından süzülmesi elde edilir. Şire ve pekmezlerin yapımı sonbahar aylarında yapılan önemli mevsimlik hazırlıkları arasındadır. Her ne kadar elli yıl öncesindeki yoğunluk ve tören havası olmasa da, Gaziantep tatlıları içerisinde şireler önemi hala korumaktadır.

Türk Mutfağının belirgin bir özelliği Gaziantep Mutfağında da karşımıza çıkar. Önemli bir kahvaltılık olan pekmez ya sade ya da tahinle karıştırılarak tüketilir. Kahvaltıda sütün içerisine ekmek doğranarak oluşturulan Gaziantep'in meşhur kahvaltılığı "Dorgambaç" pekmez katılarak hazırlanır. Pekmez aynı zamanda Gaziantep'te bir çok tatlı için vazgeçilmez öğedir. Örneğin Aşure, Muni Çorbası, Nişe Helvası, Küncülü Akid, Fakı Beyni, Karsambaç gibi tatlılarda pekmez kullanılır. Gaziantep'in geleneksel aşuresi pekmez kullanılarak yapılmaktadır. Kış aylarında yöre deyimiyle "dişli kar" ve pekmezle yapılan Karsambaç, tam yağlı yoğurtla pekmezin güzel bir birlikteliği olan Fakıbeyni gibi geleneksel tatlarımız Gaziantep Mutfağında hala varlığını sürdürmektedir. Loğusaların ilk yiyeceği olan Kuymak, Pekmezli olarak da hazırlandığında bu grup içinde değerlendirilebilir.

Mutfak Kültüründe tatlıların çok özel bir yeri vardır. Günlük sofralardan davet sofralarına, bayram yemeklerinden düğün yemeklerine, sahrelerden (kır gezintisi) hamam eğlencelerine, kahvaltılıklardan iftarlıklara kadar her zaman, her yerde, her sofrada tatlılar mutlaka vardır. İyi ki vardır bu güzel tatlarımız, tatlılarımız. Hem sofralarımızı süslerler, hem damaklarımızı şenlendirir hem de geçmişle aramızla güzel, tatlı bir bağ oluştururlar. Sembollerle bizlere farklı mesajlar verirler.

•Eyüpoğlu, İ.Z. Türk Dilinin Etimoloji Sözlüğü, Sosyal Yayınları, 2002, s. 647

•Ünal, A. Anadolu'nun en eski Yemekleri Hititler ve Çağdaşı Toplumlarda Mutfak Kültürü, Homer Kitabevi, İstanbul, 2017, s. 151

Not: Gaziantep Üniversitesi Vakfı tarafından yayınlanan Gaziantep Yemekleri (1993), Gaziantep Tatlıları (1995) ve Gaziantep ve Kilis Mutfak Kültürü (2002) adlı kitaplarımdan yararlanılmıştır.



MUS SAN

ORMAN ÜRÜNLERİ A.Ş.

MDF • MDFLAM • SUNTA • SUNTALAM



Doğadan aldığımız ilhamla çözüm üretiyoruz

YILDIZENTEGRE AGT ÇAMSAN® ENTEGRE AĞAÇ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

Küsget San. Sitesi Sanayi Mah. 60006 Nolu Cad. No :46 Şehitkamil/Gaziantep
İletişim: 0 532 **100 77 35** - 0555 **095 27 27**



