

FACE

HAZİRAN-TEMMUZ 2024

YIL :9 SAYI :37



Gaziantep'in Yüzü Fiyat: 100₺

**İHRACATIN
ZOR VİRAJİ****ENYAKIT YENİLİKLERLE
BÜYÜMEYİ SÜRDÜRÜYOR****VERGİLENDİRMEDE
MALİYENİN SON YAKLAŞIMI
VE YENİ VERGİ PAKETİ****Yeni mağaza içi konsepti ile
FUGA MOBİLYA**

Her mevsim büyüleyici rotası ile

**Bernina
Ekspresİ****atma!****ATMA Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı
Pervin ERSOY****Bu proje farkındalık
oluşturacak**



karmen hali

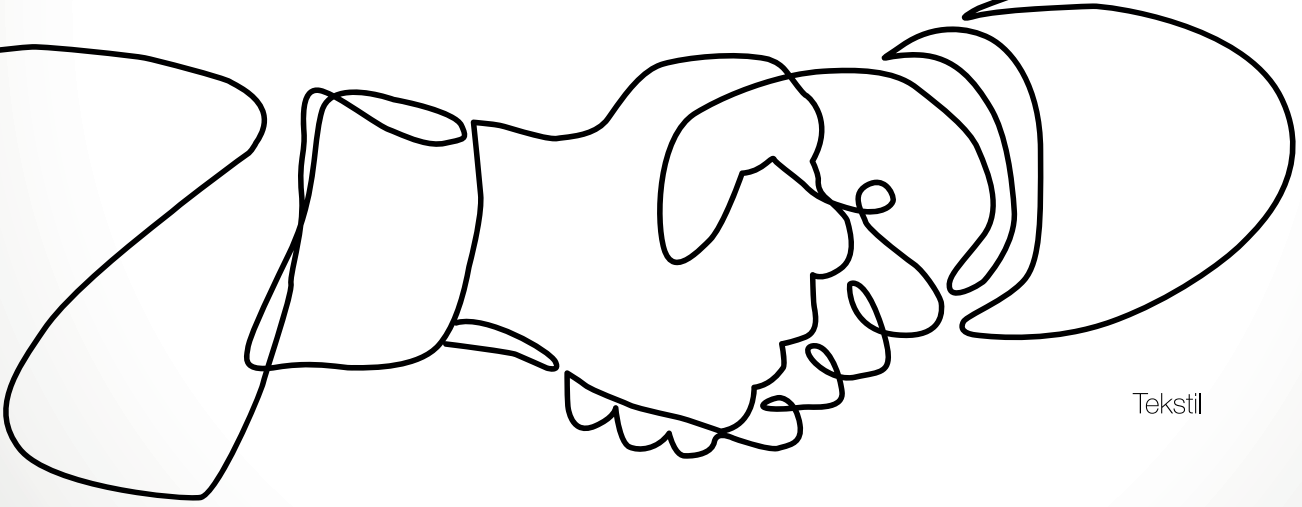
www.karmenhali.com

[in](#) [yt](#) [f](#) [@](#) /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 Enerji

Sanko Okulları

Sanko Üniversitesi
Hastanesi

Çimko Çimento

Sanko Park

Sanko Üniversitesi

Süper Film Ambalaj

ISKO Denim



@ /sankoholding f /SANKOHolding A.Ş.

/SankoHolding in /sankoholding

www.sanko.com.tr

KOZA HOME

evde olmanın mutluluđu...



İLKBAHAR

YAZ

YENİ KOLEKSİYONLARIMIZI KEŞFETMEK İÇİN MAĞAZAMIZI ZİYARET EDİN.

www.kozahome.com



MAKARNANIN MUTLU HALİ



GELENEKSEL TAŞ DEĞİRMENDEN
— İLHAM ALAN ÜRETİM YÖNTEMİ —

talíaTM

▼ **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 BESI

KARKAS

Çiftliği

Çiftlikten Sofraya

%100 doğal

açık besi, yerli

f @ /karkasciftligi

✉ info@karkasciftligi.com

www.karkasciftligi.com



Çocuklar için mutlu bir dünya yarattık



BİZE ULAŞIN

☎ 0 533 591 22 01

🌐 www.minikatolye.com

✉ info@minikatolye.com

📍 15 Temmuz, 148121 Nolu Sokak
No: 4, 27560 Şehitkamil / Gaziantep

- 🌀 Çocuk Odaklı
- 🌀 Beceri Temelli
- 🌀 Çift Dilli Eğitim



DÜNYA MUTFAĞI GAZİANTEP'TE!

Çok Yakında

Tüm Dünyadan Enfes Yemekler,
Damak Çatlatan Lezzetler...

BOSY Chef's®
Piatto D'oro

www.bosychefs.com



Lezzet Güleni ve Eğlence Bir Arada

İletişim

0342 215 44 00

0533 134 66 66

Takipte Kalın



bosychefs

İncili Pınar Mah. Prof. Muammer Aksoy Blv. No:41
(Hampton by Hilton Otel Yanı) Şehitkamil/Gaziantep

BOSYchef's® / **BISTRO**

www.bosychefs.com

Evinize değer katan çizgileriyle



1962'den beri sizlerle



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

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

www.saglamcilar.com.tr

info@saglamcilar.com.tr

altinođlu[®]
grup

HER İHTİYACA UYGUN UđUR ALTINOđLU'NDA

0850 242 27 27

KULLANIRKEN
PRATİK ÖDERKEN
EKONOMİK



UđUR

www.altinoglu.com.tr [altinoglu.com.tr](https://www.instagram.com/altinoglu.com.tr) [birdunyaceyiz](https://www.facebook.com/birdunyaceyiz)





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



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

L Y O C E L L

+ 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."

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.

SÜRDÜRÜLEBİLİR
ÜRETİM

+

+



LYOCELL

STAPLE FIBER

İmtiyaz Sahibi
T.Şafak SALICI

Reklam ve Halkla İlişkiler
Aylin ÇIKCIK

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
mofsoo • ofilet • grolık • lasozm

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
Setin 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 kullanılmaz. Dergimiz Basın ve Meslek ilkelerine uymayı taahhüt eder.

Köşe yazılarının sorumluluğu
yazarlarımıza aittir.

Editör...



Şafak Salıcı

Bu sayımızda sizlerle buluşmanın heyecanı içerisindeyiz. Bu ayki kapak konuğumuz, Kültür ve Turizm Bakanlığının kıymetli eşi ve **Atma Projesi**'nin kurucusu, çevre ve toplum için yaptığı değerli çalışmalarla takdir toplayan **Pervin Ersoy**. Kendisiyle yaptığımız keyifli röportajda, projelerinin detaylarını ve ilham verici hikayesini sizlerle paylaşıyoruz. Pervin Hanım'ın, topluma katkı sağlayan projelerinin ilham verici hikayesini okurken, sizlerin de bu güzel çalışmalara destek olacağını inanıyoruz. Bu projelerin kıymeti toplumsal destek gördüğü oranda artıyor. Atma Projesinin Yönetim Kurulu üyesi olan ve bizleri Atma Projesi'nin kurucusu Pervin Ersoy ile bir araya getiren ve fotoğraf çekimlerimize Hışvahan olarak ev sahipliği yapan, desteğini dergimizden ve şahsımdan hiçbir zaman esirgemeyen Mine Özmen'e de teşekkürlerimi sunuyorum.

Ülkemizde şu an ekonomik koşullar oldukça zorlu. Yüksek faiz oranları, birçok sektör ve bireylerin yaşamlarını sürdürebilmesi için büyük bir mücadele gerektiriyor. Bu süreçte, emekli maaşlarında yapılacak düzenlemeler büyük önem taşıyor. Emeklilerimizin hak ettiği refah seviyesine ulaşabilmeleri için atılacak adımları yakından takip ediyoruz.

Ekonomik koşullar insan hayatı için önemli olsa da, öncesinde gelen 2 konu var. Birincisi sağlık, ikincisi ise huzur. Son zamanlarda sağlık problemleri ile ciddi bir süreç yaşadım ve etrafımda gelişen sağlık harici diğer konuları daha iyi gözlemleme şansım oldu. İkinci başlığımıza gelirse, Ülke ve Şehir genelinde huzuru az görür olduk, sebepleri mutlaka her kişinin içinde farklıdır ama toplumun her kesiminde bir mutsuzluk tatminsizlik ve agresif bir tutum hâkim. 40 yaşına yaklaşmış biri olarak ben bile 90'lı ve 2000'li yılların başları ilgili "ne güzeldi o zamanlar" diye bahsederken buluyorum kendimi. Yine de enseyi karartmamalı ve eski günlerin tadını aratmayacak huzurlu güzel günlerin geleceği zamanı yakalamak için elbirliği ile gayret etmeliyiz.

Dergimizde ayrıca Enyakıt CEO'su Tayfun Şenses ve Fuga Mobilya Gaziantep işletmecisi Murat Özkaya'ya da yer verdik. Kendileri, sektörlerinde yaptıkları başarılı çalışmaları ve gelecek vizyonlarını bizlerle paylaştılar, siz değerli okurlarımız için ilham kaynağı olacağını umuyorum. Kendilerine, değerli katkılarından dolayı teşekkür ediyoruz. Yeni sayımızda, sizlerle buluşmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Her zaman olduğu gibi, sizlerden gelen geri bildirimlere değer veriyoruz. Bir sonraki sayımızda görüşmek üzere...

Audi Teknoloji ile bir adım önde



İlerlemeyi hisset.

Geleceği bugünden yaşatan tamamen elektrikli Audi e-tron'lar, Acarsan'da.

#FutureIsAnAttitude

SQ8 Sportback e-tron, Q8 e-tron, Q8 Sportback e-tron: kWh/100 km cinsinden güç tüketimi (birleşik): 28,2-21,1 (WLTP) aralıklarındadır; CO₂ emisyonları (birleşik) g/km olarak: 0. Aralıklarda verilen güç tüketimi ve CO₂ emisyonu rakamları, araç için seçilen donanıma bağlıdır. Görselde bulunan SQ8 Sportback e-tron modeli henüz Türkiye'de satışa sunulmamış olup Q8 Sportback e-tron ve Q8 e-tron modelleri satışa sunulmuştur. Doğu Otomotiv'in; araçların model, standart ve opsiyonel aksesuarlarında, fiyatlarında ve teknik özelliklerinde değişiklik yapma ve/veya sonlandırma hakkı saklıdır. Detaylı bilgi için audi.com.tr.

Acarsan

Aydınlar Mah. Çimento Fab. Kavşağı Durdu Yetkin Şekerci Cad. No: 7 Şehitkamil/Gaziantep Tel: (342) 241 02 24 Faks: (342) 241 05 14 Acarsan, Doğu Otomotiv Yetkili Servisi'dir.

Bu proje farkındalık oluşturacak

Kapak
konuğu



ATMA Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Pervin Ersoy, bu sayımızın kapak konuğu oldu.

İHRACAT'IN ZOR VİRAJI



Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) 2023 yılı Türkiye'nin ilk 1000 İhracatçı Firması araştırmasında Gaziantepli firmaların sayısının gittikçe azalması dikkat çekti.

52

72

Tasarruf tedbirlerine İş dünyası nasıl bakıyor?



24

Türkiye'de yakın bir dönemde kamuda yavaş yavaş uygulanmaya başlayan Tasarruf Tedbirleri, kamu kurumlarının harcamalarında tasarrufa giderek verimlilikten ödün vermeden uygulanmaya başlandı. Ülkede uygulanmaya başlayan ve Gaziantep'te de uygulanan bu tedbirlerle ilgili kentin ekonomisine yön veren firmaların bağlı olduğu önemli Sivil Toplum Kuruluşları Temsilcileri (STK), alınan tedbirlerin sanayi ve özel sektördeki yaşanacak yansımaları ve detaylarını dergimize değerlendirdiler.

Estetik, tutarlı tasarımı ve yeni mağaza içi konsepti ile

Fuga Mobilya



Yenilikçi tasarımları ve yeni mağaza içi konseptleri ile Fuga Mobilya zengin ürün çeşitliliğini dünya modası ve yeni trendler ile sunmaya devam ediyor. Markanın Gaziantep Mağazası İşletmecisi Murat Özkaya, sektörün pazarını ve yenilenen mağaza konseptini anlattı.

44

ENYAKIT yeniliklerle büyümeyi sürdürüyor



Türkiye'de ki 100 bin elektrikli aracın yüzde 20'sine hizmet sunan, elektrikli şarj ağlarını yüksek hızlı şarj (DC) istasyonları ile donatan tek firma olan ENYAKIT, kullanıcı dostu olarak sunduğu hizmetle çalışmalarına devam ediyor. Bu sayımızda firmanın Genel Müdürü Tayfun Şenses ile ENYAKIT'in gelecekteki planlamaları ve hedeflerini konuştuk.

36

Önceliğimiz **kaliteli sağlık** hizmeti sunmak



Sağlık alanında her gün teknolojik gelişmeler ve yenilikler devam ediyor. Kentin başarılı hekimlerine yer verdiğimiz dergimizde, bu sayımız için Kulak Burun Boğaz (KBB) Hekimi Dr. Koray Tümüklü ile bir söyleşi yaptık.

86

Küresel istihdamın yüzde 40'ını etkileyecek

İş Dünyası ve yapay zeka

22

Çağımızın en önemli teknolojik gelişmelerinden birisi olan Yapay Zeka hemen hemen her sektöre adapte olmaya ve daha akılcı çözümler üretme yolunda ilerliyor. Bu kadar zeki bir yapının iş dünyasında istihdamı yani her alanda insan gücünü nasıl etkileyeceği en merak edilen konu olmaya ediyor.

Bernina Ekspresi



Yılın her mevsiminde farklı bir güzelliğe bürünen rotasıyla... Bernina Ekspresi...

82

Küresel istihdamın yüzde 40'ını etkileyecek

İş dünyası ve yapay zeka

Çağımızın en önemli teknolojik gelişmelerinden birisi olan Yapay Zeka hemen hemen her sektöre adapte olmaya ve daha akılcı çözümler üretme yolunda gelişerek ilerliyor. Bu kadar zeki bir yapının iş dünyasında istihdamı yani her alanda insan gücünü nasıl etkileyeceği en merak edilen konu olmaya ediyor.

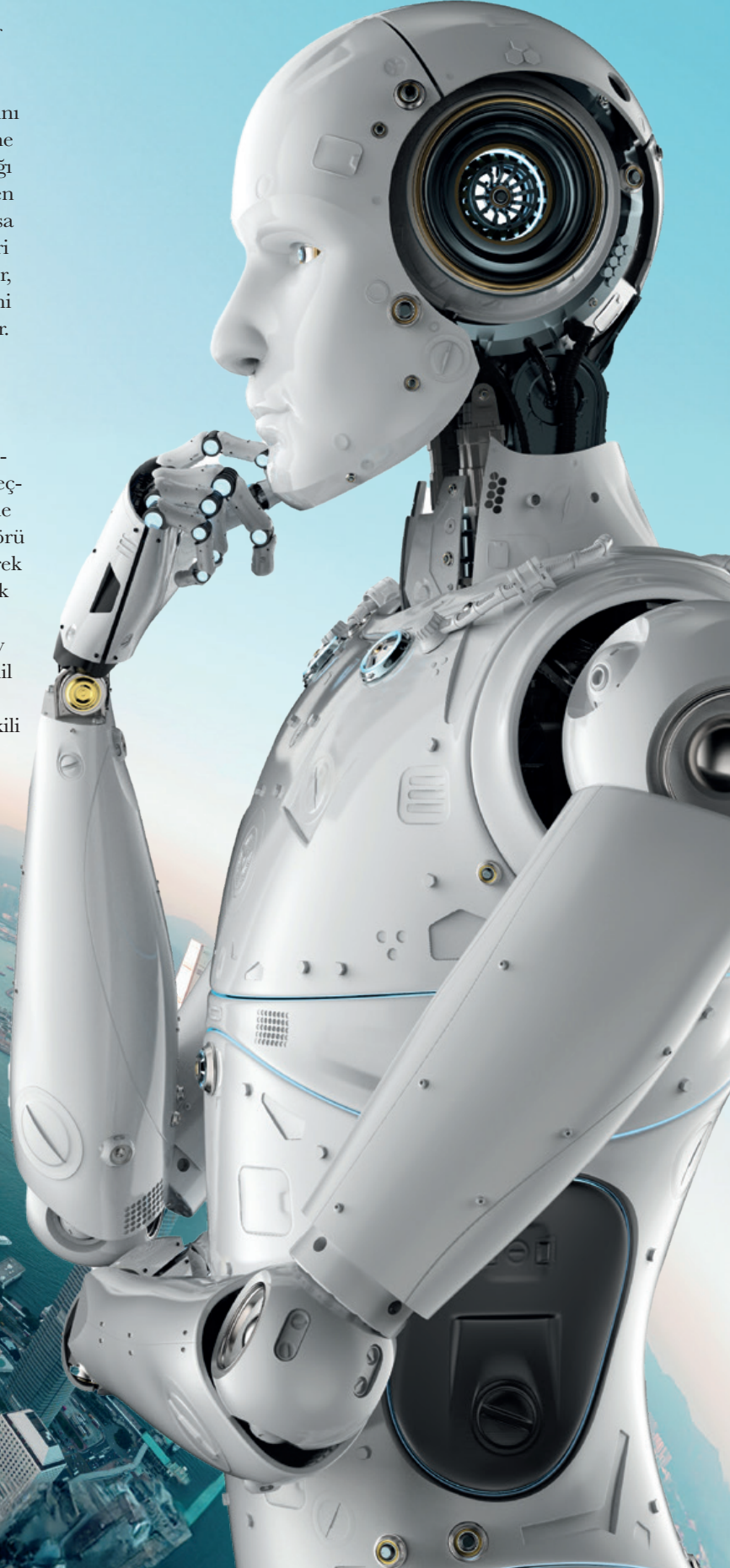
YENİ FIRSATLAR VE İŞ KOLLARI MI ?

YOKSA ARTAN İŞSİZLİK Mİ?

Yapay zeka ortaya çıktığından beri yapılan araştırmalar durumu gözler önüne seriyor. Uluslararası Para Fonu (IMF) tarafından yapılan bir rapora göre, yapay zeka kullanımının yaygınlaşmasıyla küresel istihdamın %40'ını etkileyebileceği öngörüsü hakim. Bu kadar sektörün işine adapte olacak bir sistemin insan hayatını kolaylaştıracağı kesin ama artan dünya nüfusuna oranlanan ve her geçen yeni iş gücüne ihtiyaç duyan sektörlerin tercihi az da olsa belirleyici olacak. Bir yandan da yapay zeka teknolojileri yeni becerilere olan ihtiyacı artırıyor. İşverenler ve işçiler, yapay zekanın sıkıcı ve tehlikeli görevleri azaltabileceğini ve daha fazla işçi bağlılığına yol açabileceğini belirtiyor.

İŞVERENLERİ NELER BEKLİYOR?

Böylesine hızlı gelişen daha doğrusu kendini hızlı geliştiren bir sistemde öngörülerini orlayan işverenleri bu süreçte önemli adımlar bekleyebilir. Çalışanların yeni döneme adaptasyonu ve gerekli eğitimler sürecin belirleyici faktörü olacak. İşverenler, yapay zeka ile otomasyonu birleştirerek iş süreçlerini optimize edebilir. Bu, maliyetleri düşürmek ve verimliliği artırmak için önemli ama soru istihdamı nasıl etkileyeceği. Problem de aslında tam burası. Yapay zekanın üretim süreçlerindeki otomasyon sistemine dahil olması çalışan sayısını neredeyse sıfırlayabilir. Üretime adapte olacak bir sistemde insan gücünün ne derece etkili olacağı öngörüsünü önümüzdeki süreç belirleyecek.





Tasarruf tedbirlerine İş dünyası nasıl bakıyor?

Türkiye’de yakın bir dönemde kamuda yavaş yavaş uygulanmaya başlayan Tasarruf Tedbirleri, kamu kurumlarının harcamalarında tasarrufa giderek verimlilikten ödün vermeden uygulanmaya başlandı. Ülkede uygulanmaya başlayan ve Gaziantep’te de uygulanan bu tedbirlerle ilgili kentin ekonomisine yön veren firmaların bağlı olduğu önemli Sivil Toplum Kuruluşları Temsilcileri (STK), alınan tedbirlerin sanayi ve özel sektördeki yaşanacak yansımaları ve detaylarını dergimize değerlendirdiler.

GAZİANTEP TİCARET ODASI BAŞKANI TUNCAY YILDIRIM: EKONOMİ OLGUSU HER TÜRLÜ GELİŞMEDEN ETKİLENİR

Atatürk İzmir İktisat Kongresi açılışında şöyle diyor: “Ekonomi demek, her şey demektir, yaşamak için, mutlu olmak için, insan varlığı için ne lazımsa onların hepsi demektir. Ziraat demektir, ticaret demektir, çalışma demektir, her şey demektir.”

