

ARALIK-OCAK 2025

YIL :10 SAYI :39

Gaziantep'in Yüzü

Fiyat: 100₺

ISSN 2149-3731



ÜRETİM KAPASİTELERİ
NEDEN DÜŞÜYOR,
İHRACATTA NEDEN
BAŞARAMADIK?

RİSK YÖNETİMİNDE GENİŞ
BİR DESTEK YELPAZESİ SUNUYORUZ
Zeki Kumru

BU ŞEHİRLE BAĞIM
HEP GÜÇLÜ KALACAK
Bilge Kuru

İş hayatında
İKİNCİ NESLİN ETKİNLİĞİ

BALPARMAK Yönetim Kurulu Başkanı
Özen Altıparmak

Doğal balın izinde 45 yıl

www.karmenhali.com

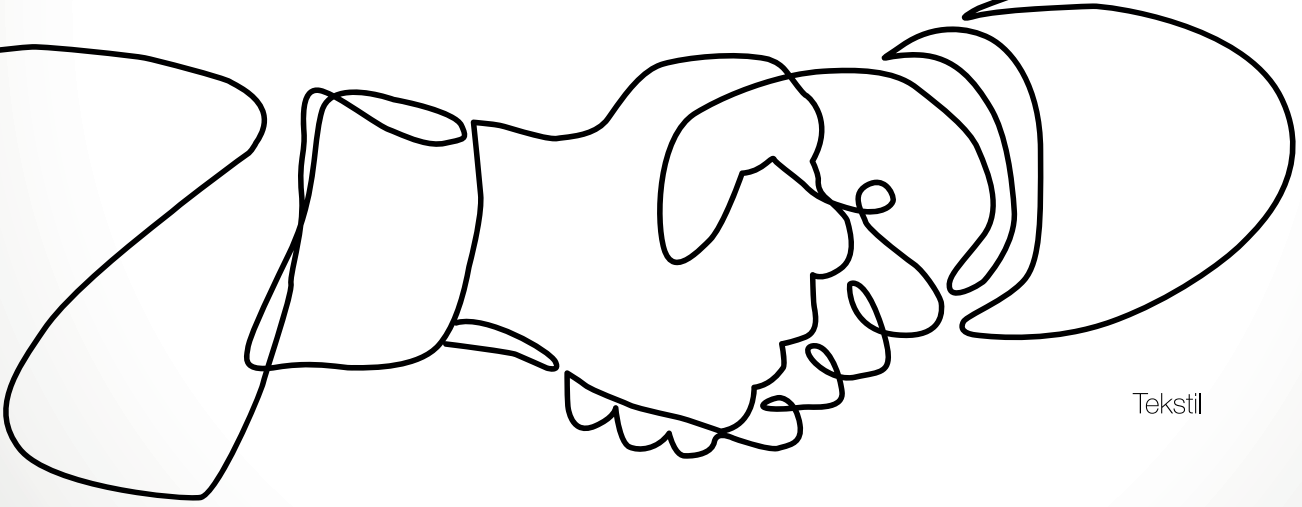


karmen halı

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

%100 YERLİ • DOĞAL • AÇIK BESI

KARKAS

Çiftliği

Çiftlikten Sofraya

%100 doğal

açık besi, yerli

f @ /karkasciftligi

✉ info@karkasciftligi.com

www.karkasciftligi.com

MUTLU MAKARNA

İYİSİNİ YAPAR

Mehmet Şef



- ✓ Özenle Seçilmiş Durum Buğdayı
- ✓ Taş Değirmen Usulü Lezzet
- ✓ Altın Sarısı Rengi



taliaTM

PROFESSIONAL PASTA
PRODUCTION LINES

www.tIAMakina.com





We work for a healthy future that respects nature.

“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



yaşadığınız her yerde...