SELİN **CANATAR** / MİMAR

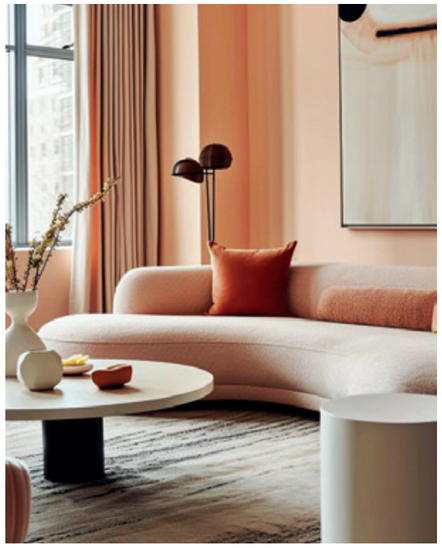
selitadecor

SELİTA DECOR

ŞEFTALİ TÜYÜ

Ev dekorasyonunda değişiklikler yapıp yaşam alanına farklı bir hava katmayı sevenlerin ve aynı zamanda trendlerin izinden gidenlerin heyecanla beklediği zamanlar geldi. 2016 yılından bu yana bir klasik haline getirdiğimiz Pantone Renk Enstitüsü'nün seçtiği favori renk üzerinden kullanabileceğiniz dekorasyon önerilerini 2024 yılı içinde sizler için hazırladık. 2024'ün yeni başlangıçlarını yaşarken dünyanın dört bir yanındaki ev sahipleri yaşam alanlarını yeni trendler ve renklerle canlandırmanın yollarını arıyor. Pantone'nin Yılın Rengi her yıl iç tasarımı, modayı ve hatta kolektif ruh halimizi etkiliyor. Pantone 2024 için beslenmeyi, sıcaklığı ve geleceğin nazik kucaklaşmasını simgeleyen bir renk seçti: Şeftali Tüyü. Pembenin canlılığı ile turuncunun dinginliği arasında kalan bu kadifemsi, yumuşak renk tonu, Pantone'nin Yılın Rengi programının 25. yılını kutluyor. Geçen yılın cesur Viva Magenta'sından farklı olarak Peach Fuzz, evlerimize daha nötr bir palet getiriyor. ROARKE Design Studio'nun kurucusu Laetitia Gorra, Peach Fuzz'un "şakacılığı ve cesareti çağrıştırdığını" söyledi. Ayrıca, bastırılmış ama davetkar tonun "olumlu ve yeni bir başlangıcı özetlemek için mükemmel derecede uygun bir renk" olduğunu, bu nedenle yeni yılın zirvesine dahil edilmesinin harika olduğunu söyledi.

Peach Fuzz, bu hassas renk tonu bizi estetik açıdan hoş ve duygusal açıdan besleyici alanlar yaratmaya teşvik ediyor. Evlerimize bu güzel rengi aşılamanın yollarını araştırırken, Peach Fuzz'ın çeşitli tarzlara ve ortamlara zahmetsizce uyum sağladığını görüyoruz. İşte Peach Fuzz'ı ev dekorunuza dahil etmenin ve yaşam



alanlarınızın bu rengi temsil ettiği sıcaklık ve huzurla yankılanmasını sağlamanın yolları:

Oturma Odası ve yaşam alanlarında;
Rahat ve davetkar bir ortam yaratarak Peach Fuzz'ı minderler, örtüler veya alan halısıyla oturma odanıza tanıtın. Rengin bu ince ama etkili kullanımı, nötr tonlarla dengelenerek odanın şık ve konforlu görünmesini sağlar. Modern sanatı seviyorsanız çarpıcı bir soyut sanatsal tablo tam size göre. Turuncu ve pembenin çeşitli tonlarında çarpıcı bir soyut tasarıma sahip olan bir tablo, giriş yolunuza, galeri duvarınıza veya oturma odanıza mükemmel bir katkı sağlayacaktır

Yatak Odası, Çocuk Odası Huzuru

Yatak odasında, sakinlik ve rahatlama duygusunu teşvik etmek için Peach Fuzz'da vurgulu bir duvar boyamayı düşünün.



Bu yumuşak renk tonu, beyaz veya açık renkli ahşap mobilyalarla güzel bir şekilde eşleşerek odanın huzurunu artırır.

Mutfak Yenileme

Peach Fuzz'ı dolaplara dahil ederek mutfağınızı canlandırın. Bu beklenmedik renk patlaması, mekana sıcaklık ve neşe katarak burayı aile toplantıları ve mutfak deneyleri için hoş bir alan haline getiriyor.