Buradan çıkan sonuç şu ki; ekonomi olgusu her türlü gelişmeden etkilenir.

Piyasalarda yaşanan dalgalanmalar, ticaret savaşları, doğal afetler, salgınlar, siyasi belirsizlikler ve jeopolitik gelişmeler ekonomiyi etkiliyor... Yakın zamanda yaşanan İran – İsrail gerginliğini düşünün. Geniş çaplı bir bölgesel çatışma endişesi ile yatırımcıların risk iştahı düştü, varlık fiyatlarında oynaklık arttı.



Fikret KİLEÇİ



Tuncay YILDIRIM

İsrail'in karşılık verebilme durumu dahi küresel piyasalarda tedirginlik yarattı. Vurgulamak istediğim nokta; ekonominin her şeyden etkileneceği ve kelebek etkisinin varlığı...

Olayın nerede gerçekleştiği önemli değil! Küresel sistemin her parçası birbiri içine geçmiş bir zincir gibi çalıştıkça hepimiz aynı gemideyiz demektir. Bu geminin kürek takımı olan biz iş insanları da ne yazık ki uzun süredir dev dalgalarla savaşıyoruz... İçinde bulunduğumuz süreç bu dalgaların bizi alabora etmesini önlemek adına bir fırsat... 4 yıllık seçimsiz dönemi çok iyi değerlendirip enflasyonla mücadelede başarılı olmak zorundayız.

Bu noktada ekonomi yönetiminin verdiği "ekonomideki yol haritasına sıkı sıkıya bağlıyız" mesajı ve hayata geçirdiği 'Kamuda Tasarruf ve Verimlilik Paketi' ve attığı adımlar oldukça değerli... Para politikasına maliye ve politikası da eşlik etmeli, yapısal reformlar da devreye sokulmalı. Böylece bir süre sonra iyileşen beklentilerle birlikte enflasyonun da düşüşe geçmesi sağlanacaktır. Bir süre daha zorlu süreç devam edecek. OVP'deki hedeflere toplum olarak inanmamız ve sorumluluğu paylaşmamız gerek. Ancak o zaman yılsonu hedefi olan yüzde 38'e yaklaşabiliriz. Her şey istediğimiz gibi giderse 2025'in ortalarında daha sağlıklı faiz oranlarını da konuşmaya başlayabiliriz.

Yükselen reel ücretler işgücü maliyetlerini artırdı. Artan faizler de erişimi zaten zor olan finansmanın maliyetlerinde çok ciddi artışlara sebep oldu. Tüm bunların yanında enerji fiyatlarının bindirdiği yük, sanayicilerimizi kıpırdayamaz hale getirdi. Sanayicinin uluslararası rekabette elini zayıflatan bu maliyetlerin hem üretim ve yatırımlara hem de istihdama olumsuz yansımaları olmaktadır. Enerji ve işçilik maliyetlerinde cazibesini yitiren ülkemizde istihdam yaratacak yabancı yatırımcılar için olumsuz

bir tablo oluşmaktadır. Diğer yandan bu şartlar bizleri, yurtdışındaki üreticilerin yatırımlarını daha düşük maliyeti olan ülkelere kaydırma riskiyle de karşı karşıya bırakacaktır. Ekonomimizin döviz ihtiyacını karşılayabilmek için eksik değerlendirilen değil, gerçekçi değerlendirilen bir döviz kuruna ihtiyacımız var.

Gaziantep bu büyük fotoğrafın neresinde...

Gaziantep, sanayi ve ticaretteki çeşitliliği, ihracat potansiyeli ve yatırım olanaklarıyla bölgesel kalkınmanın itici güçlerinden biri konumunda. Ve her ne kadar itici güç olsak da, bu geminin kürek takımında olduğumuz için aynı dalgalarla mücadele ediyoruz.

Pazar ve ürün çeşitliliğimiz bize esneklik sağlıyor... Dolayısıyla krizler karşısında daha dirençli kılıyor, sektör ve pazar şoklarına karşı kırılganlığımızı azaltıyor.

Ancak önemli olan bu esnekliği yönetebilmek ve başarıyı sürdürmek...

Bahsettiğim zorlukları aşacak aksiyonlar alınmaz, politikalar geliştirilmezse işte o zaman dalgalarda boğulmak kaçınılmaz olacak...

TİM BAŞKAN VEKİLİ & GAİB KOORDİNATÖR BAŞKANI AHMET FİKRET KİLEÇİ: ENFLASYONDA KALICI DÜŞÜŞÜN SAĞLANABİLMESİ İÇİN HER TÜRLÜ ADIMIN ARKASINDAYIZ

Makroekonomik politikalar hayatın her alanına etki etmektedir. Uygulanan ekonomi politikaları toplumların sosyo-ekonomik durumundan tutun da ticari hayatın her alanını etkileyebilmektedir. İçsel ve dışsal birçok unsurun son birkaç sene de bir araya gelmesi ile birlikte faiz, kur ve enflasyon arasındaki organik ilişki bozulmuş durumda.



Birçok farklı otoriteden birçok farklı reçete denenmiş olsa da bugün hem hane halkı hem de üretim tarafında yer alan aktörler için ekonomik anlamda zor günler yaşıyor.

Ekonomide bozulma bir günde olmayacağı gibi iyileşme çalışmaları da bir günde yanıt vermeyebilir. Bunun için yapılması gereken en önemli unsur aklın ve bilimin ışığında reçeteler ortaya koymak ve bunu uygulayabilecek irade göstermektir. Ancak ve ancak bu şartlar altında hem içeriye hem de dışarıya güven ortamının oluşturulduğunun mesajı verilebilir, ülkeye döviz akışı sağlanır, faizlerde indirim sağlanır, ekonomik aktivitelerde canlanma gözlemlenebilir.

İşte tam da bu noktada son açıklanan tasarruf tedbirlerinin güzel bir başlangıç olduğunu görebiliyoruz. Enflasyonda kalıcı düşüşün sağlanabilmesi için her türlü adımın arkasındayız. Ekonomideki tüm aktörlerin dahil olduğu daha geniş çerçevede ele alınmış tedbirlerin de masaya getirilmesini bir an evvel bekliyoruz. Bir kamu kuruluşunun başkanı olarak belirtiyorum ki bizler de tüm faaliyetlerimizi bu çerçevede gerçekleştiriyoruz. Kaynaklarımızı maliyet-etkin biçimde kullanarak üyelerimize hizmet sunmaya devam ediyoruz, edeceğiz de.

GAZİANTEP SANAYİ ODASI BAŞKANI ADNAN ÜNVERDİ: YENİLİKÇİ VE ÇÖZÜM ODAKLI BİR ANLAYIŞLA İLERLEYEBİLİRİZ

Maalesef pandemiyle birlikte bozulan ticaret zinciri, ardından Rusya-Ukrayna savaşı, ülkeler arası gerilimlerle birlikte bölgemizde yaşanan gerilimler risk algısını tetiklerken ülke ekonomimizi olumsuz etkilemiş, geçtiğimiz yıl şubat ayında şehrimizle birlikte 11 ilimizde yaşadığımız deprem bölge ekonomimize darbe vurmuştur.

Buna rağmen kent olarak geçtiğimiz yıl 10 milyar doların üzerinde ihracat yapmayı başardık ve 160 alanda binlerce çeşit üretimimiz ve ihracatımızla sanayiciler olarak tüm zorluklarla mücadele ederek ülkemiz için çalışmaya devam ediyoruz.

Kamu tarafından da küresel sorunlar ve ülkemize özgü problemlerimiz göz önünde bulundurularak çözüme dayalı, her alanda atılım sağlayacak adımlar atılmaya devam edilmeli ve yapısal reformlar hayata geçirilmelidir.



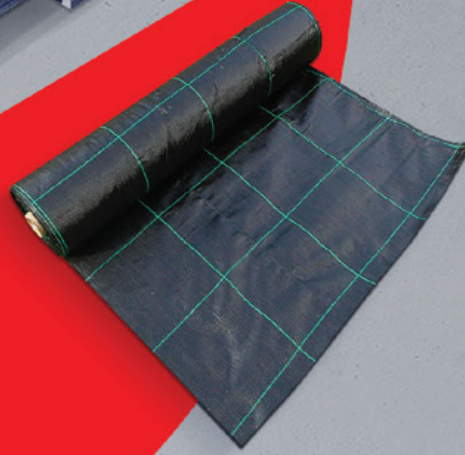
Adnan ÜNVERDİ

Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından açıklanan Kamuda Tasarruf ve Verimlilik Paketi de çok yerinde ve önemli bir adım olmuştur. Ekonomi yönetiminin OVP doğrultusunda sıkılaştırma adımları toplumun tüm kesimlerini etkilerken, bu süreçte kamu tarafının da tasarruf kararları ile yer alması gerektiğini çok defa dile getirmiştik. Ashında bu uzun yıllardır kamuoyunun beklentisi olan bir paket oldu. Kamuda tasarruf tedbirleri ve verimlilik konusunda yürütülecek süreç sorunlara çözüm olmakla birlikte, ülkemiz için gelecek adına kalıcı faydalarının olacağına inanıyorum.

Bu doğrultuda, teşvik ve desteklerin tasarruf tedbirlerinden ne kadar etkileneceğini ise zaman içerisinde daha net göreceğiz. Aynı sektördeki yığılmaların ve atıl yatırımların önüne geçilmesi açısından farklı sektör yatırımlarına destek verilmesi sanayimizin sağlıklı büyümesine katkı sağlayacaktır. Sanayicilerimiz açısından da Hazine ve Maliye Bakanımızın verdiği mesaj açıktır. Yeşil dönüşüm, dijital dönüşüm, yapay zeka gibi teknoloji ve yeniliğe açık yatırımlar önümüzdeki dönemde ön planda tutulacaktır.

Endüstriyel Paketleme ve Ambalaj

Çözümlerinde
Çözüm Ortağınız



FIBC
PP ÇUVAL

Bigbag
ve PP Kumaş



profsentetik.com



Başpınar (Organize) OSB Mah.
2. Bölge 83225 Nolu Cad. No:19
Şehitkamil/Gaziantep/TÜRKİYE



+90 342 337 33 15



info@profsentetik.com



**PROF
SENTETİK**
Professional Packaging Solutions





Mağazamızın dışında başlayan mutluluğunuz ,

Gözlerinizde taçlanacak . .



MAYBACH

ICONS OF LUXURY

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

www.rivaoptik.com

VERGİLENDİRMEDE MALİYENİN SON YAKLAŞIMI VE YENİ VERGİ PAKETİ



UPA YEMİNLİ MALİ MÜŞAVİRLİK A.Ş.
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

YEMİNLİ MALİ MÜŞAVİR / Mehmet DEMİR

dem_mehmet@hotmail.com

Maliye Bakanlığı son zamanlarda adını sıkça duyurmaya ve sahada

varlığını iyiden iyiye hissettirmeye başladı. Bu durum, seçimsiz geçecek önümüzdeki dört yılın adeta habercisi mahiyetinde. Bakanlık, piyasanın bu güne dek alışık olmadığı bazı uygulamaları bir yandan hayata geçirirken bir yandan da yeni vergilendirme kavramları ve sahaları konusunda adeta muhataparına net mesajlar göndermektedir. Tabii bu arada çokça spekülasyon yapıldığı da belirtmek isterim.

Peki , Maliye Bakanlığının değişen yaklaşımı ne ? Bu yeni yaklaşım, işletme olarak ticari hayatımızı ve bireyler olarak günlük yaşantımızı nasıl etkileyecek?

Şu soruya rahatlıkla bu yanıtı verebilirim ki, artık bu günden öteye hiç bir şey eskisi gibi olmayacaktır. Bir cafe veyahut restoran işletmesi günü bir tek Ödeme Kaydedici Cihaz Fişi kesmeden tamamlayamayacak, bir doktor, serbest meslek

makbuzu kesmeden onalarca özel muayene yapamayacak . Bu kesimler açısından bir saadet döneminin sona erdiğini pek ala söyleyebilirim.

Bu vesile ile konuya da bir giriş yapmış olalım. Maliye, yeni yaklaşımında hizmet işletmelerinin gün içi hasılat denetimlerini yaparak cirolarını ve vergi matrahlarını kontrol altına almayı planlamaktadır. Ancak, kayıt dışılığın en çok olduğu bu sektörü kayıt ve kontrol altında tutmak sanıldığı kadar kolay olmayacak. Cafe ve restoran işletmelerinin sayısı hayli fazla, dolayısıyla piyasadaki tüm restoran ve cafe işletmelerinin günlük hasılat tespitini yapabilmek için çok büyük mali bir denetim kadrosuna sahip olmak icap eder. Maliyenin hali hazırda böyle bir denetim kadrosuna sahip olmadığını ifade etmek isterim. Diğer bir husus, hizmet sektörünün iz bırakan bir yapıya sahip olmaması hasebiyle cari denetime ihtiyaç duyulmaktadır. Yani cafe ve restoranların en çok iş yaptığı hafta sonu bile siz bir denetim yapmadığınızda müteakkip pazartesi günü

geçmiş iki günün denetimini yapamazsınız, yapsanız da sonuç alamazsınız. Zira çay ve kahvesini içen, kalkıp gitmiştir. Elinizde denetime done oluşturabilecek bir argüman bir veri bulunmamaktadır. Halbuki imalat sektöründe geriye dönük denetim yapmak mümkün, elektrik sarfiyatı, stok sayımı gibi yöntemlerle veri toplamak ve denetimi sonuçlandırmak pek ala mümkündür.

Düşünülen uygulama ile amaç, hizmet işletmelerinde maliyenin denetim personeli marifetiyle günlük müşteri ve tüketimden yola çıkarak hasılatı ve ciroyu , bu yolla da vergi matrahını tespit ve temin etmektir. Biraz önce de ifade ettiğim gibi bu denetimler sanıldığı kadar basit olmayacak, ama şunu da rahatlıkla ifade edebilirim ki, hizmet sektörü de eski günlerinde olduğu gibi kontrolsüz ve denimsiz bir dönemi unutmak zorunda kalacaktır.

Diğer bir vergilendirilmesi düşünülen ve kayıt dışı kaldığı mülahaza edilen alan ise gayrimenkul alım satım ve kiralama işlemleridir.

FACE

Bilhassa Gaziantep ilinin gayrimenkul yatırımına olan düşkünlüğü ile inşaat sektöründe meydana gelen durgunluğu da bu çerçevede değerlendirmek isterim. Bilindiği üzere, süreklilik arz etmediği sürece (süreklilik arz ettiği zaman yapılan faaliyet ticari faaliyet olarak değerlendirilmekte dolayısıyla satılan gayrimenkulün elde tutma süresinin üzerinden kaç yıl geçerse geçsin elde edilen kazanç vergiye tabi tutulmaktadır) beş yıl süreyle elde tutulan gayrimenkullerin satışından doğan kazanç değer artışı kazancı olarak değerlendirilmemekte ve vergiye tabi tutulmamaktadır. Oysa ki Maliye Bakanlığı, getirmeyi düşündüğü yeni vergi paketi ile bu uygulamayı değiştirmek istiyor. Yapılması düşünülen değişiklik ile bir gayri menkul beş yıldan fazla süre ile de elde tutulsa satılması halinde; alış bedeli ile satış bedeli arasındaki kazancın vergilendirilmesi düşünülmektedir. Gayrimenkul alım satımındaki kazancı vergilendirmek, burdaki kayıp kaçağı engellemek için gayri menkulün gerçek bedeli üzerinden satılması ve bu gerçek bedel üzerinden tapu harcının ödenmesi de değişiklik yapılması düşünülen konular arasında yer almaktadır. Bilindiği üzere, Gaziantep başta olmak üzere gayri menkul alım satımı çokça yapılmasına karşın, resmi alım-satım bedeli ve harç tutarı, rayiç bedel olan asgari vergi değeri üzerinden gösterilmektedir. Hal böyle olunca gayri menkulün elde tutulma süresi beş yılın altında olsa dahi, hem elde edilen kazançlar resmi olarak düşük gösterilmekte hem de tapu harçları düşük bedeller üzerinden ödenmektedir. Bu nedenle Maliye Bakanlığı, alım-satımda reel



fiyatı gösterecek bir uygulamayı getirmeyi yeni vergi reformu çerçevesinde temel hedef olarak koymuştur.

Gayrimenkullere ilişkin diğer bir husus ise konut kira gelirlerinin veriletilmesinde daha katı uygulamaların getirilmesine yönelik planlanan çalışmalardır. Kira ödemelerinin tamamen denetlenebilir bir şekilde gerçek bedel üzerinden ödenmesinin sağlanması, kira gelirlerinin tamamının vergilendirilmesi hedeflenmektedir. Bu durum, konut kiralarının bir miktar daha artmasına sebebiyet verecektir.

Nitekim her gayri menkul alıcısı ödemiş olduğu konut satın alma bedelini belli bir süre içinde elde edeceği kira geliri ile amorti etmek istemektedir. Kira gelirin daha katı bir şekilde vergilendirilmesi konut sahiplerinin eline geçecek olan reel geliri azaltacak bu da gayrimenkulün amorti süresini uzatacaktır. Hal böyle olunca iki sonucun ortaya çıkması mukadderdir. Konut kiralarının daha da artması ve ikinci olarak yatırım amacıyla konuta olan talebin azalması. Bankaların reel mevduat faizlerinin yüksekliğini

göz önünde bulundurduğumuzda bu senaryo kaçınılmaz olarak karşımıza çıkacaktır.

Yukarıda bahsedilen durum, inşaat sektöründeki durgunluk ve krizi daha da derinleştirecektir. Nitekim artan maliyetler nedeniyle konut fiyatları olabildiğince artmış, banka kredi faiz oranlarındaki yükselme ve mevduat oranlarının cazip olması nedeniyle konut yatırımına olan talep de daralmıştır. Konut kira gelirlerindeki bu katı tedbirler, yatırım amaçlı konut talebini daha da azaltacak ve gayri menkul sektöründeki durgunluk ve kriz daha da derinleşecektir.

Yeni vergi paketinde değişiklik yapılması düşünülen bir alan da Yurt Dışı Çıkış Harcıdır. Bugün itibarıyla 150 TL olarak uygulanan Yurt Dışı Çıkış Harcının da 10 kat artırılması gündemde. Düşünülen çalışma ile yurtdışı çıkış harcının 1500 TL'ye çıkarılması, harcın her yıl yeniden değerlendirilmesinde artırılması öngörülmektedir. Yapılan hesaplamalarda 2023 yılında 8,7 milyon kişinin harç ödeyerek yurt dışına çıktığı, 2024'te bu sayının gerçekleşmesi halinde yıllık gelir etkisinin 12,6 milyar TL olacağı planlanmaktadır.

FACE

Keza gündemde olan diğer bir konu ise, engelli araç satışlarındaki vergi kaybıdır.

Bu konuda daha katı kurallar getirilerek ÖTV ve KDV kaybının azaltılması hedeflenmektedir. Bilindiği üzere ülkemizde 2024 yılı için hesaplanması gereken ÖTV ve diğer her türlü vergiler dahil satış bedeli 1 milyon 591 bin TL'nin altında olan otomobiller, engellilik derecesi yüzde 90 veya daha fazla olanlar için 5 yılda bir kez olmak üzere ÖTV'den istisna tutulmaktadır.

Bakanlığın yaptığı çalışmaya göre, engelli araç satışı nedeniyle alınmayan ÖTV tutarı 2024'te 54,8 milyar TL, KDV tutarı da 10,9 milyar TL. Bu yılın ilk 5 ayında satılan araçların yaklaşık yüzde 30'u engelli aracı olarak satışı gerçekleştirildi. Yapılacak düzenleme ile bu engelli araçlarından yararlanma süresinin 5 yıldan 10 yıla çıkartılması ve taşıtların miras yoluyla mirasçılara kalması halinde istisna yoluyla alınmayan vergilerin mirasçılar tarafından ödenmesi düşünülmektedir.

Diğer bir husus ise; Bakan Sayın Mehmet Şimşek'in yaptığı açıklamada; beş yıldan fazla zarar eden işletmelerin de ayrıca denetlenip kontrol altına alınacağı dile getirildi. Bir ticari işletmenin kar elde etme amacıyla açıldığını, üst üste beş yıl zarar ediyor olmasına rağmen neden hala açık tutulduğunun anlaşılmadığını, bu nedenle bu tarz firmaların inceleneyeceği ifade edildi. Bu vesile ile üst üste zarar beyan eden firmaların olası bir vergi incelemesi riskiyle karşı karşıya olduğunu ifade etmek isterim.