*ilmek ilmek dokunmuş
bir başarı öyküsü...*



ERDEMOĞLU
HOLDİNG

www.merinos.com.tr

TURQUALITY®



Çocuklar için mutlu bir dünya yarattık



BİZE ULAŞIN

☎ 0 533 591 22 01

🌐 www.minikatolye.com

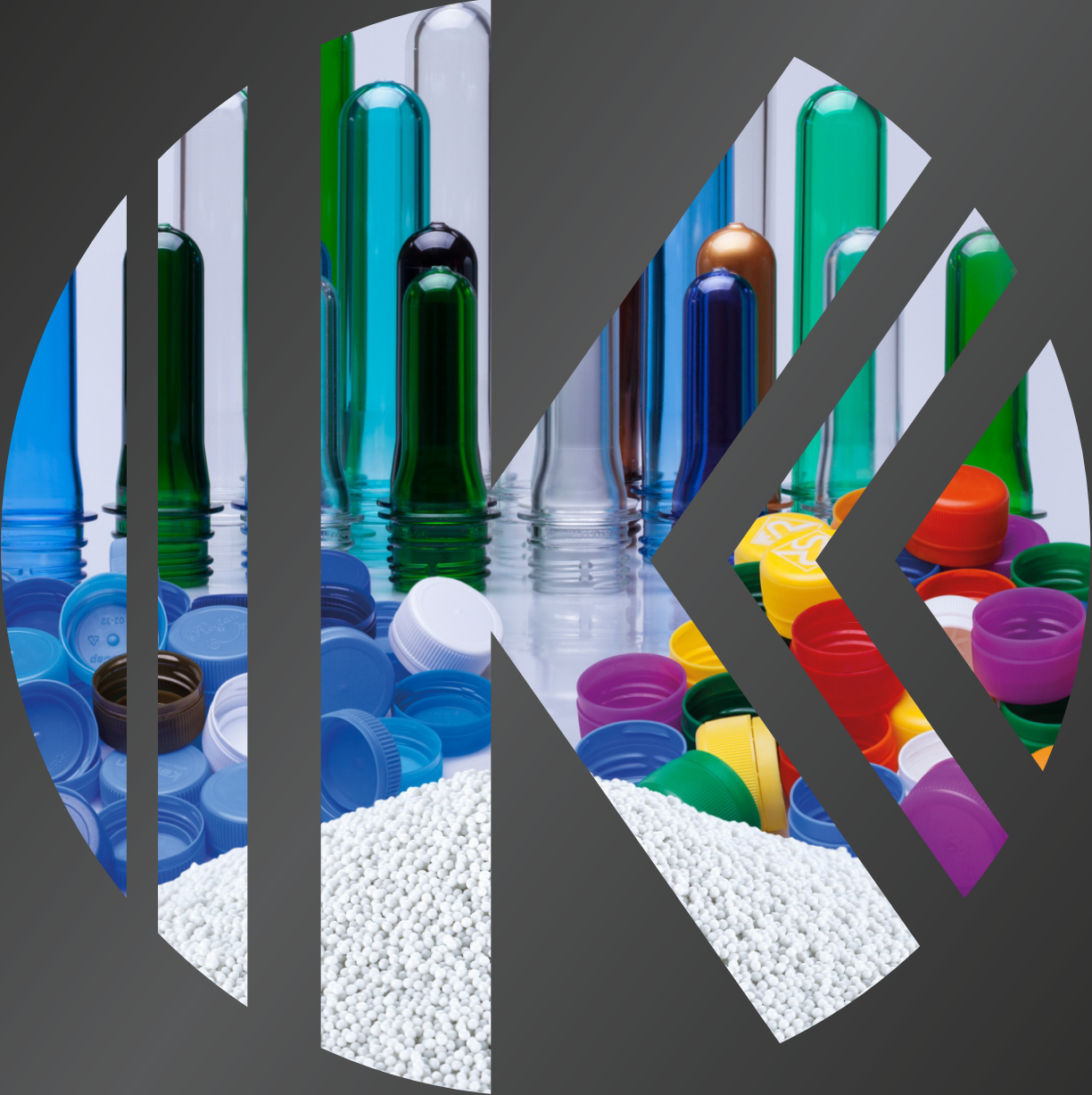
✉ info@minikatolye.com

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

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



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
matbaa • etiket • grafik • tasarım
İncilipınar Mah. Binbaşı Fazıl Altan Cad.
No:18/C 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
Gökhan MORTAŞ Selin CANATAR

Abone ve Reklam

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

   facedergisi

www.facedergisi.com

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

Köşe yazılarının sorumluluğu yazarlarımıza aittir.

Editör...



Şafak Salıcı

Ülkemizde her gün yeni bir gündemle karşılaşırken, biz de dergimizin periyotlarına uygun şekilde, uzun süre elinizden düşürmeden keyifle okuyacağımız yeni sayılar hazırlamaya devam ediyoruz.