Rahat Okuma Köşeleri

Şeftali Tüyü renkli yastıklar veya perdelerle rahat bir okuma köşesi yaratın. Bu sakin renk, özellikle sıcak tonlu bir lambayla tamamlandığında rahatlatıcı bir okuma seansı için mükemmel bir arka plan oluşturur.

Banyoda Kullanımı

Banyonuzu havlu, banyo paspası veya duş perdesi gibi Peach Fuzz aksesuarlarıyla dönüştürün. Bu canlı ama dinlendirici renk tonu, özellikle açık renk fayanslar ve doğal ahşap unsurlarla eşleştirildiğinde sıradan bir banyoyu spa benzeri bir dinlenmeye dönüştürür.
Ufak dokunuşlarla Pantone 2024 Yılın Rengi Peach Fuzz'dan ilham alan, özenle seçilmiş mobilya, aydınlatma ve dekor seçeneklerini keşfedin. Pembe ile turuncu arasında bir yerde hoş bir şeftali rengi olan bu renk tonu, aidiyet duygularına, yeni dengeye ve kendine bakma fırsatına ilham verir. . Şeftali tüyü düzenlememizi keşfedin ve 2024 yılının rengini yaşadığınız mekanlara katmanız ve pozitif enerjisini hissetmeniz dileğiyle..







Sportface, Türkiye'nin spor markası olmaya aday

Gaziantep'in yerli spor markası Sportface, sektörde başarısını taçlandırmaya devam ediyor. Sportface markası, 10-13 Ocak 2024 tarihleri arasında İstanbul'da gerçekleşen ve spor dünyasının en çok rağbet gören ticari fuarlarından birisi olan World Sports Istanbul'a katıldı.



"ULUSAL VE ULUSLARARASI SAHALARDA YER ALMAYA DEVAM EDECEĞİZ"

World Sports Istanbul'a katılan Sportface, fuarda yoğun ilgi gördü. Sportface'nin doğuşunu ve sektörde kat ettiği yolu değerlendiren Genel Müdür İhsanoğlu, "Sportface olarak Türkiye'nin spor markası olmaya adayız" diye konuştu. Üretim ve satışlarıyla sporun ve sporcunun öncelikli tercihi olan Sportface, sunduğu ürün çeşitliliği ve uygun fiyat aralığıyla sektöre yenilikler katmaya devam ediyor. Sportface'i Gaziantep'ten doğarak ulusal ve uluslararası marka yapmak için çalışmalarını sürdürdüklerini belirten Sportface Genel Müdürü Harun Reşit İhsanoğlu, "Markamızı gerek ulusal gerek uluslararası birçok etkinlikte duyurmaya devam ediyoruz, çok olumlu dönüşler ve ticari iş birlikleri alıyoruz" diye konuştu.

PAZARDAKİ PAYIMIZ DAHA DA ARTIYOR

Rekor seviyede dünyanın farklı ülkelerinden profesyonel alıcıları bir araya getiren World Sports Istanbul'a katılarak çok önemli pazarlara da hitap etmenin gururunu yaşadıklarını ve Sportface ürünleri için çok olumlu dönüşler aldıklarını ifade eden İhsanoğlu, "Tüm ürünlerimizin hem internet satışları hem mağaza satışları mevcut. Ürünlerimizi kullanan sporcularımız ve okullarımız böyle dayanaklı ve çeşitli ürünler ürettiğimiz için bizleri tebrik ediyorlar. Gaziantep'te şu anda tek şubeyiz. İlerleyen dönemlerde memnuniyete bağlı olarak yeni şubeleşmeler olacaktır. Bölge illerle de yine görüşme halindeyiz. Yerli marka ürünlerin satışında önemli başarılar elde etmeyi planlayan Sportface , yakın zamanda Gaziantep'te de yeni ve büyük mağazasına geçmeye hazırlanıyor.