Vergi Reformunda konuşulan



konulardan birisi de özellikle çok uluslu firmalar başta olmak üzere ulusal firmalarımız dahil asgari kurumlar vergisi uygulamasının getirme düşüncesidir. Yararlanılan teşvik, istisna ve indirimlerin tutarı ne olursa olsun ciro üzerinden asgari bir verginin hesaplanacak olması, bu yöndeki düşünce ve çalışmalar hayata geçerse piyasadaki bir çok işveren ve firmanın canını fazlaca sıkacaktır. Çünkü piyasadaki firmaların çoğu, daha önceki yıllarda yatırım indirmesi, daha sonra yapılan değişiklik ile de indirimli kurumlar vergisi yoluyla yaptıkları yatırım harcamaları karşılığı hem inşaat hem de makine teçhizat bedellerinin önemli bir kısmını vergi matrahından düşerek ya hiç vergi ödemiyor veyahut çok yüksek karlara karşın son derece düşük vergiler ödüyorlardı.

Keza hem Katma Değer Vergisi Kanununda hem de Kurumlar Vergisi Kanununda çok sayıda istisna ve muafiyet hükmü bulunmaktadır. Bu istisna ve muafiyet hükümlerinin bir çoğunun ya kapsamı daraltılarak veyahut taamen kaldırılarak bu istisna ve muafiyetlere konu gelirlerin vergilendirilmesi düşünülmektedir. Örneğin

Kurumlar Vergisi Kanunundaki istisna nedeniyle Gayri Menkul Yatırım Ortaklıklarının kazançları vergiden istisna idi ve kurumlar vergisi ödemiyorlardı. Yapılacak değişiklik ile GYO'ların kurum kazancındaki vergi istisnası kaldırılarak vergilendirilmesi hedeflenmektedir.

Son olarak Maliye Bakanlığı, Vergi Denetim Kuruluna bağlı Vergi Müfettişleri, marifetiyle Banka hesap hareketlerine yapılan havale ve EFT'leri sıkı takibe alarak kayıt dışı bir ödeme olup olmadığı, vergi kayıp kaçığının bulunup bulunmadığını denetleyeceklerdir. Vergi dışı kalmış, belgesi düzenlenmemiş veyahut mükellef olunması gereken bir faaliyete istinaden yapılan bir ödeme olmasına karşın, mükellefiyet kaydının bulunmaması halinde geriye dönük incelemelerin yapılması, mükellefiyet kayıtlarının tesis edilmesi ve cezalı vergi işlemlerinin yapılması söz konusu olacaktır. Bu konu, bundan sonra mükellef olsun veya olmasın banka hesap hareketi olan her kesi bir şekilde ilgilendirecektir. Bu hususta da ehemmiyetle hassasiyet gösterilmesini tavsiye etmekteyiz.

Faydalı olması dileğiyle...

Otomobil 'de ikinci el krizi

Sıfır araçlarda kampanyalar sürerken talebin çok olmaması ve yine açıklanan rakamlara göre ikinci el pazarının da yüzde 20 daralması hem tüketici hem bayiler için süreci zora sokuyor.

YÜZDE 20 DÜŞÜŞ VAR VE ÖNGÖRÜ DE DÜŞECEĞİ YÖNÜNDE

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) Motorlu Kara Taşıtı İstatistikleri mayıs ayı verileri açıklandı. Söz konusu verilere göre 2023'ün mayıs ayında 741 bin 828 olarak gerçekleşen pazar, bu yılın aynı döneminde yüzde 20,62 oranında düşüşle 588 bin 886 adede geriledi. TÜİK verilerine göre geçen yılın Ocak-Mayıs döneminde 3 milyon 335 bin 221 adet olarak gerçekleşen ikinci el otomobil pazarı, bu yılın aynı döneminde yüzde 16,38 oranında gerileyerek 2 milyon 789 bin 45 adet olarak gerçekleşti. Bayram süreci ve öncesinde de rağbetin pek olmadığı ikinci el piyasası, sıfır araç satan bayilerinde vade ve kampanya engeline takıldı.

ARAÇ ALACAKLAR FARKLI YATIRIMLAR TERCİH EDİYOR

Kredi faiz oranlarının yüksek, vade sayılarının ise düşük olması ikinci el piyasasını zora soktu. İkinci el araç almayı düşünenlerin araç yerine daha yüksek bir getiri sağlayan yatırım yöntemlerini tercih ediyor olması da etken oldu.





PROJELENDİRME VE YATIRIM HİZMETİ

- Yatırım Danışmanlığı
- Proje Analizi
- Bütçe ve Maliyetlendirme
- Ürün Seçimi ve Tedariği
- Proje Tasarımı



EPC HİZMETLERİ (ANAHTAR TESLİM GES)

- Çatı ve Saha Kurulum Ges
- Süreç Yönetimi
- Proje Yönetimi
- Saha Operasyonu



İŞLETME, BAKIM O&M HİZMETLERİ

- Tecrübeli Kadro
- Raporlama
- Periyodik Bakım
- Analiz
- Servis Bakım





Güneşle 11 yıl



+90(342) 322 13 26 • @ | f | t general solar
www.generalsolar.com.tr • info@generalsolar.com.tr

ENYAKIT yeniliklerle büyüme yi sürdürüyor

R Ö P O R T A J

Türkiye’de ki 100 bin elektrikli aracın yüzde 20’sine hizmet sunan, elektrikli şarj ağlarını yüksek hızlı şarj (DC) istasyonları ile donatan tek firma olan ENYAKIT, kullanıcı dostu olarak sunduğu hizmetle çalışmalarına devam ediyor. Bu sayımızda firmanın Genel Müdürü Tayfun Şenses ile ENYAKIT’in gelecekteki planlamaları ve hedeflerini konuştuk.

-Kendinizden bahseder misiniz?

Akcan Holding grup şirketlerinden, Akcanlar Petrol Anonim Şirketi’nin Genel Müdür Yardımcılığı ve ENYAKIT Anonim Şirketi’nde Genel Müdürlük görevini yerine getirmekteyim. 8 yıldır Akcan Holding bünyesinde çalışıyorum. Yaklaşık 30 yıldır da enerji sektöründeyim.

-ENYAKIT’in elektrikli araç şarj istasyonları kurma konusundaki misyonu ve vizyonu nedir?

ENYAKIT olarak misyonumuz “Çevren Geleceğindir” diyerek çevremizin sürdürülebilirliğinde önemli bir rol olarak katkı sağlamak. Vizyonumuz ise geliştirdiğimiz teknoloji ve zenginleştirdiğimiz uygulamamız ile müşterinin ilk tercihi olmak.

-Rakiplerinizden nasıl farklılaşıyorsunuz? Sizi pazarda öne çıkaran özellikler nelerdir?

Türkiye’de bulunan 100 bin elektrikli aracın %20’sine ENYAKIT olarak biz hizmet veriyoruz. Ayrıca, 170’e yakın elektrikli şarj ağı lisansı bulunan firma arasında tüm ağı yüksek hızlı şarj (DC) istasyonları ile donatan tek firmayız ve bu konumumuzu korumak için çalışmalarımıza titizlikle devam ediyoruz.





Kullandığımız en-ix teknolojisi, firmaların ve bireysel kullanıcıların en çok tercih ettiği sistemdir. Bu sistem, aracı tanıyıp ve herhangi bir kart ya da QR kodu okutmaya gerek kalmadan, ikmale başlar. Böylece kullanıcıya dostu ve son derece kolay bir hizmet sunar.

-Türkiye’de elektrikli araç şarj altyapısının gelişimini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Elektrikli araç ve elektrikli şarj sektörü, dünyaya göre Türkiye’de geç başlamış olsa da hızla gelişmektedir. Şarj istasyonlarındaki cihaz sayıları ve elektrikli araç sayıları artmakta, kullanılan teknolojiler çeşitlenmekte ve her şey çok hızlı ilerlemektedir. Bu gelişmeye paralel olarak, şarj ağının büyümesindeki en önemli ihtiyaç olan altyapı da hızla gelişmektedir.

-Şarj istasyonlarınızda hangi teknolojileri kullanıyorsunuz?

20 bin araç ve 2 bin şirket filosuna elektrikli araç taşıyıcı tanıma sistemi en-ix teknolojisi ile hizmet veriyoruz. Dünya’da ve Türkiye’de ilk elektrikli taşıyıcı tanıma sistemi olan en-ix teknolojisi sayesinde bireysel kullanıcıların yanı sıra şirketler

de araç filolarında maksimum verim elde ediyor. Kullanıcılar şarj soketini araca taktığı anda, araçla şarj ünitesi arasında bir haberleşme sağlayan en-ix teknolojisi devreye giriyor ve araca ait bilgileri alarak otomatik şarj ikmalini başlatıyor. Bu sayede herhangi bir ödeme kartı ya da QR gibi şarj başlatma seçeneklerine gerek kalmıyor. En-ix teknolojisi, araç tüketimlerini kontrol etme imkânı da sunuyor. ENYAKIT olarak hem zaman hem de maliyet tasarrufu sağlıyoruz.

-Gelecekte elektrikli araç şarj teknolojilerinde ne gibi yenilikler bekliyorsunuz?

Gelecekte, elektrikli araç şarj teknolojileri büyük değişimler geçirecek. Bataryaların kapasitesi ve yapısı gelişecek, araç modelleri ve menzilleri artacak. Müşterilere sunulan hizmetler çeşitlenip iyileşecek, araçların kullandıkları teknolojiler de sürekli olarak yenilenecek. Yeni nesil bataryalar, daha hızlı şarj olma ve daha uzun menzil sunma özellikleriyle öne çıkacak. Şarj sürelerinin kısalması, kullanıcı deneyimini önemli ölçüde iyileştirecek. Elektrikli araç ekosistemindeki bu yenilikler, sürdürülebilir ulaşımın yaygınlaşmasına büyük katkı sağlayacak ve çevreye olan olumlu etkileri artıracak.



-Mevcut mevzuatlar ve düzenlemeler hakkında ne düşünüyorsunuz? Sizce geliştirilmesi gereken noktalar var mı?

Şu anda, tüm dağıtıcı firmaların ve lisanslı firmaların uyması gereken bir mevzuat ve şartname bulunmaktadır. Zamanla, işin altyapısı gereği bu düzenlemelerde bir takım değişiklikler olması beklenmektedir. Müşteri beklentilerinde de değişiklikler olacaktır; bu kaçınılmaz bir süreçtir. Her yeni sistem, değişikçe zenginleşir ve geliştirilir. Şu an itibarıyla, her şey kurallı ve sistemli bir şekilde ilerlemektedir.

-Elektrikli araç şarj istasyonları kurarken karşılaştığınız en büyük zorluklar nelerdir?

Eskiye nazaran işler biraz daha kolaylaşıyor. Eskiden kimse elektrikli şarj istasyonlarının nasıl çalıştığını bilmiyordu; ancak şimdi, araç sayısının ve şarj istasyonlarının artması nedeniyle insanlar daha bilinçli hale geldi ve bu teknolojiye daha sıcak bakıyorlar. Daha fazla iş birliğine açık hale geldiler. Şu anda karşılaştığımız en önemli konulardan biri altyapıdır. Şarj istasyonlarının kurulacağı yerlerin altyapısı, konuma göre yeniden tasarlanabiliyor. Bunun için belirli bir bütçe ve proje gerekiyor. Bu süreç biraz zaman alsa da, nihayetinde sistem başarıyla işliyor.

-Önümüzdeki 5 yıl içinde ENYAKIT'ın planlaması ne şekilde olacak?

Biraz evvel bahsettiğim gibi Türkiye'de şu an yaklaşık 100 bin elektrikli araç var. Bunun %20'sine hizmet veriyoruz. Hedefimiz iki yıl son Türkiye'deki elektrikli araç pazarının %50'sini ikmal etmek. Bununla beraber önümüzdeki 5 yıl içerisinde yaklaşık olarak 1000 adet yüksek hızlı (DC) şarj istasyonu kurmayı hedefliyoruz.

Yatırım ekiplerimiz, proje ekiplerimiz tüm gayretiyle buna odaklanmış bir şekilde çalışıyor. Çok özel yerler seçmeye gayret ediyoruz. Müşterilerimize farkındalık yaratacak konforlu alanlar sunmayı amaçlıyoruz. Hedefimiz Türkiye genelinde elektrikli aracı olan herkese 150 km menzil içinde hizmet verebilmektir.

-Şimdiye kadar elde ettiğiniz en büyük başarılar ve dönüm noktaları nelerdir?

En büyük farklılığımız, kullandığımız en-ix teknolojisidir. En-ix teknolojisi, Türkiye elektrikli araç pazarında büyük bir fark yarattı. Kullanıcı dostu olan bu teknoloji sayesinde müşterilerimiz, kart ya da QR kodu okutmaya gerek kalmadan kolayca şarj yapmanın konforunu yaşıyor. Biz de bu teknolojiyi nasıl geliştirebiliriz ve nasıl daha iyi hale getirebiliriz diye var gücümüzle çalışıyoruz.

Tüm bunların yanı sıra, büyük bir kurumsal sosyal sorumluluk projemiz de bulunuyor: “Çevren Geleceğindir”

-Elektrikli araç teknolojisi hakkında farkındalık yaratmak için iş birlikleriniz var mı?

Aynı zamanda, en-ix teknolojisine olan sadakati artırmak için yaptığımız en büyük iş birliklerinden biri, Türk Hava Yolları'nın yolcu sadakat programı Miles&Smiles ile olan iş birliğimizdir. Bu iş birliği kapsamında, Türk Hava Yolları yolcu statülerine göre 1 kWh tüketim için 1-1.5 mil kazandırıyoruz. Müşterilerimiz bu milleri kullanarak uçak bileti alabiliyor, alışveriş yapabiliyor veya upgrade (sınıf yükseltme) işlemlerini gerçekleştirebiliyorlar

-Son olarak dergimiz aracılığı ile paylaşmak istediğiniz mesajınız?

Tüm bunların yanı sıra, büyük bir kurumsal sosyal sorumluluk projemiz de bulunuyor: “Çevren Geleceğindir”. Bu projemiz kapsamında, karbon salınımını azaltmak, atıkların geri dönüşümünü sağlamak ve bu konuda bilinç oluşturmak için çeşitli çalışmalar yapıyoruz. Örneğin, ekiplerimiz şarj istasyonlarımıza gelen araçlara "hoş geldiniz" diyerek, potansiyel olarak dışarıya atılacak çöpleri toplayıp farkındalık yaratmaya çalışıyorlar. Ayrıca, okullarda “Çevren Geleceğindir” kurumsal sosyal sorumluluk projemiz kapsamında bilgilendirme çalışmaları yapıyoruz. Öğrencilere elektrikli araç dünyasını tanıtıyor, elektrikli araçların nasıl şarj olduğunu ve bu araçların çevreye sağladığı faydaları anlatıyoruz. Bu bilgilendirme ve bilinçlendirme çalışmalarının, geleceğe yönelik çevresel katkılarımızı artırdığına inanıyoruz. İşimizi yaparken ne kadar çok bilgi paylaşırsak, gelecek için çevreye o kadar katkımız olacağını düşünüyoruz.



EKONOMİK GÖRÜNÜM VE ŞİRKETLERİN NAKİT DÖNGÜ YÖNETİMİ

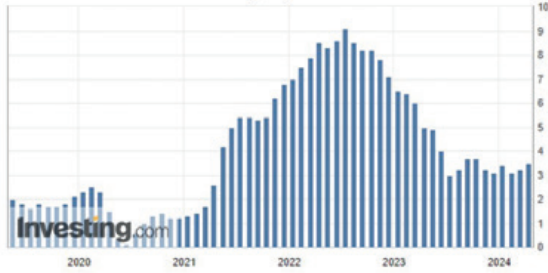


Erkin **ŞAHİNÖZ**

STRATEJİK ŞİRKET YÖNETİMİ DANIŞMANI,
ABD MERKEZ BANKASI FED ESKİ ARAŞTIRMA DİREKTÖRÜ,
ŞAHİNÖZ AKADEMİ KURUCU ORTAK

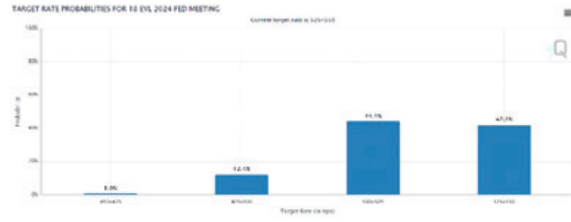
FED'e yönelik "kısa" ve "uzun" vadeli beklentiler ABD'de özellikle arz şoklarının yol açtığı yüksek enflasyon son aylarda belirgin bir şekilde geriledi. Her ne kadar FED'in arzuladığı yüzde 1,5-2,5 bandında olmasa da mevcut faiz düzeyi ile mevcut enflasyon düzeyi FED'in faiz indirimlerine bu yıl başlayabileceğine işaret ediyor. Enflasyonun yüzde 3,0 bölgesinin altına inememesi ise FED'in ilk hamlesinin biraz gecikmesine yol açacak.

ABD TÜKETİCİ ENFLASYONU – YILLIK (%)



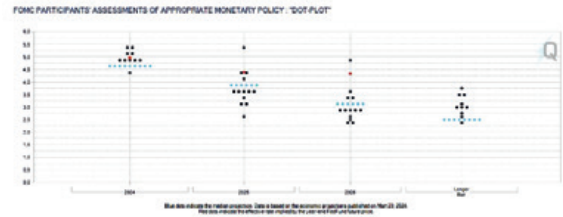
Bu bağlamda FED'in ilk faiz indirimine Eylül toplantısında başlamasını bekliyoruz. Eylül ve Aralık aylarında yapılacak iki adet 0,25 puanlık indirim ile Fed bu yıl faizleri toplamda 0,50 puan düşürmüştür olacaktır. Fed'in faiz indirimlerine ilk beklendenen biraz daha geç başlamasının finansal piyasalar ve ekonomik aktivite üzerinde belirgin bir etki yaratmasını beklemiyoruz. Son tahlilde üç yıl sürecek bir faiz indirim sürecini konuşuyoruz.

FED'İN EYLÜL TOPLANTISINA YÖNELİK BEKLENTİLER



Bu tip döngüler küresel ekonomik aktivite ve küresel finansal piyasalar için her zaman olumlu olmuştur; bu döngüde de benzer etkileri bekliyoruz. Bir başka ifadeyle, Türkiye'de faaliyet gösteren kurumlarımızın önümüzdeki üç yıllık süreçte ihracat istihbaratlarını iyi yaparak agresif bir ihracat politikası oluşturması gerekiyor. Ülke/bölge/cari/ürün grubu/satış ve dağıtım kanalı bazında oluşturulacak somut ve detaylı aksiyon planlarının ihracat cephesinde ciddi kazanımlar sağlayacağını söyleyebiliriz.

FED – DOT PLOT



Küresel ekonomik aktiviteye yönelik beklentiler ve şirketlerin ihracat politikaları

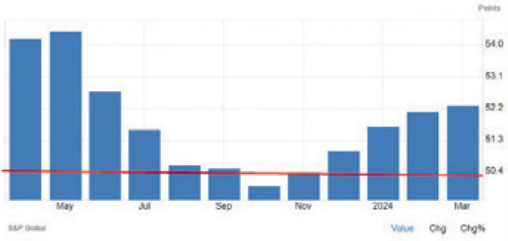
Küresel ekonomik aktivite bitişikteki grafikte görüldüğü gibi Mart ayında da büyümeye devam etti (50,0 üzeri reel büyümeye işaret ediyor).

Küresel ekonomik aktivitenin Mart bilançosunu görebildiğimiz bir dünya düzeninde halen 31.12.2023 sonuçlarını derli toplu göremeyen şirketlerimiz olduğunu biliyorum. Dijital dönüşümde ne boyutta geri kaldıklarımı iyi düşünmeleri gerektiğini buradan bu vesileyle hatırlatmış olalım.

Küresel piyasalara (borsalar-altın-parite-emtia piyasaları) yönelik beklentiler

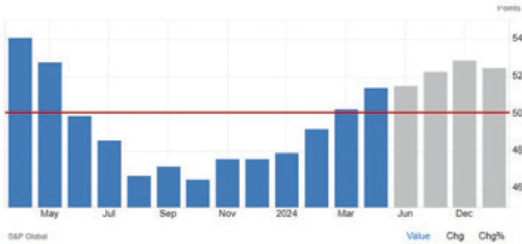
Dünya ekonomisindeki büyüme ve Avrupa'nın da büyüme kervanına katılması küresel piyasaları zaman zaman iniş çıkışlar yaşanacak olsa da genel olarak olumlu etkileyecektir. İsrail-İran gerginliğinde tarafların birbirlerine havlamasıyla birlikte en kötünün geride kaldığını düşünüyoruz. Küresel sermayenin yönünü gösteren korku endeksinin eşik değer 20,0'nin bile altında olması piyasaları destekliyor ve destekleyecektir.