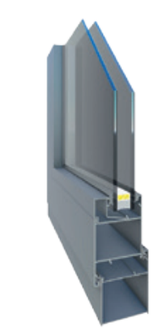




“Alüminyum ve PVC yatırımlarımızı hız kesmeden sürdürüyoruz”

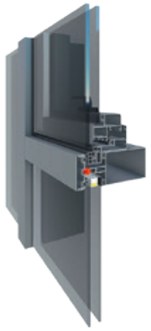
KAR Alüminyum®

- ALDOKS PROFİLLER
- C - 60 PROFİLLER
- YALITIMSIZ SÜRME PROFİLLER
- YALITIMLI SÜRME PROFİLLER
- TENTE SERİSİ
- CEPHE PROFİLLER
- CAM BALKON PROFİLLER
- SİNEKLİK PROFİLLER


• ALDOKS PROFİLLER


• C - 60 PROFİLLER


• CAM BALKON PROFİLLER


• CEPHE PROFİLLER


• ISI YALITIM PROFİLLER


• KEPENK PROFİLLER


• SİNEKLİK PROFİLLER


• SİSTEM 55 PROFİLLER


• TUBA SÜRME PROFİLLER

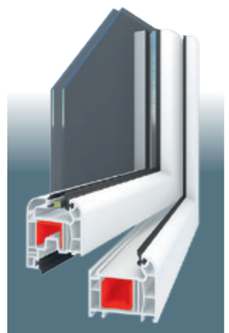

• YALITIMLI SÜRME PROFİLLER

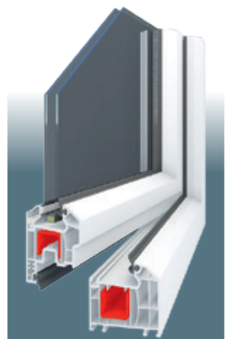
- DUŞ KABİN PROFİLLER
- KÜPEŞTE PROFİLLER
- STOR PERDE PROFİLLER
- KEPENK PROFİLLER
- TUBA SÜRME PROFİLLER
- ISI YALITIM PROFİLLER
- SİSTEM 55 PROFİLLER
- STANDART PROFİLLER
- MOBİLYA PROFİLLER
- AFRİKA SERİSİ PROFİLLER

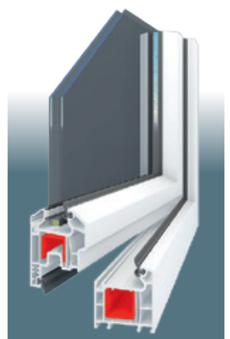
KAR PEN

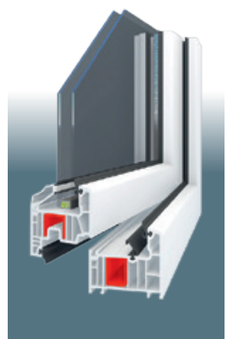
İşte YERLİ İşte MİLLİ

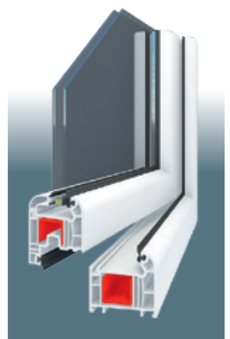
- 80’lik EXCELLENT SERİSİ
- HIGHLINE 70’lik OVAL SERİSİ
- 70’lik OVAL SERİSİ
- KALE 7100 SERİSİ
- BAYINDIR 6000 SERİSİ
- YAĞMUR 6000 SERİSİ
- SÜRME SERİSİ
- PERVAZLI SÜRME SERİSİ
- YENİ SÜRME SERİSİ
- PANJUR SERİSİ