KÜRESEL BİLEŞİK PMI



Küresel büyümenin arkasında Çin, Orta Doğu ve ABD vardı. Mart ayı ile birlikte Euro Bölgesi'nin de büyüme kervanına katıldığını ve bu büyümenin Nisan ayında da hızlandığını gördük. Önceki yazlarımızda da aktardığımız gibi beklentimiz de bu yöneydi. Avrupa'nın büyümeye katılması büyümeyi yeknesaklaştıracağı gibi iç talebin zayıf seyredeceği Türkiye'deki firmalara ilaç gibi gelecektir. Ülke/cari/ürün bazında detaylı bir şekilde fiyat/vade politikaları oluşturan firmalarımızın küresel ekonomideki mevcut canlanmadan ciddi şekilde faydalanacağını düşünüyoruz.

EURO BÖLGESİ BİLEŞİK PMI - TAHMİN



KORKU ENDEKSİ VIX



Üstelik korku endeksinin bitişikteki grafikte gördüğümüz vadeli piyasa fiyatları iyimser havanın devam edeceğine işaret ediyor.

VIX VADELİLERİ

Symbol	Expiration	Last	Change	High	Low	Settlement	Volume
VIX		14.80	-0.23	15.42	15.42		
VIX2405	05/01/2024	0	0	0	0	15,4500	0
VIX2406	05/08/2024	0	0	0	0	15,4250	0
VIX2407	05/15/2024	0	0	0	0	15,7000	0
VIX2408	05/22/2024	15.09	-0.349	15.58	15.09	15,3964	34,223
VIX2409	05/29/2024	0	0	0	0	16,0250	0
VIX2410	06/05/2024	0	0	0	0	16,0250	0
VIX2411	06/18/2024	15.60	-0.111	15.95	15.55	15,9111	23,350
VIX2412	07/17/2024	16.25	-0.30	16.68	16.25	16,5501	8,257
VIX2501	08/16/2024	16.70	-0.144	17.05	16.70	17,0439	6,646
VIX2502	09/16/2024	17.20	-0.102	17.51	17.20	17,5623	2,801
VIX2503	10/16/2024	19.72	-0.282	20.04	19.71	20,0016	2,201
VIX2504	11/09/2024	18.07	-0.13	18.37	18.07	18,4000	547
VIX2505	12/18/2024	17.80	-0.30	18.14	17.80	18,2000	81
VIX2506	01/22/2025	18.55	-0.225	18.78	18.55	18,7750	10

Paritede ise euro yönlü eğilimin oldukça mutedil bir şekilde devam etmesini bekliyoruz. Paritede genel beklentimiz yakın vade için 1,06-1,11 bandı. Ons altında ise zirve denemeleri devam edecektir. Fed'in faiz indirim süreci ertelendikçe ons altının yukarı yönlü oyun alanı da genişliyor.

Ancak 2.500 bölgesinin üzerinde kalcılaşma ihtimalini (bu yıl için) oldukça zor görüyoruz. Küresel sermayenin beklentilerinin yanı sıra krizlerin en önemli öncü göstergelerinden olan navlunu (nakliye fiyatları) da mercek altına almak gerekiyor. Jeopolitik açıdan dünyanın en önemli tedarik zinciri hattı olarak kabul ettiğimiz Orta Doğu-Çin hattında navlunun seyri (bitişikteki grafik) “jeopolitik risklerde artış beklenmediğinin” en önemli habercilerinden olarak görülebilir.

NAVLUN VADELİLERİ (ORTA DOĞU – ÇİN HATTI)

AY	VADE	FAİZ (%)	VADE	FAİZ (%)	VADE	FAİZ (%)	VADE	FAİZ (%)	VADE	FAİZ (%)
01.04.2024	01.04.2024	15.4201	01.04.2024	15.4201	01.04.2024	15.4201	01.04.2024	15.4201	01.04.2024	15.4201
01.05.2024	01.05.2024	15.4201	01.05.2024	15.4201	01.05.2024	15.4201	01.05.2024	15.4201	01.05.2024	15.4201
01.06.2024	01.06.2024	15.4201	01.06.2024	15.4201	01.06.2024	15.4201	01.06.2024	15.4201	01.06.2024	15.4201
01.07.2024	01.07.2024	15.4201	01.07.2024	15.4201	01.07.2024	15.4201	01.07.2024	15.4201	01.07.2024	15.4201
01.08.2024	01.08.2024	15.4201	01.08.2024	15.4201	01.08.2024	15.4201	01.08.2024	15.4201	01.08.2024	15.4201
01.09.2024	01.09.2024	15.4201	01.09.2024	15.4201	01.09.2024	15.4201	01.09.2024	15.4201	01.09.2024	15.4201
01.10.2024	01.10.2024	15.4201	01.10.2024	15.4201	01.10.2024	15.4201	01.10.2024	15.4201	01.10.2024	15.4201
01.11.2024	01.11.2024	15.4201	01.11.2024	15.4201	01.11.2024	15.4201	01.11.2024	15.4201	01.11.2024	15.4201
01.12.2024	01.12.2024	15.4201	01.12.2024	15.4201	01.12.2024	15.4201	01.12.2024	15.4201	01.12.2024	15.4201

Türkiye’de iç talebin toparlanması 2025 yılının ortalarını bulacaktır. Ancak dış talebin giderek güçlenmesini beklediğimiz üç yıllık bir sürecin içerisindeyiz. Alım gücünde görece toparlanma ile birlikte iç talebin ancak 2025 yılında canlanmasını bekliyoruz. Bu süreci iharacat odaklı değerlendirmek gerekiyor. Türkiye 2023 yılının ikinci yarısının tamamını daralarak geçirdi. Bunda seçim sonrası dönemde kredi kanallarının bozulması etkili oldu. Ancak finansal piyasaların (kur olarak okuyun) normalleşmeye başlaması ile Türkiye PMI Endeksi Şubat ayında 50,2’ye yükselerek ekonomik aktivitenin genişlemeye başladığını gösterdi. Mart ayında da 50,0 olarak kaydedilen endeksin önümüzdeki aylarda son derece mutedil bir şekilde toparlanmasını bekliyoruz.

TÜRKİYE İMALAT PMI ENDEKSİ



Ancak bitişikte görülen kredi faizleri ile ekonomik aktivitede anlamlı bir toparlanma beklemek için henüz çok erken.

KREDİ FAİZLERİ

	19-04-2024
İhtiyaç (TL Üzerinden Açılan)(Akım Veri,%)	81,54
İhtiyaç (KMH Dahil)(TL Üzerinden Açılan)(Akım Veri,%)	77,57
Taahhüt (TL Üzerinden Açılan)(Akım Veri,%)	23,76
Konut (TL Üzerinden Açılan)(Akım Veri,%)	44,94
Ticari (TL Üzerinden Açılan)(Akım Veri,%)	66,24
Ticari (EUR Üzerinden Açılan)(Akım Veri,%)	7,70
Ticari (USD Üzerinden Açılan)(Akım Veri,%)	8,37
Ticari Krediler (TL Üzerinden Açılan)(Tüzel Kişi KMH ve Kurumsal Kredi Kartları Hariç)(Akım Veri,%)	68,29
Tüketici Kredisi (TL Üzerinden Açılan)(İhtiyaç+Taahhüt+Konut)(Akım Veri,%)	77,93
Tüketici Kredisi (KMH Dahil)(TL Üzerinden Açılan)(İhtiyaç+Taahhüt+Konut)(Akım Veri,%)	76,44

Kurda yükseliş devam edecektir. Ancak son 7 aydır olduğu gibi kurun iki para birimi arasındaki faiz farkına yakın düzeyde yükselmesi beklenmeli (bitişikteki grafikte kurdaki ay sonu kapanışları ve başabaş seviyeleri görülüyor. 7 aydır kur yükseliyor ancak Türk lirası REEL olarak DEĞER KAZANIYOR. Yabancı yatırımcının Türkiye risk algısındaki eğilimler (CDS), yurt içi yerleşiklerin tasarruf tarafındaki para birimi tercihlerindeki eğilim (döviz mevduat hesapları) ve küresel piyasalardaki genel tablo kurun yükselmeye devam edeceğine ancak Türk lirasının da değer kazanmaya devam edeceğine işaret ediyor. Bu stok yönetimi açısından oldukça önemli. Ham madde fiyatlarının USD bazında anlamlı bir değişim göstermeyeceğini (yakın vade için) göz önüne alırsak Türk lirasının reel olarak değer kazanmaya devam edeceği bir süreçte stoklar reel olarak değer kaybettirecektir.

KUR KAPANIŞLARI VE BAŞABAŞ SEVİYELERİ

	Nisan 24	May 24	Şubat 24	Ekim 23	Kasım 23	Ekim 23	Eylül 23
USDTRY-ay sonu	32,37	32,44	31,30	30,30	29,44	28,91	28,31
USDTRY-ay sonu başabaş noktası	34,12	32,60	31,40	30,64	29,94	29,22	28,37
TRY mevduat faizi	64,30	51,85	49,61	52,50	46,07	41,72	45,21
USD mevduat faizi	1,91	1,88	2,21	3,24	3,27	2,82	2,76



Yıl sonuna kadar olan süreçte kredi faiz oranlarında da 10-15 puanlık gerileme bekliyoruz. Bu bağlamda mali borçlanmalarda değişken faizli kredilerin tercih edilmesi son derece önemli olacaktır. Ticari tarafta yabancı para da cari fazla veren firmalar doğal hedge'i koruyacak şekilde döviz bazlı borçlanma da düşünebilir (ticari taraftaki fazlayı aşmayacak şekilde).

Faizlerin ve enflasyonun uzun bir dönem görece olarak yüksek kalacağını göz önüne aldığımızda bilançonun stok dışındaki diğer iki ana kaleminin (ticari alacak ve ticari borç) de yönetiminin çok kritik olacağını söyleyebiliriz. Satış fiyatına "tam" olarak yansıtılmamış her ticari alacak gününün (gecikme) maliyeti yüzde 1,8 düzeylerinde. Benzer şekilde alış fiyatına iskonto olarak "tam" yansıtılmamış her ticari borç gününün (erken ödeme) maliyeti de yüzde 1,8 düzeylerinde. Bu bağlamda bilançodaki

nakit döngüyü (stok gün sayısı + ticari alacak gün sayısı - ticari borç ödeme gün sayısı) fiyatlara yansıtılabilmişler ve yansıtılamamışlar için ayrı ayrı hesaplayarak yönetmek gerekiyor.

Önümüzdeki birkaç yıl gerçekleşen "serbest nakit akışı" gerçekleşen favök karınızdan çok daha önemli olacak. Serbest nakit akışını (nakit akışı başka bir şey) artıda taşıyabilenler bu dönemi görece olarak daha kolay atlatabileceklerdir.

Fonksiyonu ne olursa olsun şirketlerdeki karar vericilerin "bilanço yönetimi" eğitimi almalarını tavsiye ediyoruz). Bilanço bir finansal tablo değildir, bilanço bir stratejik tablodur.

Son söz: Karın nakde dönebileni kıymetlidir.

SÖYLEŞİ ■ FACE

Estetik, tutarlı tasarımı ve yeni mağaza içi konsepti ile

Fuga Mobilya

R Ö P O R T A J

Yenilikçi tasarımları ve yeni mağaza içi konseptleri ile Fuga Mobilya zengin ürün çeşitliliğini dünya modası ve yeni trendler ile sunmaya devam ediyor. Markanın Gaziantep Mağazası İşletmecisi Murat Özkaya, sektörün pazarını ve yenilenen mağaza konseptini anlattı. Ziyaretçilerin hayallerini keyifle deneyimlemelerini sağlayarak, huzurla karar verebilecekleri bir alışveriş deneyimi tasarladıklarını bizlerle paylaşan Özkaya ile gerçekleştirdiğimiz röportajımız sizlerle...

■ Fotoğraf : Samet UZDİLLİ ■

”





-Fuga Mobilya'nın ürün yelpazesi hakkında bilgi verebilir misiniz?

Zengin ürün çeşitliliğimiz ve yeniliklere öncülük eden tasarım kültürümüz ile konut, otel ve ofis gibi toplu yaşam alanlarındaki yüksek kalite ve deneyim ihtiyaçlarını karşılamak için buradayız. Fuga Mobilya, 5 kıtada 18 mağazası ile hizmet vermektedir. Tutarlı tasarım kültürümüz ile estetik ve fonksiyonel çözümleri bir araya getirerek her yıl koleksiyonumuzu yeniliyoruz.

-En çok talep gören ürünleriniz hangileridir?

Spesifik olarak koleksiyon ismi söyleyemem. Mobilya bir evi ev yapan tasarım ürünlerinden birisi, belki de en önemlisi. Her alanda olduğu gibi mobilya dünyasında da moda rüzgarları ve trendler o dönemin stilini belirliyor. 2017 koleksiyonuyla birlikte çıkan reflekte cam kapaklı Lav Gardrop halen rağbet gören ve birçok yerel üretici tarafından taklitleri yapılan bir ürünümüzdür. 2 sene öncesine kadar metal renklerinde Parlak Bakır tercih ediliyordu. Yeni trendlerle birlikte metal renklerinde

sarı ve pirinç gibi renkler tercih edilmeye başlandı.

-Müşterilerinize sunduğunuz hizmetlerde ne gibi yenilikler var?

Son dönemde başlattığımız yenilikçi hizmetlerimizle müşterilerimize daha keyifli bir deneyim vaat ediyoruz. Danışmanlık randevusu hizmetimiz ile web site ziyaretçilerimiz, mağazalarımızdaki iç mimar ekiplerimizden tercih ettikleri tarih ve saat için randevu alabiliyorlar. Online randevu almayı tercih eden ziyaretçilerimiz için mağazalarımızda sunduğumuz hizmetleri dijital ortamda da sunuyoruz. İç mimarlarımız, ziyaretçilerimizin ihtiyaçlarını dinledikten sonra yaşam tarzlarına uygun tasarım tercihlerine yönlendiriyorlar. Ziyaretçilerimize, zaman ve mekân sınırlarına takılmadan profesyonel iç mimarlık hizmeti ulaştırmayı hedefliyoruz.

Yeni başlayan sanal gerçeklik hizmetimize, 3D ortamda yaşam alanını projelendirdiğimiz ziyaretçilerimizi özel tasarladığımız deneyim odasına davet ederek başlıyoruz.



Sanal gerçeklik gözlüğünü kullanarak beğendikleri tasarımları, kendi evlerinde keşfetmelerini sağlıyoruz. Bu deneyim esnasında ürünlerin boyutlarını, malzemelerini ve renklerini değiştirerek inceleyebiliyorlar. Ziyaretçilerimizin hayallerini keyifle deneyimlemelerini sağlayarak, huzurla karar verebilecekleri bir alışveriş deneyimi tasarladık.

-Gaziantep pazarındaki rekabet ortamını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Ulusal markaların şehrimize gelmesi, kentimize çeşitlilik ve zenginlik katıyor. Her ne kadar markaların gelmesi, pastadan pay alanların oranlarını düşürüyor gibi görünse de aslında pasta gün geçtikçe büyüyor. Marka ve model çeşitliliği arttıkça, şehrimiz insanlarının Ankara ve İstanbul'a çeşit bulmak için gitmesine gerek kalmıyor, bütün

ihtiyaçlarını şehrimizde karşılayabiliyor. Gaziantep, bölgenin modern mobilya merkezi olma yolunda ilerliyor.

-Dijital pazarlama stratejileriniz hakkında bilgi verebilir misiniz? (Sizlerle röportaj yaparken VR odasına girdik bu konudan bahsedebilir misiniz?)

Fuga Mobilya olarak dijital pazarlama stratejilerimizi sürekli olarak geliştirerek, müşteri etkileşimini artırmaya ve marka bilinirliğimizi güçlendirmeye odaklanıyoruz. Kullanıcı dostu web sitemizle müşterilerimize kolaylıkla ulaşmalarını sağlıyor, içerik pazarlaması ve e-posta kampanyalarıyla onlara değerli bilgiler sunuyoruz.

Ayrıca dijital reklamlarımızla geniş kitlelere ulaşıyor, canlı destek ve chatbot hizmetlerimizle ise anlık sorularını yanıtıyoruz. Bu şekilde, müşterilerimizle daha yakın bir ilişki kurarak memnuniyetlerini artırıyoruz.



-Yenilenen mağaza içi konseptlerinizde ne gibi değişiklikler yapıldı? Bu değişiklikler hangi ihtiyaçlara cevap veriyor?

2024 yılı içerisinde çıkardığımız yeni koleksiyonla belirlenen konseptler, mağaza içi tasarımlarımıza da uyarlanarak yenilendi. Bu yeni konseptlerde, trend olan oval hatlar ve doğallığı yansıtan

renk paletlerine ağırlık verildi. Bu değişiklikler, kullanıcıların estetik beklentilerini karşılamamın yanı sıra, onların ihtiyaçlarına yönelik fonksiyonel ve kullanışlı tasarımlar sunmayı amaçlıyor. Misafirlerimizin mağaza içerisinde rahatça gezinebilmesi, ürünleri kolayca inceleyebilmesi ve mağaza atmosferinden keyif alabilmesi için her detayı titizlikle planlandı. ...

-Yeni mağaza içi konseptlerin tasarım ve estetik açıdan öne çıkan özellikleri nelerdir?

Yeni mağaza içi konseptlerimiz, Fuga'nın modern ve şık çizgisini devam ettiriyor. Tasarımlarımızda minimalist fakat etkileyici detaylara yer vererek hem estetik hem de işlevsel bir atmosfer oluşturuldu. Doğal malzemelerin ve sade renk paletlerinin kullanımı, mağaza içerisinde ferah ve huzurlu bir ortam yaratırken, modern dokunuşlar ve dikkat çekici detaylar mağazalarımızın karakterini yansıtıyor. Bu yeni konseptler, müşterilerimize hem görsel bir şölen sunuyor hem de rahat ve keyifli bir alışveriş deneyimi sağlıyor.

-Gaziantep'teki müşterilerinize ve mağazanızı ziyaret etmeyi düşünenlere iletmek istediğiniz bir mesaj var mı?

Misafirperverliğimizle ve zengin ürün yelpazemizle konfor ve şıklık sunmaktan büyük keyif alıyoruz. Modern tasarımlarımız, kaliteli malzemelerimiz ve özel tasarım hizmetlerimizle en iyi mobilya deneyimini yaşatmak için buradayız. Mağazamızı ziyaret ederek, özel olarak seçtiğimiz mobilya çözümlerini keşfetmeye davet ediyoruz.





yaşadığınız her yerde...



*ilmek ilmek dokunmuş
bir başarı öyküsü...*



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





SAMLİ
SOLAR
yenilenebilir enerji sistemleri

**GÜNEŞ ENERJİSİNDE
DOĞRU TERCİH**



info@samlisolar.com.tr

533 BİZE ULAŞIN
634 16 26



Pervin Ersoy
ATMA Derneği Yönetim Kurulu Başkanı

Bu proje farkındalık oluşturacak



■ Fotoğraf : Samet UZDİLLİ ■

ATMA Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Pervin Ersoy, Gaziantep'in de pilot il seçildiği ATMA Projesi ile ülke çapında önemli bir farkındalığa el attı. Rotahane, Projehane gibi önemli projeleri hayata geçiren Ersoy, şimdi de ATMA Projesi ile ATMAMA bilincinin aşılması için çalışmalarına devam ediyor. Gaziantep'i neden pilot il seçti? Ülke çapında bu projeden ne gibi bir kazanım görüyor? Tüm sorularımıza içtenlikle cevap veren Pervin Ersoy ile gerçekleştirdiğimiz röportajımız sizlerle...



-Kendinizden bahseder misiniz?

İstanbul üniversitesi iktisat fakültesi mezunuyum. Uzun yıllar da turizm mesleğinin içinde eşimle beraber görev yapıyorum. Bunun dışında kendime ait geliştirdiğim projelerim ve kurduğum bir şirketim de var. Bu şirkette de lansman ve organizasyon işleri de yapmaktayım.

-ATMA projesinin amacı nedir?

Atma projesi aslında adından da anlaşılabilir gibi çok adı üstünde bir proje. Bizler işin alfabesinden başlamak istiyoruz, alfabenin A'sı gibi aynen ATMA diyerek başlıyoruz. Çünkü insanlarda medeniyet için şehirlerin temiz olması, topluma karşı sorumluluk bilinci için ve bundan sonraki kuşaklara bırakacağımız tertemiz bir doğa için denizlerimize çevremize, doğaya hiçbir şekilde atmamalıyız. Elimizdeki çöplerin atılacağı yer sokaklar denizler veya ormanlar değil. Bunu kendimize alışkanlık haline getirmeliyiz ve ATMAMA bilincine erişmeliyiz. Proje bununla başladı aslında mantık olarak çok basit hiçbirimizin söylemeye bile gerek duymayacağı bir kelimeyi proje haline getirdik. Aslında bu o kadar önemli bir kelime ki ATMA. Elindekini

sokağa yere doğaya ya da denize hiçbir yere atma. Atma ki kirletme, kirlı bir ortamda bulunmak kirlı bir çevrede bulunmak kirlı bir denizde bulunmak kimse istemez.