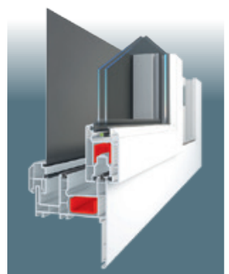

• 70’lik OVAL SERİSİ

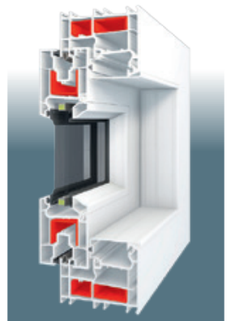

• KALE 7100 SERİSİ

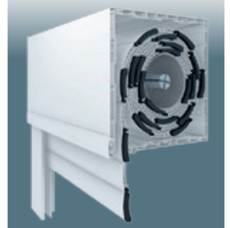

• BAYINDIR 6000 SERİSİ

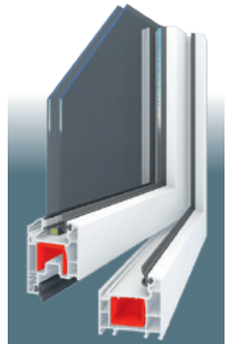

• 80’LIK EXCELLENT SERİSİ


• HIGHLINE 70’LIK OVAL SERİSİ


• PERVAZLI SÜRME SERİSİ


• SÜRME SERİSİ


• PANJUR SERİSİ


• YAĞMUR 6000 SERİSİ


• YENİ SÜRME SERİSİ

Türkiye'de bir ilk...

Patentli

KAR PEN KUŞKONMAZ

KUŞLARIN GETİRDİĞİ KİRLİLİKTEN UZAK BİR YAŞAM ALANI



@KarpenPlastik

karpenkaraluminyum

karpen&karalüminyum

4. Organize Sanayi Bölgesi 83404 Nolu Cadde No:8 Şehitkamil / GAZİANTEP
Tel: +90 342 357 02 70 (pbx) Fax: +90 342 357 02 79
karpen@karpen.com.tr www.karpen.com.tr

Tüketici Danışma Hattı
444 64 12

KİTAP ÖNERİSİ

okudumyaziyorum



Ertuğrul Özkök

Yazar bu kitabında dünyadaki tüm dinler ve ateizm ile ilgili sembolik inanışları sohbet havasında, tarihsel gelişimleri ile birlikte inceleyerek okuyucuya aktarmaya çalışmıştır. Kitap herhangi bir din, herhangi bir görüşü öne çıkarma gayretinde olmadan, tüm yönleriyle tüm inanışlara yönelik çok kapsamlı bir çalışma olarak yer almakta, yazarın dili itibariyle konunun gizemi ile birlikte tatlı bir okuma tecrübesi yaşatan, keyifli bir kitap.



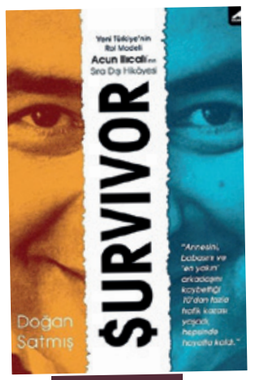
Ömer Aras

Finansbank'ın kurucu genel müdürü, 37 yıldan bu yana grupta görev yapan, güncelde bankanın yönetim kurulu başkanı olarak iş hayatı devam etmektedir. Yazar bu kitapta bizzat yaşayarak edindiği tüm iş tecrübelerini paylaştığı aynı zamanda Türk bankacılık sektöründe son 40 yılının anlatıldığı, içerisinde ülkemizin içinden geçtiği tüm krizler, fırsatlar ve diğer tecrübelerin olduğu harika bir kitap, kitap yakın ekonomi tarihini son derece samimi bir şekilde aktarmakta, okuyucuyu içine alan samimi bir anlatım ile müthiş akıcı bir kitap olarak iş hayatında olan herkesin kitaplığında olması gereken bir eser.



Doğan Satmış

Acun Ilıcalı; yaklaşık 30 yıldır Türk televizyon dünyasının en popüler yapımcılarından biri, son yılların takım sahibi, kanal sahibi girişimcisi. Kitap, Acun Ilıcalı'nın özel hayatı, ilk çalışma yılları, popülerliğe giden yolda yaşadığı tüm tecrübelerin yer aldığı, Türk izleyici kitlesinin beklentileri çerçevesinde ortaya çıkan yapımların hazırlanma hikayelerininde yer aldığı eğlenceli bir kitap.



Savaş Arslan

Türk sinema tarihi deyince aklımıza sadece Yeşilçam geliyor muhtemelen, kitap Türk sinema tarihini 1950'li yıllardan bu güne, siyasi, ekonomik, beşeri ve toplumsal olarak irdeleyen, ödülleri, yönetmen-oyuncu ilişkileri çerçevesinde sosyolojik olarak inceleyen bir çalışma, kitap akademik saiklerle yazıldığı için bazı bölümleri çok sıkıcı olsa da genel olarak konuya ilgisi olanlar için kritik bilgiler verdiğinden akıcılığını bu şekilde arttıran bir kitap.



MERT GÜLLÜOĞLU İNŞAAT
"Mükemmelliyetçi yapılar..."
Geleceği
inşaa ediyoruz!
Gazi Mahallesi Zübeyde Hanım Bulvarı No: 50 Şehitkamil GAZİANTEP
0342 322 77 78
info@**mertgulluogluinsaat**.com
www.**mertgulluogluinsaat**.com

SÖNMEZLER®
MÜCEVHERAT

Hersey Sizinle Güzel

Işığınızı yansıtacak tüm pırlanta çeşitleri
Yeni yılda da Sönmezler Kuyumculuk'ta
sizleri bekliyor!

sonmezlerkuyumculuk
0(342)-215 4 333
0(506)-731 04 76
Gazimuhtar Paşa Bulvarı



Think Big creative

Mahmood Coffee'nin yeni kahramanı.. Sütlü Köpüklü

%100 YERLİ MARKA



ALTUNKAYA GROUP OF COMPANIES

mahmoodcoffeetr
mahmoodcoffee.com.tr









Lezzeti ile vazgeçilmez..

ÇOPUROĞLU
baklava

Çopuroglu Baklava
copuroglubaklava
0 532 172 23 03 / 0 342 232 20 27

Siparişleriniz için...
Degirmiçem Mahallesi Gazimuhtar Paşa Bulvarı 27/C Şehitkamil/Gaziantep

renkligaraj
exclusive

TÜRKİYE'NİN EN RENKLİ GARAJI

3M
Authorized Applicator

GARAGE342

renkligaraj
exclusive
GARAGE342

3M | YETKİLİ UYGULAMA MERKEZİ

ARAÇ RENK DEĞİŞİMİ
BOYA KORUMA FİLMİ
ISI KONTROL FİLMİ
DETAYLI İÇ TEMİZLİK

RENKLİ GARAJ
GARAGE34

INSTAGRAM

renkligaraj
GARAGE342

MEKİK
BAKLAVA

Tatlı'nın **büyüsüne** *kapıl!*



Mekik Baklava

0342 **371 55 55**

info@**mekikbaklava**.com

www.**mekikbaklava**.com

mekikbaklavalari

Kale Altı Mevkii, Seferpaşa Mahallesi
Derekenarı Caddesi No:23
Şahinbey / GAZİANTEP



Acarsan Holding

8 Sektörde, 7.000 Çalışanıyla

Türkiye için en iyiyi üretiyor, en doğru değerleri yaratıyor.

Sadece bugünü değil, geleceği de şekillendirmek için var gücüyle çalışıyor.

ACARSAN
HOLDİNG

En iyisi, en doğrusu...

3. Organize Sanayi Bölgesi Kamil Şerbetçi Bul. No: 44
Şehitkamil GAZİANTEP/TÜRKİYE

T: +90 342 337 98 98 (pbx) F: +90 342 337 98 92
E: info@acarsan.com.tr - www.acarsan.com.tr

/acarsanholding