- ‘Sokaklar evimiz, sokaklar tertemiz ‘ aslında kısa ama derin anlamlı bir söylem nasıl açıklarsınız?

Onun da mesajı çok basit aynı atmanın verdiği mesaj gibi. Nasıl evimizde biz çöpümüzü yerlere atmıyorsak oturduğumuz odanın içinde bizi rahatsız ediyorsa çekirdek yediğimizde odanın halısına atıyor muyuz? Atmıyoruz, ya da bir çubuk kraker yediğimizde ambalajını odanın ortasına veya yatak odamıza atıyor muyuz? Su içtik boş pet şişeyi evimizin herhangi bir yerine atıyor muyuz? Tabii ki hayır. Sokaklar evimiz sokakları evimiz gibi tertemiz tutmalıyız ve bu bilince erişmeliyiz. Çünkü baktığımız zaman Avrupa'da ve Amerika da vs insanlarda hep bu bilinç oturtulmaya çalışılıyor belki de çok fazla cezai yöntemlerle oturtulmaya çalışılıyor bizde çok fazla cezai şart yok belki de bu yüzden biz biraz rahat bir toplumuz. Bu cezai şartların getirilmesi bizi rapta zapta almak için çok doğru olur diye düşünüyorum



Rotahane
projesinde 72
ili tamamladık 72. ilimiz
Bingöl'dü geçenlerde
Bingöl'den geldik. Ve proje
çok güzel gidiyor artık
sonuna doğru
yaklaştık

**-Sanatçı Sinan Akçıl'ın
ATMA projesine şarkısı
ile destek vermesi ve
sonrasında çalışmalarına
devam etmesi nasıl
oldu? Neler söylemek
istersiniz?**

Sinan bey sağ olsun projeyi ona sunduğumuz ilk günden itibaren kendisinin de böyle bir konudan muzdarip olduğunu sokaklara çöp atılmasının ne kadar yanlış ne kadar gereksiz bir tutum olduğunu söylemişti ve biz de ona atma şarkısının nakarat bölümünün bize ve projemize ne kadar uygun olduğunu ve projeye çok örtüştüğünü anlatınca, benim de bu şarkının sözlerinin değiştirilmiş, sözlerinin çevreye doğaya uyarlanmış bir hali de var bende lütfen sizinle paylaşmak istiyorum, dedi. İnanılmaz bir denklik diyelim doğada veya yaptığınız işlerde böyle bir rast gelme durumu vardır ya, dersiniz ki Ben tam da bunu istiyordum, oldu. Ya da kafamdan bu geçiyordu, yaşandı. Artık karma mı dersiniz rast gelmek mi veya hayırlı bir iş için her şeyin bir arada olması mı dersiniz bilmiyorum ama çok tesadüfi oldu atma şarkısına Sinan beyin çevre ve doğayla ilgili sözler yazmış olması bizimle bütünleşti ve bizim de sağ olsun

kampanyamıza Projemize hediye etti şarkısını biz de çoğu yerde onun şarkısını kullanıyoruz çünkü sözleri gerçekten çok anlamlı ve güzel "Elindeki çöpü tutamadın gitti atmaktan vazgeçtin çevren güzelleşti."

**-Rotahane ile şu ana kadar Türkiye'de
71 ilimizin gezisini tamamladınız diye
biliyoruz , Her şehrin ünlülerinden ciddi anlamda
destek gördünüz , ATMA projesi için böyle
planlarınız var mı?**

Rotahane projesinde 72 ili tamamladık 72. ilimiz Bingöl'dü geçenlerde Bingöl'den geldik. Ve proje çok güzel gidiyor artık sonuna doğru yaklaştık amacımız Türkler Türkiye'yi neden gezmiyor diyerek bu yola çıktık başladık her şehre giderken de o şehirde doğmuş yaşamış ünlüleri sevdiğimiz dostlarımızı da yanımızda götürdük. Onlarla beraber şehri daha da popülerleştirmek, onların sosyal medya hesaplarından duyurmak ve iç turizmde bir farkındalık yaratmak istedik açıkçası çok da başarılı oldu çok da duyuldu memnunuz rotahane projesinden.

Şu anda Ankara'da son bulacak ekim ayı gibi bitirmeyi planlıyoruz tamamını şehirlerimizi gezip. Ama rotahane bitmeyecek şehirlerimizin tamamı bittikten sonra top 10 yapmayı planlıyoruz çünkü o kadar güzel şehirlerimiz bar ki bir değil beş defa on defa gitmeyi hak ediyor ve ben Türkiye'deki bütün şehirlerimizin bu seviyeye bu güzelliğe ve gidilmelere doyulmayacak şehirler unvanını almasını istiyorum açıkçası o yüzden rotahane bir sürdürülebilirlik projesi aslında biz yaşadığımız sürece hep devam edecek sevgili ortağım bilge kuru ile birlikte biz Türkiye'yi hep gezmeye hep tanıtmaya şehirleri hep sizlerle paylaşmaya ve bu sayede de belki yine sizde bir farkındalık yaratarak sizleri de gidin gezin Türkiye'miz çok güzel Türkiye'miz çok kadim bir ülke çok kadim topraklarda yaşıyoruz gezmeye görülmeye değer şahane şehirlerimiz var demeye devam edeceğiz.

-Beyaz bayraklı şehirler projesi için Gaziantep'i pilot il seçmenizin sebebi nedir?

Gaziantep'i seçmemizin en önemli nedenlerinden biri hem Gaziantep'te benim çok sevdiğim dostlarımın çok destek oluyor olması hem de çok sevdiğimiz belediye başkanımız Fatma Şahin'in canı gönülden çalışan bir başkan olması sebebiyle bizim projemize çok güçlü destek vereceğine inancımından dolayı. Bunun da böyle olacağını tahmin ettim Gaziantep için; her zaman dedim ki ilk şehir olarak güçlü girelim en azından biz de kendimize güvenelim. Şehrimizin temizliğiyle ilgili her yerde 'Atma' diyelim. Vatandaşla beraber olalım insanlara söyleyelim. Bu kadar basit bir şeyi, "atmamayı" kafamıza yerleştirelim. Elimize geçen atık ne olursa olsun onun yeri dışarı, sokak yada denizler doğa değil. Kirlenmek değil amacımız, amacımız temiz tutmak!

Yoksa gidip şöyle bir şey düşünmüyoruz atılan çöpleri toplamak amacıyla çıkmadık bu yola, biz zaten çöp toplamıyoruz biz zaten çöp toplamayla ilgili hiçbir girişimimiz yok. Zaten çöp toplarsak projenin başarısız olduğu ortaya çıkar. Demek ki biz o kadar ikaz ediyoruz 'atma' diyoruz, aman çevreyi kirlenme diye yürekten söylüyoruz ki etraf temiz olsun. Buna karşılık elimizde çöp torbalarıyla çöp topluyorsak demek ki hedefimize ulaşamamışız ki çıkıp sokaklarda çöp topluyoruz. Atırmamaya çalışacağız. İnsanların o atma içgüdüsünden uzaklaşmasını sağlayacağız. Atılmayınca da zaten toplamayacağız ve şehirler tertemiz olacak. Hem



caddeleriyle hem sokaklarıyla da tertemiz olan en temiz şehrimize de beyaz bayrak vermeyi planladık. Dedik ki beyaz bayraklı şehirlerimiz olsun. Hani nasıl denizlerimiz temiz olunca mavi bayrak almıyor. Beyaz bayraklı şehirlerde de ben o şehre gittiğimde de diyebileyim ki bu şehir çevresiyle ormanıyla doğasıyla deniziyle sokaklarıyla demek ki pırıl pırıl bir şehir ki bu bayrağı hak etmiş. ...►



O yüzden bu bayrağı almak için de şehirlerin belediyelerin canla başla uğraşması belki bir çok yerde uyarı tabelaları koyması, kendi yerel kanallarında Atma ile ilgili halkımızı yönlendirici bilinçlendirici ufak yayınlar yapması, Atma'yı desteklemesi gereken ki o şehirler beyaz bayrağı almaya hak kazansın.

-Sizce çevre kirliliği konusunda duyarlı mıyız?

Değiliz.

Bu konuda Gaziantep özelinde başlayacak projede paydaşlarınız kimler olacak?

Açıkçası ilk pilot şehir Gaziantep. Ben Gaziantep'ten çok büyük bir verim alacağımızı düşünerek Gaziantep'e başladım pilot şehir olarak. Bundan sonrasında bence yine büyük illerimizle devam edip büyük illerimize kampanyayı duyurmalıyız bunu yapmak demek bütün büyük illerin yakınındaki küçük illere de sirayet etmesi demektir. Kampanya duyulmaya başlandığında da insanlarda büyük bir algı ve farkındalıktır. Belki tam bir şeyi atacakken etrafta Atma'yı görüyorum billboardlarda görüyorum

her yerde insanlar konuşmaya başladı 'Atma' hareketini diyecek. Düşünsenize 100 kişiden 2 kişiyi 3 kişiyi engellesek ne mutlu bize!

O sayı gitgide artacaktır. Biz de lütfen etrafımızdaki kişileri uyaralım ben buna da inanıyorum. Yani atan birini uyaralım. Bazen korkuyoruz bakıyoruz arabalardan çöpler atılıyor uyardırmaya çekiniyoruz. Başımıza ne geleceği belli değil insanlar artık birbirlerinden de korkmaya başladılar. Sinir stres seviyesi inanılmaz yüksek boyutlarda ama yine de bir minik minik kibarca uyarılarda bulunarak atmamasını sağlayabiliriz. Bizler bu konuda bütün yönetim kurulu olarak ve Atma Projesi'nde çalışan tüm gönüllüler olarak belediyelerle iş birliğinin çok ön planda tutulması gerektiğini her zaman toplantılarda dile getiriyoruz. Çünkü bizim en büyük yandaşlarımız belediyeler. Biz bu projeyi bütün şehirlerde belediyelerle götüreceğiz. İstanbul'dan İzmir'den Adana'dan Gaziantep'ten Trabzon'a Rize'ye kadar belediyelerin de destekleriyle projeyi daha da kitlesel bir harekete dönüştürmeyi düşünüyoruz.





-Ne gibi sosyal bilinçlendirme kampanyaları düzenleyeceksiniz?

Biraz önce de bahsettiğim gibi belediyelerle işbirliği içerisinde tüm görsel mecralarda olmayı planlıyoruz oralarda olmak ve görünen mesajı yakalamak çok doğru geliyor bana. Bununla birlikte ufak tefek televizyon kanalları için hazırladığımız teaserlarımız var. Bu arada NTV sağ olsun bu projenin başından beri bize desteğini sürdürüyor ama diğer televizyon kanallarımızda da kamu spotu şeklinde görünüyoruz. Kamu spotu denildiği zaman

biraz soğuk oluyor ama biz onu genel geçer olduğu için söylüyoruz. Biraz daha tatlı bir şekilde insanlarımızın bilinçaltına sokmaya çalışacağız Atma hareketini. Belki dizilerde ufak tefek vereceğimiz mesajımız olacak. Ünlü bir dizi oyuncusu belki tam yere çöp atmakta olan birini uyaracak 'Atma' diyecek. O bizim için çok büyük bir sosyal mesaj olacak. Birçok yerde görülmeyi ve bilinmeyi çalışacağız. Bu aslında hepimizin projesi. Yönetim kurulumuz , Atma Gönüllülerimiz ve Atma Ünlülerimiz (Survivor projesi gibi oldu) gönüllü Atma Polislerimiz olacak onlar var. Ünlü isimlerimiz var onlardan da rica ediyoruz diyoruz ki sosyal medyanda biz bu işi bir duyuralım daha fazla duyulmayı sağlayalım. Daha çok insanı hedefleyelim ki bu iş olsun. Bir takım işi bu ama aslında baktığımızda tüm Türkiye'nin elinin taşın altına koyması gereken bir iş. 100-200 kişi ile olacak bir iş değil. Türkiye'de yaşayanların içinde olması gerekiyor, insanların birbirini uarması desteklemesi ve çevrenin doğanın her yerin temizliği için el birliği ile çalışmamız gerekiyor.

-Projenin tamamlanması ile beraber insanların Atma Projesi ile ilgili ileride nasıl bir kazanım öngörüyorsunuz?

İleriye dönük en büyük kazanım 81 ilin 81'inde de beyaz bayrak sallanıyorsa bizim işimiz gerçekten olmuştur demektir. Biz gerçekten sokakları temiz tutmayı, doğaya denize çöp atılmamasını başarmışız demektir. Allah o günleri görmeyi nasip etsin. 81 ilde de beyaz bayrak sallandırmak hiç de kolay bir şey değil. Bu belki çok uzun bir süreç belki 5 yıl belki 10 yıl... Belki benim çocuklarıma devredeceğim bir proje belki sizlerin çocuklarınıza devredeceğiniz bir proje. Çünkü ağaç yaşken eğilir. Çocukları çevre bilinci konusunda ne kadar eğitsek, atmama konusunda ne kadar bilinçlendirebilirsek o kadar başarılı olacağız. O kadar da mutlu olacağız tertemiz bir Türkiye bizi bekliyor olacak.

-Son olarak okuyucularımıza mesajınız?

Tek bir mesajım var böyle bir dernek kurup böyle bir hareket başlattıktan sonra benim de size en büyük mesajım olacaktır; Atma! Sokaklar tertemiz, sokaklar evimiz. Lütfen çevreni de uyar çevrende atan birileri varsa onlara da şu kelimeyi söyle; ATMA!



HONDA
AKCANLAR



Yeni
CR-V
e:HEV

Bildiğiniz CR-V, Bambaşka Bir His

Aydınlar Mah. Şehit Ömer Halisdemir Bul. No:40 Gaziantep
(Otobüs Terminali Karşısı)

[hondaplazaakcanlar](#)

[Akcanlar Honda Plaza](#)



Asım **MIHÇIOĞLU**

ARAŞTIRMACI YAZAR
asimmihcioglu@gmail.com

YORUM

FACE

Allahaismarladık Gaziantep!



Harafilar ve Alleben Deresi'nin berrak sularında
yüzme öğrenen çocuklar...Sabah ötüşen
serçelerin şarkısı
Beyaz yüzlü taştan evler.
Hayatlı, arışlı, ekinlikli evler.
Ekinlikte akasya, lökkiye, bal çiçeği ve gül.
Kapaklı tağı önlerinde filiksiye, yaprağı güzel.
Eşşekle süt satan kısa boylu yuval yuval Hacı
Gümbürdek.
"Turabiye avareyk" dey, boş gezen kilimci
halfeleri.
Marmara Sineması'nın ağzında kitap satan
kütüz bi herif!
Leğençenin götünü arıtmak için duvardaki kulpa
tutmuş
kıvrıla kıvrıla çabalayan kalaycı şeerdi.
Nacar dükkanında öğlenleri işçilerine Özbek
pilav bişiren Nacar İsmail.
"Oğlum acı gel şu ocaamı yak" dey, yoldan
çocuk çeviren Yahudi hanım.
Küçük Pazar'da akşam üstü buz satan
Dondurmacı Nuru!
Eski Hamam'ın dibindeki köşede koyun kırkan
hıra bir herif.
Yeşilsu'da plaktan "Senin en güzel yerin

kahverengi gözlerin" şarkısıyla Şükran Ay.
Değirmi Suvak'ta kapının önüne karpuz
çekirdeği satan Yasin Ammi.
Belkis Düğün Salonu'nda mola veririrken, "herkes
çihim açsınn, olanlar
olmayanlara versin" dey bağırın Cumbuşcu
Adil. Hepsi hayal miydi bilmem; ama güzeldi,
şirindi samimiydi, bizimdi, bizdendi:
Nurgana'ya erik zamanı naylon arabayla
erkenden gidilen sahra.
Çalı çırpıyla, ortudla pişirilen yaz dolması.
Kalaylı pınardan içilen buz gibi sular.
Altında yanbey gelinen ceviz ağacı.
Yaz günü uzaktan gelen sinemalardan gelen
,"cuvv, cuvv, aah" ünlemeleri!
"Şimdi de huzurlarımızdaaa billur sesli sanatçı
filaaan " diye pavyondan gelen sesler.
Saygılı, sevgili, muhabbetli ve birbirlerini
taniyan, selam verenler...
Komşusunun halini, acısını, tatlısını bilenler...
Karşılık beklemeden halini bildiklerine yardım
edenler...
Birbirlerini kayıran mahalle uşaklarım.
Allahaismarladık hepinize!

TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI

ÖZEL HASTANELERDE TEDAVİ İMKANI
LİMİTSİZ YATARAK TEDAVİ
AYAKTA MUAYENE HAKKI
ÜCRETSİZ TAHLİL-TETKİK(SGK KAPSAMINDA)
AİLE İNDİRİMİ

EN UYGUN
FİYAT
GARANTİSİ

TEKLİF ALMAK İÇİN

0541 507 88 90

@danismanimvolkanozkanli

www.vssigorta.com.tr

Volkan Özkanlı

SİGORTA ARACILIK HİZMETLERİ



Kurtarırsa bizi merkantilizm kurtarır...

Gökhan **MORTAŞ** / FİNANS UZMANI

gokhan@pupafinans.com

PUPA FİNANSAL VE MALİ DAN.TİC.LTD.ŞTİ.

Bildiğiniz gibi Mayıs 2023 tarihindeki genel seçimler sonrası göreve gelen yeni hükümetin Ekonomi bakanı Mehmet Şimşek ilk açıklamalarından birinde “İhracatın güçlü şekilde destekleneceğini, yurtiçi satış yapan firmaların alınacak tedbirlerle talep tarafındaki daralma sebebiyle zorlanacağını, ekonomik olarak güçlü bir Türkiye’nin başarıya giden yolunun İhracattan geçtiğini” belirtti. İlave olarak reeskont kredisi kullanan firmaların gelen ihracat bedellerinin TL’ye dönüş zorunluluğu oranını %80’den, %40’a düşürdü. Reeskont faizi iskontolu şekilde ihracatçının kullanımına sundu.

Yazı başlığımızda gördüğümüz, muhtemelen çok az duyduğunuz bu kelime 1500-1800 yıllarında Avrupa’da ortaya çıkan ekonomik sistemin genel adıdır. Bu bakış açısının daha topluma yakın klasik anlamı “ticaretçilik” olarak ifade ediliyor. Ancak genel çerçevede ise sürekli ihracatı ithalatından fazla ülkeler için kullanılıyordu. Cari açık yaşamayan bol dövizli ekonomileri tüm dünyada en fazla arge yatırımı yapan, en fazla teknolojik gelişimi yakalayan beraberinde de yine en fazla ihracatı yapan ülkeler olarak göze çarpıyor.

Türkiye’nin son 24 yılına baktığımızda ihracat tarafında nereden bakarsanız bakın olumlu göstergelerle karşılaşsınız. USD bazında mutlak değer artışı, ihracat yapılan ülke sayısının artışı, kilogram/ USD olarak değerlendirilen gönderilen ürünlerin kilogram başına değerini ifade eden rakamlarda her geçen yıl olumlu yönde gelişme gösteriyor. Tabloda ifade edilen göstergelerden en önemlisinin kilogram başına ihracat değerliliği olduğu çok açık şekilde gözükmektedir. Tamamen açık kaynaklardan elde ettiğim sektörlerin kilogram başına ihracat değerlerini görüyorsunuz. Bu tablo bize birçok mesaj veriyor, Akdeniz

* Mücevher	654 USD
* Savunma ve havacılık	65 USD
* Hazır Giyim ve Konfeksiyon	15 USD
* Deri ve Deri Mamulleri	11 USD
* Gemi, Yat hizmetleri	10 USD
* Otomotiv	8 USD
* Tekstil ve Hammaddeleri	4 USD
* Mobilya	1,4 USD
* Çelik	1 USD
* Kimyevi maddeler	1 USD
* Yaş sebze meyve	0,7 USD
* Çimento, cam, seramik, toprak ürünleri	0,17 USD

bölgesinin çok büyük emek ve gayretlerle Rus ve Türk Cumhuriyetlerine yaptığı ihracatın kğ 0,7 USD değerliliğe sahip. Lüks diye adlandırdığımız ihracat ürünleri yurtiçinde olduğu gibi maliyetlere bakılmaksızın müthiş bir hacim yaratıyor, hazır giyim “henüz dünya markamız olmamasına rağmen” hiç fena para kazandırmıyor. Bir düşünün “Cavalli, Versace, Gucci, Dolce& Gabanna” gibi markalarımız olsa istihdam ve cari fazla tarafında nerelere gelirdik.

Ülkemizin son yıllarda atağa geçtiği savunma sanayi ihracatı ciddi destek oluyor ihracat gücüne, THY gibi bir markamız daha olsa nerelerde oluruz düşünmek gerek, kısacası artık ihracat tarafında farklı kulvarlara geçmenin vakti geldi geçiyor. Önümüzdeki dönem bu konuyu çok daha öncelikli hale getirecek.

Berber çalıştığımız firmalardan biri ile banka şube yöneticiliği yıllarımdan bir anımı paylaşmak istiyorum.

Firma sahibi Müftah Uçak ağabeyimiz çok uzun yıllar bulunduğu sektörde çıraklık, kalfalık, ustalık yapmış, çocuklarını büyük bir özenle yetiştirmiş, bugün Gaziantep'ten tüm dünyaya makarna makinesi imal eden Talia Makine'nin kurucusu ve yönetim kurulu başkanı, ürettiği ürünlere yurtdışında da 2 yıl garanti veren, sonrasında teknik servis hizmeti sunan, Dünyanın yaklaşık 20 ülkesine ihracat yapan, müthiş bir başarı hikayesinin sahibi. İlk tanışmamızda ağabeyimiz yurtdışına gideceğini söyleyince gayriihiyari nereye? demiştim. "Madagaskar" deyince kendi kendime şehrimizin insanının işine nasıl bir tutkuyla bağlandığını, hangi duygunun bu kadar gayreti tetiklediğini düşünmüştüm. Haritada yerini bulamayacağım bir ülkeye Gaziantep'te üretilen makarna imalat hattının demonte olarak gidip, montajı sonrası deneme üretimleri yapıp müşteriye teslim edildiğini duyunca geleceğe dair umutlarımı artmıştı.

Türkiye İhracatçılar meclisi Nisan ayı verilerine göre şu anda Türkiye'nin en fazla ihracat yapan ili tabii ki İstanbul, İstanbul en çok Demir-Çelik, Elektronik, Hazır giyim, Kimya, Otomotiv ve tekstil ürünleri ihraç ediyor, 2. Sırada ise, Otomotiv, Kimyevi maddeler, demir-çelik, ürünleri ihracatı gerçekleştiren Kocaeli, Otomotiv ve yan ürünleri, Tekstil ve hazır giyim tarafında Bursa 3. Sırada geliyor, Kimya, Demir-çelik, ve otomotiv sektörlerinde başı çeken İzmir 4. Sırada, başkentimiz ise Makine ve aksamları, otomotiv yan sanayi ürünleri ve kimyasal ürünler ihracatı ile 5. Sırada, Hububat, Bakliyat ve yağlı tohumlar, Halı, Tekstil, kimya ürünleri ihracatı ile Gaziantep'te 6. Sırada yer alarak bütün doğu ve güneydoğunun en başarılı ihracat marka şehri olarak göze çarpıyor. İhracat deyince tabii hizmet ihracatını hiç konuşmadık, turizm bacasız sanayi diye tabir edilirdi biz ilkokuldayken, hala öyle, geçtiğimiz yıl Türkiye'nin turizm geliri 54,3 milyar dolar, 2024 yılı hedefi 63,6 milyar dolar olarak belirlendi, ihracat yurtiçinde dengeli bir döviz fiyatı, buna bağlı olarak dengeli bir ülke bilançosu, sürekli ve nitelikli istihdam, sürekli gelişim ve değişim demek, bunu sağladığımızda yabancı yatırımcı için cazibe noktası oluyorsunuz.

Ezcümle merkantilist yaklaşımlar gelecek nesillerin çok daha sağlıklı bir ekonomik tablo ile yaşamasını

sağlayacak, cari fazlası ile sürekli gelişim ve Ar-Ge yatırımları olan bir Türkiye hayal ediyorum, hayal etmekten korkmayan ve hayallerinin peşinden ısrarla giden insanların hatırına bugünleri yaşıyoruz.

Birazda ekonomi gündemi diyelim; Yazının yayına hazırlandığı günlerde Mayıs ayı PPK toplantısı sonuçlandı, politika faizi %50'de sabit bırakıldı ancak sıkılaştırma adımları geldi. Daha doğrusu gelmek zorundaydı, bankalar politika faizi üzerinde faiz oranları vererek mevduat topladılar, alınan bu mevduatlar karlı şekilde piyasaya satılmadığı için doğal olarak mevduat oranları aşağıya çekilerek beraberinde TL krediler tarafında da gevşemeler başladı, TCMB mevduat oranlarının politika faizi altına gelmesini engellemek için piyasadan TL çekilmesini sağlayacak aşağıdaki adımları attı.

Kısa Vadeli Mevduat (1 aydan 3 aya kadar) zorunlu karşılık artışı % 8'den %12'ye

Uzun Vadeli Mevduat (6 ay, 1 yıl ve 1 yıldan uzun) zorunlu karşılık artışı %0'dan %8'e

Kısa vadeli KKM (6 aya kadar) zorunlu karşılık artışı %25'ten %33'e

Uzun vadeli KKM (1 yıl ve 1 yıldan uzun vadeli) zorunlu karşılık artışı %10'dan %22'ye artırıldı, Ayrıca daha kritik bir konu ihracatçının yüksek TL kredi faiz oranlarından bir nebze nefes aldığı YP krediler içinde bankalara %2'lik büyüme sınırı getirildi. Bu durum kur ile sıkışan ihracatçı için pek iyi olmadı, atılan son sıkılaştırma adımları ile birlikte ortalama piyasadan 600 mia TL para çekilecek, TL'yi bu süreçte bir süre daha değerli görmeye devam edeceğiz. Bu adım ile ekonomi yönetimi genel bir yavaşlama ile enflasyonu kontrol altına almayı hedefliyor.

Son ekonomik gelişmeler ışığında ise Haziran-Eylül ve Aralık dönem faiz ödemelerinde çok sıkışan sanayici ve tüccarları zor günler bekliyor olacak, yazımı pandemi, genel seçimler, deprem derken bankalardan alınan ucuz ve rahat kredilerin sonuna geldiğimiz 2023 yılı ve günümüz için söylenmiş Üzeyir Garip'in cümleleriyle sonuçlandıralım. Ünlü işadamı Üzeyir Garip: "Biz iş adamları, elinde üç top oynayan cambazlar gibiyiz. Bu toplardan iki tanesi lastik (satışlar ve kâr), biri de camdan kristal bir toptur (nakit akışı). Lastik toplar yere düşse de tekrar yükselir ama kristal top yere düştüğünde kırılır ve oyun biter."

Güzel günlerde görüşmek dileğiyle...



Kaliteli hizmetin adresi

Shell İpekyol HİZMETİNİZDE..

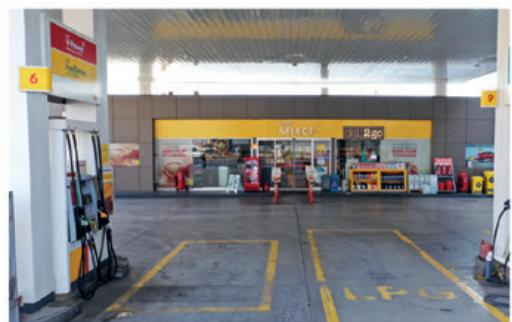


Shell Petrol A.Ş. İpekyol İstasyonu

☎ 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 Küşet Girişi Şehitkamil / GAZİANTEP

☎ 0.342 235 10 27 • ✉ 0.342 235 17 06

info@sekercipetrol.com • www.sekercipetrol.com

AKARYAKIT



KÜŞET ŞUBESİ



BAŞPINAR ŞUBESİ



MEZARLIK KAVŞAĞI ŞUBESİ

İNŞAAT



TAŞIT TANIMA
SİSTEMİ



Commercial Fleet

PREMIUM RESELLER

**SHELL TTS'E DAHİL OLMAK
ARTIK ÇOK KOLAY**



MADENİ YAĞ



Quality Endurance Passion



Otomobil ve Hafif Ticari
Araç Motor Yağları



Ağır Hizmet Dizel
Motor Yağları



Otomotiv Dişil ve
Transmisyon Yağları



Motosiklet
Yağları



Araç Bakım Ürünleri



Endüstriyel Ürünler



Gresler



Yardımcı Ürünler



G.Hülya AKKAYA

akort@akort.com

BİR ÇİFT YÜREK...

TOBB FUARCILIK SEKTÖR MECLİSİ BAŞKAN VEKİLİ

Uzun yıllar önce okumuştum bu kitabı. Çok etkilenmişim. Hatta bazı eğitimlerimde alıntılar yaparak yazarın yolculuğu esnasında doğanın cömertliği karşısındaki şaşkınlığımı anlatmaya çalışmışım.

Kitabın başkahramanı ve aynı zamanda yazarı da olan Marlo Morgan, yaşadığı hayatın gerçek olmadığını farkına vardığında Aborjinlerle dört ay süren bir yolculuğa çıkar. Bu yolculukta her geçen gün fiziksel gücünün farkına varırken ruhunu onarmanın en iyi yolunu da bulur. Bir Çift Yürek günümüzde unuttuğumuz tüm değerleri hatırlatıyor teker teker bizlere. Bu anlatımla doğa ve insanın birlikte var olduğunu ve aslında doğanın ne kadar cömert olduğunu bir kere daha anlıyoruz.

Neden şimdi bu kadar yıldan sonra bu kitabı hatırladım ve sizlerle paylaşmak istedim? Anlatayım.

Burnuna giren sineklerden aşırı rahatsız olan yazara yerlilerin “sinekleri kovmayın, onlar burnunuzdaki kumları temizliyor” demesi tüm hayvanların bu dünyada görevleri olduğunu bize hatırlatmakta. Ancak, karıncayı bile ezmek için dikkat eden bir toplumdaki bugün hayvan hakları ile ilgili tartışan bir topluma nasıl dönüştük! İtalya’da bir otelde sivrisinekten rahatsız olduğumu, ilaç istediğimi söylediğimde görevlinin biz öldürmenize müsaade edemeyiz, ancak alerji kremi verebiliriz dediğinde çok etkilenmişim.

2004 yılında kabul gören hayvanlar yasasında söylenene göre, “Hayvanların rahat yaşamlarını ve hayvanlara iyi ve uygun muamele edilmesini temin etmek, hayvanların acı, ıstırap ve



eziyet çekmelerine karşı en iyi şekilde korunmalarını, her türlü mağduriyetlerinin önlenmesini sağlamaktır.”

Peki biz ne yapıyoruz?

Onları öldürüyoruz, avlıyoruz ya da işkence ediyoruz. Sosyal medyada da yayınlanan hayvanlara verilen zararları görmüşsünüzdür.

Hayvanlar aslında bizim yaşamamızı sağlayan en önemli sebepler arasında. Onlar da doğanın bir parçası.

Hayvanı satın almayalım, bakamayacağımız hayvanı sahiplenmeyelim, yapabileceğimiz belki de en basit şey sokağımızda bulunan hayvanların başını okşamak, yemek ve su vermek, hasta veya muhtaç bir hayvan gördüğümüzde otoritelere haber vermek ve yaşamlarını için yeşil alanları korumak.

Lütfen bir günümüzü hayvanlara hizmet etmeye ayıralım.



SYR KİMYA

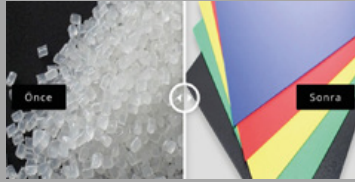
POLİETİLEN



PE LDPE



PP (POLİPROPİLEN)



PE LLDPE



PPRC (RANDOM KOPOLİMER)



E-PVC EMÜLSİYON PVC



ALÜMİNYUM



S-PVC SÜSPANSİYON



HAMMADDE ÇÖZÜM ORTAĞINIZ

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

☎ 0 342 339 00 99

📷 syrkimya

www.syrkimya.com

Önceliğimiz **kaliteli** **sağlık** hizmeti sunmak

R Ö P O R T A J

Sağlık alanında her gün teknolojik gelişmeler ve yenilikler devam ediyor. Kentin başarılı hekimlerine yer verdiğimiz dergimizde, bu sayımız için Kulak Burun Boğaz (KBB) Hekimi Dr. Koray Tümüklü ile bir söyleşi yaptık. Tümüklü, önceliklerinin kaliteli bir sağlık hizmeti sunmak olduğunu ve hastaların beklentisi olan güçlü bir hasta hekim ilişkisiyle tedavilerini sürdürmek olduğunu vurguladı.



-Tıp kariyerinize nasıl başladınız ve KBB uzmanlığınızı seçmenizin özel bir nedeni var mı?

Merhaba. Ben KBB hekimisi Koray Tümüklü. Mesleğimde 15.yılıma doldurdum. Asistanlık eğitimimi tamamladıktan sonra 2 yıl devlet hastanesinde mecburi hizmette bulundum.6 yıl özel hastane hekimisi olarak çalıştıktan sonra muayenehane açmaya karar verdim ve 1 aydan beri özel kliniğimde hastalarımı kabul ediyorum. Üniversite sınavında yüksek puan almam

sonrasında tıp fakültesini yazmaya karar verdim. Sonrasında Erciyes Üniversitesi Tıp Fakültesini kazandım.6 yıllık zorlu bir eğitim sonrası doktor olmaya hak kazandım.1 yıl pratisyen hekimlik yaptıktan sonra Kulak Burun Boğaz ihtisasını kazandım.5 yıl asistanlık eğitiminden sonra KBB uzmanı olmaya hak kazandım. Üniversite yıllarımda cerrah olmaya karar verdim ve tüm planımı bunun üzerinde yaptım. Cerrahi branşlar içinde KBB'ye daha fazla ilgi duymama sebep olan şey branşın birbirinden farklı, çok geniş bir çalışma alanını barındırıyor olmasıydı.

Yani kulak anatomisi, hastalıkları, cerrahisinin kendine özel bir sahası varken; burunun, boğazın ve baş boyun bölgesinin tamamen birbirinden farklı oluşumları ve tedavi farklılıkları var. KBB seçmemdeki önemli faktörlerden biride üniversitedeki rahmetli bir KBB hocamdı. Hocamın tavrı, hastalara ve öğrencilere yaklaşımı, KBB branşına hakimiyeti beni çok etkilemişti.

-Hastane ortamında çalışmanın en büyük avantajları ve dezavantajları nelerdi?

Hastanede çalışmanın en büyük avantajı tüm branşların birlikte olması; hastaların tahlil tetkik ve ameliyatlarının daha kompakt tek bir bina içinde yapılabilmesi. En büyük dezavantajı ise hastalara yeterli zaman ayıramamak ve buna bağlı muayene kalitesinin azalması olarak söyleyebilirim.

-Kendi muayenehanenizi açma kararı almanızda etkili olan faktörler nelerdi?

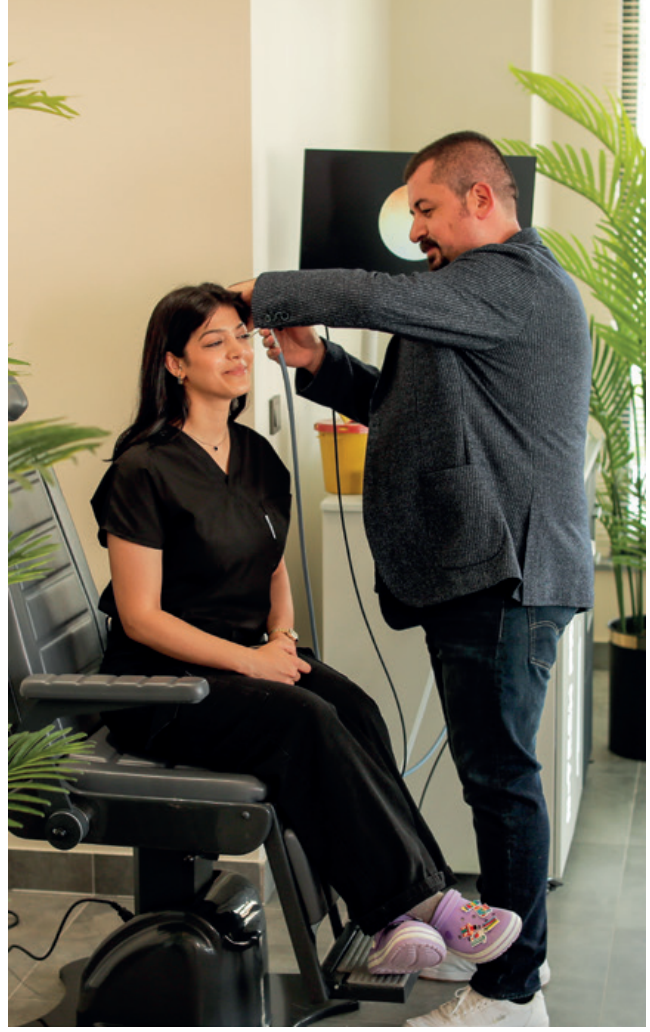
Muayenehane açmamdaki en önemli faktör öncelikle hastalarımı daha kaliteli sağlık hizmeti sunabilmek. Hastalarında bizden beklediği gibi güçlü bir hasta hekim ilişkisiyle tedavilerini sürdürebilmek. Muayenehane açmamdaki bir diğer faktör de eşime ve çocuklarıma daha fazla zaman ayırabilmek.

-Kendi muayenehanenizi açarken karşılaştığınız en büyük zorluklar nelerdi?

Muayenehanemi açarken karşılaştığım en büyük zorluk tadilat süreci ve muayenehane açma yönetmeliğindeki bürokratik süreçti.

-Özel muayenehanede çalışmanın hastanede çalışmaktan farkları nelerdir?

Muayenehaneden çalışmanın özel hastanede çalışmaktan en büyük farkı çalışma şeklimi, çalışma sürelerimi kendim belirleyebilmem. Hastaların konforunu artırabilmek adına gerekli eksikleri kendim görüp ekibimle birlikte bunu bir an önce düzeltebilmem. Sağlık sektöründe kaliteli hizmet verebilmek için sadece doktorun değil tüm yapının kusursuz işlemesi gerekir. Özel hastaneler daha fazla personel çalıştıran daha hacimli kurumlar olduğu için bu sistemde defolar daha fazla olabiliyor, bu da kaliteyi düşürüyor. Muayenehane ise her şey kontrol edilebilir ve çok hızlı çözüm üretilebilir yapıda olduğu için hizmet kalitesi daha üst seviye de oluyor.



-KBB alanında en sık karşılaştığınız rahatsızlıklar nelerdir ve bu rahatsızlıklar için hangi tedavi yöntemlerini kullanıyorsunuz?

En sık karşılaştığımız vakalar burun vakaları. Toplumumuzda maalesef burun ve kıvrımda eğriliği çok fazla. Ayrıca baş dönmesi(vertigo), denge problemleri, çınlama yaşayan hastalarda sıklıkla kliniğimize başvurmaktadır. Çocukluk çağında ise otitler, geniz eti ve bademcik problemleri sık karşılaştığımız durumlar. Kliniğimizde burun eğriliği, burun eti, nazal polipler, kulak zarı delikleri, kulak iltihapları, doğuştan işitme kayıpları, sonradan olan işitme kayıpları, geniz eti ve bademcik hastalıkları, kulakta sıvı birikimi, boyun kitleleriyle ilgili hastalıkların hem medikal hem de cerrahi tedavisini yapabilmekteyiz. Ayrıca vertigo hastalığının tanı ve tedavisini yapabileceğimiz, hastalığa yönelik özel aletlerin bulunduğu Gaziantep ve çevresinin tek ve en büyük denge merkezini kuruyoruz.



-Türkiye' deki sağlık sistemi hakkında ne düşünüyorsunuz? İyileştirilmesi gereken alanlar nelerdir?

Türkiye'de sağlık sistemi maalesef gün geçtikçe kötüleşmekte. Özellikle artan nüfus ve göçler nedeniyle doktor başına düşen hasta sayısı çok fazla. Bu da özellikle devlet hastaneleri ve üniversite hastanelerinde sağlıkta hizmet kalitesini düşürmekte, sağlıkta şiddet olaylarının önünü açmakta. Bu nedenle meslektaşlarımız mesleki tatmin açısından ya özel hastaneciliğe ya da muayenehaneciliğe yönelmekte. Yeni mezun meslektaşlarımızın çoğu da çeşitli nedenlerle yurtdışında kariyerini devam ettirme çabası içinde.

-Tıp öğrencilerine ve genç doktorlara tavsiyeleriniz nelerdir?

Ben bir buçuk yılı anabilim dalı başkanlığı olmak üzere 4 yıl bir vakıf üniversitesi Tıp Fakültesinde hocalık yaptığım dönemden beri öğrencilerime ve genç meslektaşlarıma sürekli kariyer planlarını çok erken çizmeleri ve kariyerlerini bunun üzerine inşa etmelerini söyledim. Çünkü tıp çok dinamik ve zorlu bir süreç. Süreçler çok hızlı değişebiliyor. Birde özellikle kendilerine zaman ayırmalarını, insan olmanın en önemli unsuru olan sosyal yaşantılarını ihmal etmemelerini öneriyorum. Mesleğimizi seviyoruz, yoruluyoruz ama dışarıda akıp geçen güzel zamanların olduğunu bilerek planlarımızı yapmamız gerekli.

-Gelecekte muayenehanenizle ilgili ne gibi planlarınız var?

Gelecekte muayenehanemde daha kapsamlı, dış faktörlere çok bağımlı olmayan daha konforlu ve en önemlisi tüm hastalar açısından ulaşılabilir bir sistem kurmayı hedefliyorum.

TRİKONFEX FUARI'NDA 300'E YAKIN MARKA YER ALDI

TRİKONFEX 4. Triko, Triko İpliği, Konfeksiyon ve Teknolojileri Fuarı, sektör profesyonellerinin ve üreticilerin buluşma noktası oldu.



Gaziantep Sanayi Odası (GSO) ve Akort Fuarçılık iş birliğinde, Gaziantep Trikotajcılar ve Çorapçılar Odası'nın destekleri ile Ortadoğu Fuar Merkezi'nde (OFM) organize edilen 4. TRİKONFEX

Fuarı'nda, yurtiçinden farklı şehirlerden ve yurtdışından 50 katılımcı ve 300'e yakın marka yer aldı.

Fuarla ilgili değerlendirmelerde bulunan GSO Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Ünverdi, Türkiye'nin çeşitli illerinden ve yurtdışından gelen ziyaretçiler ve katılımcılar arasında fuar süresince önemli ticari bağlantılar ve iş birliklerinin gerçekleştiğini söyledi.

Triko sektörünün Gaziantep'te köklü sektörler arasında yer aldığını ifade eden Ünverdi, "Bu yıl 4'üncüsünü düzenlediğimiz TRİKONFEX Fuarlarımız ile temel olarak şehrimizde triko ve konfeksiyon üretimine destek olmak ve sektörü yeniden canlandırmayı hedefliyoruz. Bu fuarda da olduğu gibi Gaziantep'imizde katma değerli üretime

ve markalaşmaya katkı sağlayacak çalışmalara yoğunlaşmaya devam edeceğiz. Kendimizi ne kadar yeniler ve geliştirirsek Gaziantep olarak sektörümüzün sürdürülebilirliğini o derece sağlamış oluruz. Bir kez daha fuarımızın şehrimiz, ülkemiz ve sektörümüz için hayırlı olmasını diliyorum, iş birlikleri için Akort Fuarçılık'a ve destekleri için Gaziantep Trikotajcılar ve Çorapçılar Odası'na teşekkür ediyorum" dedi.

AKORT Fuarçılık Yönetim Kurulu Başkanı Hülya Akkaya da fuarın sektör temsilcileri ve üreticiler için önemli fırsatlar oluşturduğunu söyledi.

Fuarda katılımcı firmalar ile ziyaretçiler arasında ürün ve hizmetler hakkında verimli görüşmeler gerçekleştiğini ifade eden Akkaya, şunları kaydetti: "Fuarlarımız ile bölgemizin ve ilimizin birçok alanda olduğu gibi triko sektöründe de daha ileri noktalara gelmesi için çabalıyoruz. Bu anlamda Gaziantep Sanayi Odamız başta olmak üzere fuarımızın düzenlenmesinde emeği olan, bizlerle iş birliği yapan herkese ve tüm katılımcılarımıza teşekkür ediyor, fuarımızın hayırlı olmasını diliyorum."

İHRACAT'IN ZOR VİRAJI

Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) 2023 yılı Türkiye'nin İlk 1000 İhracatçı Firması araştırmasında Gaziantepli firmaların sayısının gittikçe azalması dikkat çekti.



İHRACAT AZALİYOR MU?

Türkiye'nin en büyük 1000 ihracatçı listesinde yer alan Gaziantep merkezli firmaların 2023 yılı için sayısı 59 olarak açıklandı. 2021 yılından bu yana sırasıyla 71-63 firmanın yer aldığı liste yine düşüşü işaret ederek 2023 yılında 59 firmanın yer alması ile oluştu.

BÜYÜK HOLDİNGLER AZALİYOR

Firma sayılarının dışında eskiden lider konumundaki birçok holding'in listelerin sonunda yer alması ya da hiç yer almaması dikkati çeken başka bir nokta oldu.

KARLILIK ORANLARI

2023 yılını 10 Milyar doların üzerinde rakamsal olarak yüksek bir ihracat verisi ile kapatan Gaziantep ihracatı, Türkiye'de ki birçok ile kıyasla önemli veriler sunsa da asıl sorunun azalan firma sayısına göre büyük firmaların karlılık oranının artan enflasyona göre aynı seyretmesi ya da çok azalması oldu.

İSTİHDAM KAYBI OLUŞUR MU?



Sadece açıklanan rakamların değerlendirmesi açısından baktığımızda son 3 yıllık verilerin şehir açısından ciddi bir ihracat açığı oluşturduğu ve bu durumun önümüzdeki aylarda ya da yılsonunda ne gibi bir istihdam kaybına yol açacağı bilinmiyor.






YENİ C-SERİSİ

Sportif zarafeti, yenilikçi teknolojileri ve modern lüksü benzersiz bir deneyime dönüştüren karakteriyle karşınızda Yeni C-Serisi. 1,5 litre 4MATIC Mild Hybrid motoru, yeni nesil MBUX sistemi ve lansmana özel Edition 1 AMG paketiyle, konfor alanınız [Koluman Gaziantep](#)'te sizi bekliyor.

  / koluman.official

 / kolumanofficial

Koluman Gaziantep Şubesi Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi
Zeytinli Mah. 79006 Sk. No:3 D: 72 Şehitkamil / Gaziantep - Telefon: 0342 211 77 00

Mercedes-Benz Yeni C-Serisi





Gonca TOKUZ

20. Yüzyılın Başlarında Gaziantep'te Yedinci Sanat: Sinema

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

Modern bir sanat (yedinci sanat) olan sinemanın Gaziantep'teki serüveni Cumhuriyetimiz ile yaşıttır. 1923 yılında Mülkiyeti Özel İdareye ait eski Öksüzler Yurduna (Dâr-ül Eytâm Mektebine) bir sinema makinesi getirilmiş, Bey Mahallesi, Eski Sinema Sokağı'nda bulunan -eski bir kilise olan- Öksüzler Yurdunda haftada bir gün eğitim amaçlı filmler gösterilmiştir.

Dar-ül Eytâm Mektebinin başka bir ile nakledilmesi üzerine bina sinema olarak kullanılmak üzere Giritli Hasan Çavuş, Dişçi Hayri Altınöz ve Çobanbey emekli Nahiye Müdürü Niyazi Bey'e kiralanmıştır. Manuel yani el ile çevrilen, sadece alt yazılı ve sessiz filmlerin gösterilebildiği bu ilkel makineyle Gaziantep'in ilk sineması hizmete açılmıştır. İleri görüşlü üç ortak, Hasan Çavuş, Hayri Altınöz ve Niyazi Bey sinemayla yeni tanışan halkın ilgisini çekmek için şöyle bir yol izlerler. Ali Bey adında iyi İngilizce bilen birisini bulurlar, Ali Bey, film gösterilirken alt yazıları okuyup, anında dilimize çevirerek seyircilere iletmektedir. Ali Bey sesin daha iyi duyulması için -tenekeçiler tarafından saçtan yapılan- ilkel bir megafon kullanır. Anında çeviriler yapılırsa bile alt yazılı filmler, bu sanat dalına yabancı halkın "canlı fotoğraf" olarak adlandırdığı yedinci sanat dalına ilgisini artırmak için yeterli değildir. Üç ortak 1924 yılında sinemayı Ali Nakipoğlu'na yani Nakıp Ali'ye devrederler.

Ali Nakipoğlu bir başka çözüm yolu bulur.



Ali Nakipoğlu (Nakıp Ali)

Seanslar arasında işlettiği gazinodan ses ve saz sanatçılarını sinemaya getirtip, "çalgılı sinema" yapar. Bu girişim halkın ilgisini daha çok çeker.

1924 yılının ortalarına doğru Gaziantep'e Türkçe alt yazılı filmler getirtilmeye başlanır. Gaziantep'te Türkçe alt yazılı olarak gösterilen yabancı filmlerden bazılarının isimleri şunlardır; 'Sparrows' - Serçeler (1) 'Yellow Coat' - Sarı Yağmurluk (2), 'Odet' (3). Türk filmleri arasında yönetmenliğini Muhsin Ertuğrul'un yaptığı ve baş rollerinde kendisi ile birlikte Refik Arduman'ın oynadığı, Yakup Kadri Karaosmanoğlu'nun "Nur Baba" adlı romanından uyarlanan "Nur Baba/Boğaziçi'nin Esrarı Yok" adlı film (4) Gaziantep'te çok büyük ilgi görür. Diğer Türk filmleri olarak yönetmenliğini Muhsin Ertuğrul'un yaptığı 'İstanbul'da Bir Facia-i Aşk', yönetmenliğini Cezmi Ar'ın yaptığı Halide Edip Adıvar'ın 'Ateşten Gömlek' adlı romanından uyarlanan film (5), yönetmenliğini Muhsin Ertuğrul'un yaptığı "Leblebici Horhor Ağa (6), yönetmenliğini Muhsin Ertuğrul'un yaptığı Peyami Safa'nın 'Sözde Kızlar' adlı eserinden uyarlanan aynı adla sunulan film (1924 yılı yapımı), yine yönetmenliğini Muhsin Ertuğrul'un yaptığı "Ankara Postası" adlı film (1929 yılı yapımı) sayılabilir. Sayın Ali Nakıpoğlu ; bu filmler içerisinde halk tarafından en fazla ilgiyle izlenen filmlerin; 'Ateşten Gömlek' ve 'Ankara Postası' adlı filmler olduğunu belirtir.

Şehrin tek sineması olan Nakıp Sineması 1930 yılında çıkan bir yangın sonucu yanar. Bu olayı sinemanın sahibi Ali Nakıpoğlu şöyle anlatır: "Eczacı Tevfik Doğan Konya'da Fahrettin Paşa'nın izni ile Ordu Film Merkezinden İstiklal Harbinin bütün safhalarının anlatan "İzmir Zaferi", bir adı da "İstiklal" olan (Şimdiye dek çevrilen milli filmlerimizdeki hakiki sahneler dokümanter olan bu filmde alınan) bu filmi getirerek, filmin gösterilmesi için de sinemamı bir haftalığına önden 40 mecdiyesini vermek üzere kiraladılar. Ordu Film Merkezi, (7) bu filmin her gösterildiği yere, bir filmle bir de asker makinist gönderiyor ve filmi asker oynatıyordu. Bu filmin burada gösterimi sırasında asker makinist filmi oynatırken bizim sinemanın makinisti de yanında bulunuyordu. O zamana projeksiyon (film gösterme makinesi) elle çevrilmek suretiyle film gösterilirdi. Film oynamakta iken, filmin Manisa'nın yangını ile ilgili bir sahnesinin gösterimi esnasında asker



Nakıp Sineması

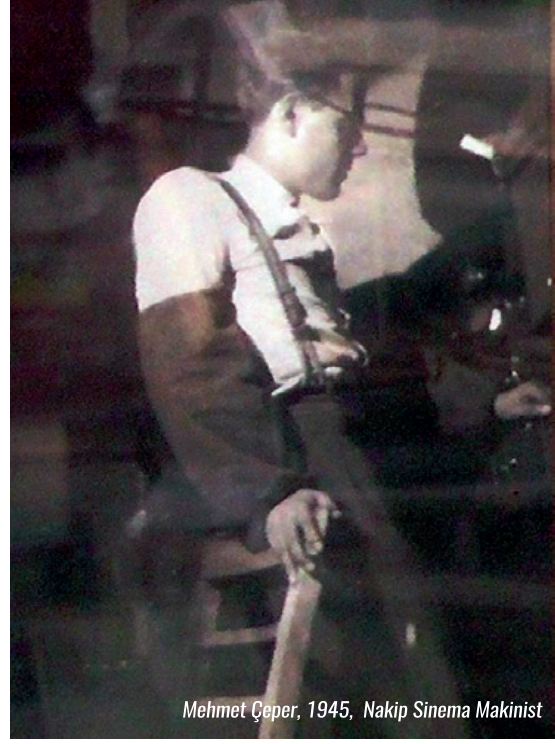
sinemanın makinistine 'Gel bak Manisa nasıl yanıyor?' diye seslenir. Ve makinistle askerin gözleri perdeye daldığında makine dairesinden çıkan yangın sinemanın tamamen yanmasına sebep olur." Ali Nakıpoğlu 1930 yılı sonlarına doğru "Asri Sinema" adıyla yeni bir sinemayı, şimdi Öğretmenevi'nin bulunduğu yerde faaliyete geçirir. Artık sesli filmler Gaziantep'e gelmeye başlamıştır. Asri Sinema'da gösterilen ilk sesli film 'My Love is my Fault' adlı Türkiye'de 'Aşkım Günahımdır' adıyla gösterilen filmidir.

Gaziantep'te ikinci sinema 1934 yılında üç ortak, Ahmet Barlas, Attar oğlu Ahmet Atalar ve Mamat Ağazade Ali Efendi tarafından Asri Sinemanın yanında - o zamanki Halkevi Binasında kiralanarak- açılır ama bu sinema bir kaç yıl sonra kapanır. 1940 ve 1941 yıllarına gelindiğinde Gaziantep'in üçüncü sineması 'Dumlupınar Sineması' Belediye Hamı civarında Abdullah Bey tarafından açılır.

Sinema olarak yapılan ilk bina yani Gaziantep'in ilk sinema binası Ali Nakipoğlu tarafından 1945 yılında "Nakıp Sineması" olarak açılır ve 1990'lı yıllara kadar çalıştırılır. Değerli yazar Sayın Ülkü Tamer Gaziantep'teki o günleri, sinema ortamını çok güzel özetler.

"Korku filmlerinin yeri ayrıydı. Boris Karloff'un, Lon Chaney Jr, Bela Lugosi'nin yerleri ise apayrıydı. Frankenştayn (1931), Kurt Adam, Drakula (1931, Tod Browning)). Büyüdüğümde de çok korku filmi gördüm. Ama hiçbirinden o eski tadı alamadım. .. Nakıp Ali'nin sineması da o korku filmlerinin havasına pek uygun düşüyordu. Perdenin yanında odun sobası. Salonun ortasında sütunlar. Gıcırdayan tahta koltuklar. Sinema, Frenkenştayn'ın şatosunun bir uzantısıydı sanki; perdedeki dekorun bir parçasıydı. Biz de olayı uzaktan izleyen seyirciler değil, film bittiğinde sağ kalmayı başaran tanıklardık. "Frenkenştayn Kurt Adama Karşı" yı nasıl unutabilirim!. Biz tek canavarla zor baş ederken şimdi ikisi birden karşımıza çıkmıştı. Filmin sonunda onlar boğuşurken biz kan ter içerisinde kalmıştık. Halil Dayı'nın oğlu Aydın'ın baş ağrısı iki gün geçmedi..". Şöyle devam eder Sayın Ülkü Tamer "Her filmi severdik. Ama yerli filmleri biraz daha az severdik. Biraz "Yılmaz Ali", biraz da "Kahveci Güzeli" ilğimizi çekmişti. "Hasret, "Taş Parçası", "Şehvet Kurbanı" gibi filmlerden sıkılırdık. "Dertli Pınar" ile "Fedakar Anne" bıktırmıştı bizi. İkisi de yılda üçer, dörder defa oynatılırdı.

1945 yılından sonra peş peşe sinemalar açılmaya başlar. 1948 yılında Baydar, 1950 yılında Yıldız, 1951 yılında Şehir, 1954 yılında Saray, 1960 yılında Marmara, 1962 yılında Büyük, 1961 yılında Site sinemaları açılır. Sinema salonlarının açılmasında ve sinemanın Anadolu'da yaygınlaşmasında 1948 yılında Belediye Gelirleri Kanunu gereğince, yerli filmlerden alınan eğlence rüsumunun/vergisinin %70'ten %30'a düşürülmesinin olumlu katkıları olmuştur. Sinemanın büyük kentlerin dışına çıkarak bütün ülkeye yayılmasından Gaziantep'liler büyük ölçüde yararlanmışlardır. Yurdumuzda 1960'ların başında bir yılda çekilen film sayısı 100'ü aşmış, star sistemi ve belli başlı film türleri yerleşmiştir. Yukarıda adı geçen kışlık sinemaların yanı sıra sadece yaz aylarında açılan yazlık sinemalar da



Mehmet Çeper, 1945, Nakıp Sinema Makinist



halkın eğlence yaşamında önemli yer tutuyordu. Bu sinemaların hem kışlığı hem yazlığı vardı ve genelde yazlık sinemalar İstasyon Caddesi civarında toplanmıştı. 1960-1970'li yıllarda İstasyon Caddesi kentte eğlence merkezinin kalbiydi. Restoranlar, çay bahçeleri, yazlık sinemalar, gazinolar, cadde boyunca sağlı sollu dizilmiş seyyar satıcılar, gazinolardan taşan müzik sesleri, sinema önlerindeki kalabalık, gazinolara gelen şık beyler, gazinoya gelen şantöz ve dansözlerin göz alıcı kıyafetleri ile canlı, hareketli, güzel bir cadde idi.



Kentte yaz gecelerinin en güzel eğlencesi; sinemalarda birbirine arkadan uzun bir tahtayla tutturulmuş tahta iskemlelerde perdeyi iyi gören bir yere oturmak, ailece gidilmiş ise localarda yer bulmak (ki hepsinde loca yoktu) ve yaz rüzgârlarına teslim olmuş beyaz sinema perdesinde kendini filme kaptırabilmektir. Çünkü teneke kovalarının içindeki buzlu suda soğutulmuş gazozlarını seyircilerin arasında dolaşarak satmaya çalışan gazozcular ile gazete kağıdından yapılmış külahların içinde karpuz çekirdekleri ile leblebilerini bitirmeye çalışan kuruyemiş satıcıları, uykusu gelen veya sıkılan bir bebeğin ağlaması, bitişikteki gazinodan taşan ve yazlık sinema bahçesini dolduran genç bir şarkıcının seslendirdiği son günlerde moda olan

neşeli bir şarkı, yıldızlarla dolup taşan pırıl pırıl bir gökyüzü, beyaz perdede acıklı veya neşeli bir sahne, zengin oğlan fakir kız ya da tam tersi romantik bir sahne ve hepsinden önemlisi sadece beyaz perdede yaşanan hayeller.

Yedinci sanatın Gaziantep'teki serüveni bu kadar kısa değil elbette. Ben sadece bir giriş yaptım. Gaziantep kentinin birçok açıdan şanslı kentlerden biri olduğunu düşünenlerden birisiyim. Sinemanın Gaziantep'te yaygınlaşmasında pek çok kişi ve kuruluşun katkısı var. O aydınlık yüzlü, ileri görüşlü insanları, Kentin kültür yaşamına çok önemli katkılarda bulunan bir avuç insanı saygıyla anıyorum. Ruhları şad olsun!

DİP NOTLAR:

1. SERÇELER (OYUNCULAR; MARIE PICKFORD VE LON CHANEY),
2. YELLOW COAT' - SARI YAĞMURLUK OYUNCULAR; RONALD KOLMANN VE WILMA BENGÜ),
3. ODET (OYUNCULAR; ADOLE MENCO VE FRANSISCA BENTI).
- 4.FİLM 1922 YILINDA MUHSİN ERTUĞRUL İLE ŞAKIR SEDEN KARDEŞLERLE YAPTIĞI İŞBİRLİĞİ SONUÇU ÇEKİLEN FİMLERDEN BİRİSİDİR. (YN)
- 5.1923 YILINDA MUHSİN ERTUĞRUL'UN ÇEKTIĞİ VE İLK KEZ TÜRK KADINLARININ ROL OYNADIĞI BU FİLMDE BEDIA MUVAHHİT İLE NEZZİRE NEYİR (ERTUĞRUL) OYNAMIŞLARDIR. (YN)
6. 1923 YILI YAPIMI BU FİLMDE BAŞ ROLDE BEHZAT BUDAK, DİĞER ROLLERDE HAZİM KÖRMÜKÇÜ, MUAMMER KARACA, VASFI RIZA ZOBU, FERİHA TEVFIK, FERDİ TAYFUR,

MAHMUT MORALI OYNAMIŞTIR. (YN)

7. FİLM 1922 YILINDA, MUHSİN ERTUĞRUL'UN TÜRKİYE'DE YAPTIĞI İLK FİLMİDİR. MUHSİN ERTUĞRUL İLE ŞAKIR SEDEN KARDEŞLERLE YAPTIĞI İŞBİRLİĞİ SONUÇU ÇEKİLEN FİLMİN BİR DİĞER İSMİ "ŞİŞLİ GÜZELİ MEDİHA HANIMIN FACIA-I KATLI"DIR. (YN)
8. TÜRKİYE'DE İLK FİMLER 1915'TE ENVER PAŞA'NIN EMRİYLE KURULAN MERKEZ ORDU SINEMA DAİRESİ TARAFINDAN YAPILMIŞ, 1917'DE ASKERİ NİTELİK TAŞIYAN MÜDİFA-I MİLLİYE CEMİYETİ DE FİLM ÇALIŞMALARINI YÜRÜTMÜŞTÜR.(YN)
9. TAMER, ÜLKÜ, ALLEBEN ÖYKÜLERİ, YAPI KREDİ YAYINLARI.2002
- NOT: YAZI 2004 YILINDA YAYIMLANAN "20. YÜZYILDA GAZİANTEP'TE EĞLENCE HAYATI" KİTAPIMDAN YARARLANILARAK HAZIRLANMIŞTIR.
10. GÖRSELLER ASİM MIHÇIOĞLU ARŞİVİNDEN ALINMIŞTIR.

MDF • MDFLAM • SUNTA • SUNTALAM


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

MUS SAN

ORMAN ÜRÜNLERİ A.Ş.



*Doğadan aldığımız ilhamla
çözüm üretiyoruz*



Melike Köseoğlu

PSIKOLOG

Düşünmeden duramıyorum

LADİN PSİKOLOJİ

 psikolog.melikekoseoglu

Biz mi kaygılıyız yoksa kaygılanmadan yaşamak imkansız mı? Kaygı gerçek ya da kurgusal olarak yaşamı tehdit eden olaylara ya da durumlara karşı duygusal ve davranışsal olarak verilen tepkilerdir. Kaygının en çok görünen şekli panik hali olup; kaygılı duygu durum yalnızca panik şeklinde gerçekleşmez. Aşırı düşünme hali de günümüzde en sık karşılaşılan kaygı durumudur. Aşırı düşünme bir konu üzerinde iyi oluş halini olumsuz etkileye-

cek kadar çok ve sürekli düşünme halidir. Zihin sürekli olarak o konu üzerinde birden fazla fikir üretip, zorlayıcı iç seslere neden olabilir. İç sesler zamanla artarak kişinin geçmiş zorlanmalarına da bağlı olarak kişinin kendi benliğine yönelik sayısız eleştirilerde bulunabilir. Yeteri kadar iyi değilsin, beceriksizsin, hep en iyisi olmalısın gibi... Aşırı düşünme halinde düşüncelerinizi durduramadığımızı ve hatta felaket senaryoları kurguladığımızı fark edebilirsiniz.



Felaket senaryolarımızın gerçeğe dönüşmesinden o kadar korkarsınız ki, zihniniz bunu gerçek bir tehlike gibi algılayıp bedensel tepkiler verebilir. Uykusuzluk, kalp çarpıntıları, yerinde duramama, bir yerde kalamama hali yaşayabilir; ya da felaket senaryosundan kaçmak için sürekli olarak başka bir şeylerle uğraşmak için çabalayabilirsiniz.

Belki de bu 'bugünün kaygısı değildir'. Belki de bugünün kaygısı değilse hiç gerçekleşmeyebilir. Yaşadığımız an tam da şimdi ise bugünün kaygısı olmayanları bir kenara bırakmaya çabalayabiliriz.

Düşündüğünüz konuyu parçalara bölmeye çalışın. Hangileri şu anda oluyor ve hangileri belki de hiç olmayacak olan felaket senaryolarımızın bir kısmı... Düşündüğünüz konuyu bölmeye çalıştığımızda pek çoğunun bugünün kaygısı olmadığını fark edebilirsiniz. Bugünün kaygısı olmayanlar belki hiç gerçekleşmeyecek, gerçekleşirse de zaten o gün yalnızca onu düşünüyor olacaksınız. Ama henüz değil. Belki de hiç gerçek olmayacak bir felaket senaryosu olduğunu bilmek acınızı ve kaygınızı azaltarak sizi yalnızca

bugünün gerçeği içinde tutabilir.

Zihnimizi geleceğin felaket senaryolarında değil şu anın gerçeği içinde tutmak için bazı öneriler;

- Sinir sistemimizde doğada var olmak ve doğa ile iyileşmek üzerine kurulu. Mevsim geçişlerini, ağaçların renklerini, gün doğumunu yani doğanın tüm güzelliklerini izlemek doğal iyileşme kapasitemizi artırır.
- Yaşamda size iyi gelen ne vardı? Ne varsa bir bakın, ne zamandır onları yapmıyorsunuz? Yürüyüşe çıkmak, parkta oturmak, mutfakta zaman geçirmek gibi günlük hayatta hep var olan ancak varlığını unuttuğunuz doğal kaynaklarınızı hatırlayın.
- Ağaçtan meyve toplayın, kahvenizi kokusunu uzun uzun koklayarak için, bir çocukla oyun oynayın, onunla kıkırdayın, çocuksu neşenin tadını çıkarın... Bu, bugünün kaygısı değilse belki de hiç gerçekleşmeyecektir unutmayın...



Bernina Ekspresi

Yılın her mevsiminde farklı bir güzelliğe bürünen rotasıyla....



Bir tren yolculuğu düşüniün, rotasında her mevsimi yaşayacağınız bir tren yolculuğu...

Evet. Bernina Ekspresi. Alpleri birçoğumuz biliyoruz ve bu dağları görmenin en büyüleyici yolu olan Bernina Ekspresi'nde yaşayacağınız bu deneyim, gezi rotalarınızın unutulmazları arasında yer alacak. İsviçre Alplerinin yanı başında yapacağınız bu yolculuk sizlere en etkileyici manzaraların eşliğinde huzur verebilir. Dünyanın en güzel tren yolculukları' listesinin başında yer alan isimlerinden olan bu yolculuğun rotası UNESCO Dünya Mirası kapsamında koruma altına alınmış bir güzergâh. Önceden rezervasyon yapıldığında daha uygun fiyatlara bilet bulunabiliyor.





Rotalarında harika görseller ve fotoğraf çekmeyi sevenler için eşsiz manzaralar barındırın Bernina yolculuğu, Trenin en uzun rotası olan Chur - Tirano hattını dileyenler tam tersi Tirano'dan başlayarak veya ara duraklardan katılarak da gerçekleştirebiliyor. Zürih'e 1-1,5 saat uzaklıkta Chur şehrinde başlayıp İtalya'nın Tirano Kasabasında sonlanan bir macera ve bu macerada rotanız boyunca 196 köprü ve 55 tünelden geçiliyor.

İster deneyimli bir gezgin olun ister meraklı bir fotoğrafçı ya da İsviçre'ye ilk yolculuğunuza çıkıyor olun, bir Bernina Expressi yolculuğu ile unutulmaz bir deneyim yaşayabilirsiniz.





Selin Canatar

MİMAR

Azın çok olduğu bir düzen

SELİTA DECOR

 selitadecor

Günümüzde hızla artan tüketim çılgınlığı ve karmaşa içinde, minimalist dekorasyon tarzı adeta bir nefes alma alanı yaratıyor. “Az çoktur” felsefesine dayanan bu stil, gereksiz eşyalar ve abartılı süslemelerden arındırılmış, sade ve işlevsel yaşam alanları oluşturmayı amaçlar. Peki, minimalist dekorasyon nedir ve evlerimize nasıl uyarlayabiliriz?

Minimalizmin Temel Prensipleri

Minimalist dekorasyonun temelinde sadelik, işlevsellik ve düzen yatıyor. İşte bu prensipleri hayata geçirmenin yolları:

1. Gereksiz Eşyalardan Kurtulun: Minimalizm, fazlalıklardan arınmak demektir. Evde kullanmadığınız veya size mutluluk vermeyen eşyaları elden çıkararak başlayın. Her odada sadece gerekli olan ve sevdiğiniz parçaları bırakın.

2. Nötr Renk Paleti: Minimalist tasarımda genellikle beyaz, bej, gri gibi nötr renkler tercih edilir. Bu renkler, mekana ferahlık ve sadelik katar. Canlı renkler kullanmak isterseniz, bunları küçük aksesuarlar veya tek bir duvar ile sınırlı tutabilirsiniz.

3. Temiz ve Basit Hatlar: Mobilya seçiminde sade ve modern çizgilere sahip parçalar tercih edin. Karmaşık desenler ve süslemelerden kaçının. Mobilyaların işlevsel olmasına ve fazla yer kaplamamasına özen gösterin.

4. Doğal Malzemeler: Ahşap, taş, keten gibi doğal malzemeler minimalist dekorasyonda sıkça kullanılır. Bu malzemeler, mekana sıcaklık ve doğallık katar.

5. Aydınlatma: Doğal ışık, minimalist evlerin



vazgeçilmezidir. Büyük pencereler ve hafif perdeler kullanarak mekana bolca gün ışığı girmesini sağlayın. Yapay aydınlatmada ise sade ve şık lambalar tercih edin.

6. Düzen ve Saklama Çözümleri: Minimalist bir evde dağınıklığa yer yoktur. Eşyalarınızı düzenli tutmak için akıllı saklama çözümleri kullanın. Açık raflar yerine kapalı dolaplar tercih edebilirsiniz.



Minimalist Dekorasyonun Faydaları
Minimalist bir ev, sadece estetik açıdan değil, yaşam kalitesi açısından da birçok fayda sağlar:

- **Daha Az Stres:** Dağınıklık ve gereksiz eşyalar, zihinsel yorgunluğa sebep olabilir. Sade ve düzenli bir ortam, zihninizi rahatlatır ve stresi azaltır.

- **Kolay Temizlik:** Az eşya, daha az temizlik demektir. Minimalist bir ev, temizlik ve bakım açısından oldukça pratiktir.

- **Daha Fazla Alan:** Fazla eşyalar ortadan kalktığında, evinizde daha geniş ve ferah bir alan yaratabilirsiniz.

- **Daha Az Tüketim:** Minimalist yaşam tarzı, ihtiyaç dışı alışverişi azaltır ve bu da uzun vadede maddi tasarruf sağlar. Sonuç Minimalist dekorasyon, yaşam alanlarımızı daha işlevsel, ferah ve estetik hale getirmenin mükemmel bir yoludur. Sadeliğin ve düzenin ön planında olduğu bu tarz, modern yaşamın karmaşasından uzaklaşmak isteyenler için ideal bir seçenektir. Unutmayın, az aşılda çoktur ve bu felsefe ile evinizde huzur dolu, dengeli bir atmosfer yaratabilirsiniz. Umarım bu yazı, minimalist dekorasyon konusunda size ilham verir.





KAR

Alüminyum®

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



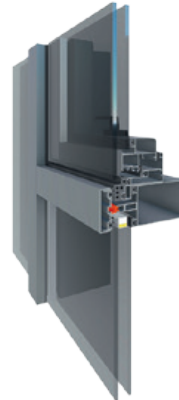
• ALDOKS PROFİLLER



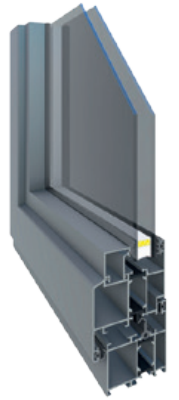
• C - 60 PROFİLLER



• CAM BALKON PROFİLLER



• CEPHE PROFİLLER



• ISI YALITIM PROFİLLER



• KEPENK PROFİLLER



• SİNEKLİK PROFİLLER



• SİSTEM 55 PROFİLLER



• TUBA SÜRME PROFİLLER



• YALITIMLI SÜRME PROFİLLER

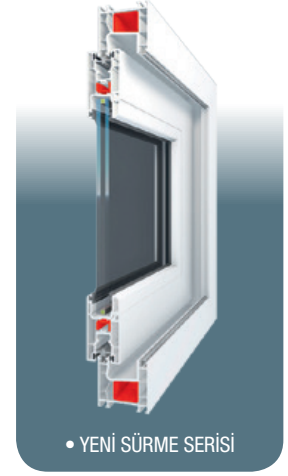
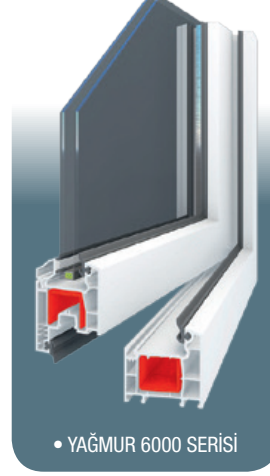
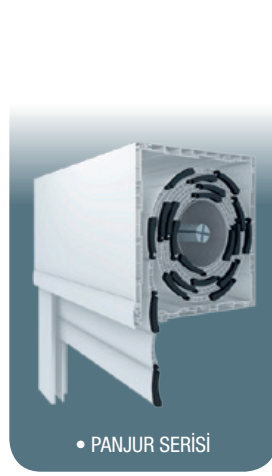
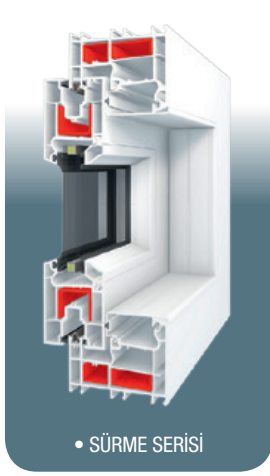
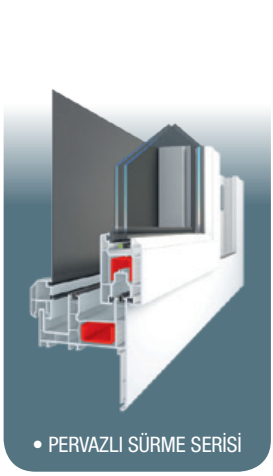
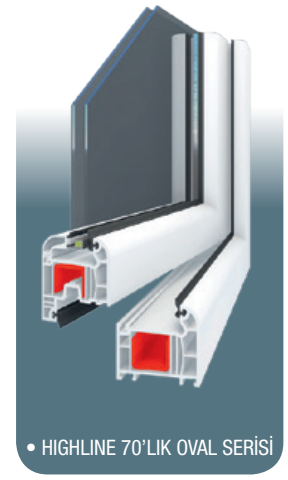
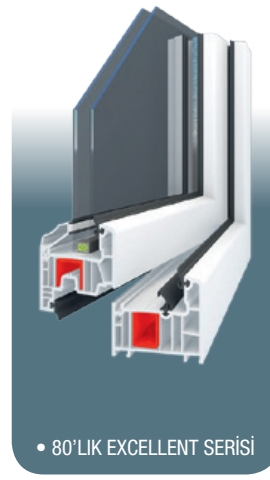
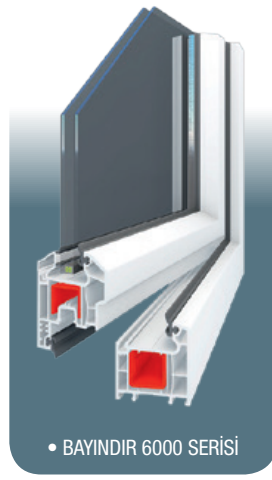
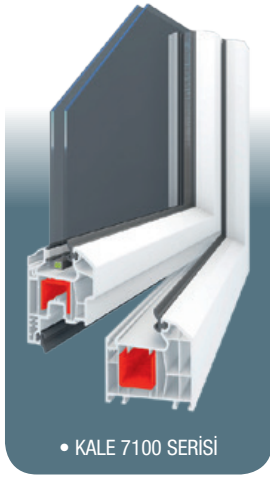
- DUŞ KABİN PROFİLLER
- KÜPEŞTE PROFİLLER
- STOR PERDE PROFİLLER
- KEPENK PROFİLLER
- TUBA SÜRME PROFİLLER
- ISI YALITIM PROFİLLER
- SİSTEM 55 PROFİLLER
- STANDART PROFİLLER
- MOBİLYA PROFİLLER
- AFRİKA SERİSİ PROFİLLER

hız kesmeden sürdürüyoruz”



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



Türkiye'de bir ilk...



Patentli



KUŞLARIN GETİRDİĞİ KİRLİLİKTEN
UZAK BİR YAŞAM ALANI



@KarpenPlastik



karpenkaraluminum



karpen&karaluminum



Tüketici Danışma Hattı

444 64 12



KİTAP ÖNERİSİ

okudumyazıyorum



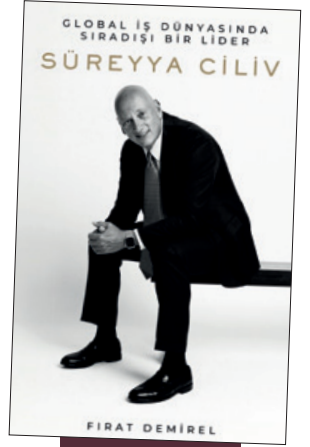
Tarık Tufan

Yazarın yazı üslubunu bilenler için hiç sürpriz yok bu romanda, hayatın tam içinden kahramanlar ile birlikte, hem tarihe kısa bir yolculuk, hem de kahramanların iç dünyasının tam olarak kelimelere dökülmesi olarak niteleyebiliriz. Ana karakterin yaşadığı inişli çıkışlı bir aşk hayatı ile birlikte yaşadığı buhranın yardımcı karakterle birlikte sarılmasını ağırlıklı hüznün ile birlikte çok akıcı bir dille okuyabileceğiniz keyifli bir roman.



Fırat Demirel

Teknoloji ile bir şekilde ilgilenen herkesin hiç olmazsa adını duydukları, Turkcell markasını Türkiye'de ve dünyada güzel yerlere taşıyan, dünyanın en önemli teknoloji şirketlerinden olan Microsoft'ta üst düzey yöneticilik yapmış olan Süreyya Ciliv'in çocukluğu, yaşamı, Türkiye'de bir üniversite kazanmış olmasına rağmen ABD'de güzel bir üniversiteye kabulü ile başlayan ABD günleri, sonrasında Harvard ile taçlandığı öğrencilik yıllarını özetleyen, başarı için yaptığı fedakarlıkları, karmaşık bir yapıdaki Türkiye'nin en önemli teknoloji şirketlerinde yaşadığı tecrübelerini aktardığı güzel bir kitap.



Fatma Ürekli

Belkide dünyanın en saygın ressamlarından olan Fausto Zonaro'nun hayatının anlatıldığı kitap aynı zamanda dönemin Osmanlı sarayını da yansıtmaya açısından çok kıymetli, sultan Abdülhamid döneminde sarayın başressami unvanı ile taltif edilmiş olan Zonaro'nun bab-ı ali baskını sonrası yaşadığı zorlukları da anlattığı çok hoş bir kitap, kitabın yeni baskısı olmamasına rağmen 2. Elden bulmuştum. Kuşe kağıda yapılmış baskılarla kahramanımızın resim örneklerini de gördüğümüz kitap bir klasik olarak kütüphanemdeki yerini aldı.



Acar Baltaş

Sosyal medyada ara ara önüne çıkan videolarından tanıyorum yazarı, olaylara teorik değil pratik bakan bir profesör ile ilk defa tanışmış oldum; kitap o kadar yaşamın içinden figürler barındırıyor ki; Zaman zaman tam benim aklıma da buna benzer bir şey gelmişti diyorsunuz, Yazarın okuduğum ilk kitabı ama geriye dönük okumaya devam edeceğim, bir çok farklı bakış açısı kazandıran röportaj şeklinde soru-cevap şeklinde yazılmış öğretici, bilgilendirici ve yok gösterici bir kitap.





MERT GÜLLÜOĞLU İNŞAAT

“Mükemmeliyetçi yapılar...”

Geleceği
inşaa ediyoruz!



📍 Gazi Mahallesi Zübeyde Hanım
Bulvarı No: 50 Şehitkamil
GAZİANTEP

☎ 0342 322 77 78

✉ info@mertgulluogluinsaat.com

🌐 www.mertgulluogluinsaat.com

Mahmood Coffee'nin yeni kahramanı.. Sütlü Köpüklü





Lezzeti ile
vazgeçilmez..



ÇOPUROĞLU
baklava



Çopuroglu Baklava



copuroglubaklava



0 532 172 23 03 / 0 342 232 20 27

Siparişleriniz için...

Değirmişem Mahallesi Gazimuhtar Paşa
Bulvarı 27/C Şehitkamil/Gaziantep

3M

Authorized Applicator

renklig
exclu

TÜRKİYE'NİN EN RENKLİ

renklig
excl

GARAGE

3M

Authorized Applicator

**YETKİLİ UYGULAMA
MERKEZİ**



RENKLİ GARAJ
GARAGE34

INSTAGRAM



renkli
garaj
exclusive

GARAJI

GARAGE342



renkli
garaj
exclusive
342

AVİZ



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

renkligaraj
GARAGE342



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