Dijital içeriklerin, sosyal medyanın ve çeşitli platformların öne çıktığı bu dönemde, siz değerli okuyucularımız için dergimizin internet sayfasını yeniledik. Bununla da yetinmeyerek sosyal medya hesaplarımızda da kapsamlı bir güncelleme yaptık. Röportajlarımızın online ortamda da sizlere ulaşabilmesi için yeniliklerimizi sürdürmeye devam edeceğiz.

2024 yılının son sayısında, 2025 yılı asgari ücret ve enflasyon beklentilerinden bahsetmiştik. Asgari ücrete yapılan %30 oranındaki zam, birçok kesim tarafından yetersiz bulundu. Önceki köşe yazımda şu cümleleri dile getirmiştik:

“Artış ne kadar yüksek olursa olsun, birçok çalışan Ocak ayı maaşını almadan, Aralık maaşıyla eksiye düşme tehlikesiyle karşı karşıya kalıyor.” Şimdi, %30'luk bir zamdan sonra bu cümleyi tekrar ele alam. Eğer %30 değilse asgari ücrete %50 ya da %60 zam yapılsaydı, bu durum enflasyonu tetikleyecek aynı oranda piyasaya yansımaya mıydı? Çalışanlar yine Ocak maaşı ellerine geçmeden eksiye düşmeyecek miydi? Bu nedenle, zam oranının yüksekliğinden çok, zammın ardından oluşacak piyasa denetimlerinin artması, ekonomik ferahlama süresinin kısılması ve bunun kalıcı hale getirilmesi esas hedef olmalıdır.

İşveren açısından baktığımızda ise içinde bulunduğumuz durum farklı bir tablo çiziyor. Her firmanın kârlılığı kendi dinamiklerine bağlıdır. Ancak genel olarak, 10 çalışan olan bir firmanın %30 oranındaki zammı karşılayabilmesi için ürettiği veya sattığı ürünlerin bu maliyeti dengelemesi gerekir. Eğer bunu başaramazsa, işletme 10 kişilik kadrosunu 7'ye düşürerek daha az üretim ve satış yapmaya çalışacaktır. Verimlilik bu dönemin en önemli figürü olmaya devam edecek gibi gözüküyor.

Umarım, hem işçi hem de işveren için bu zorlu dönemleri geride bıraktığımız, huzurlu bir yeni yıl bizi bekliyordur.

Bu sayımızda dergimizin kapak konusu, Balparmak Yönetim Kurulu Başkanı Özen Altuparmak. Türkiye'nin dört bir yanında, market raflarından aşına olduğumuz Balparmak'ın hikayesini, Sayın Özen Altuparmak'tan dinlemek büyük bir keyifti. Kendisine teşekkür ediyoruz. Eminim sizler de bu satırları okurken aynı duyguları paylaşacaksınız.

Kapak konumuzun dışında, yine birbirinden değerli isimlerle röportajlar gerçekleştirdik.

“Gaziantep benim ikinci evim!” diyen Bilge Kuru ile ilk kez Başarılı İş Kadınları Platformu (BİKAP) vesilesiyle Gaziantep'te tanışıp bir röportaj yapmıştık. Uzun bir aradan sonra, Projenehane'nin Gaziantep'te düzenlediği göz alıcı bir organizasyonda tekrar bir araya geldik. Enerjisini hiç kaybetmediği gibi daha da artıran Bilge Kuru'ya bir kez daha teşekkür ediyoruz.

Ayrıca Marsch Sigorta ile risk yönetimi konusundaki çalışmalarını ve sektörle ilgili gelişmeleri Zeki Kumru'dan dinledik. Bu önemli röportaj, Face Dergisi'nin “okunması gerekenler” listesinde yerini aldı.

Kıymetli köşe yazarlarımızın yazıları sayfalarımızı süslemeye, sizlerin kafasındaki bazı soruları cevaplamaya devam edecek. Özellikle son yılların önemli konularından olan “Bankalar ile ilişkiler ve kredi süreçleri” ile ilgili keyifli bir yazı ve son dönemin en özel haberleriyle sizleri Face Dergisi'nin dopdolu içeriğiyle baş başa bırakıyorum.

Sağlıcakla kalın.



Geländewagen. Elektriklendi.

Elektrik teknolojisiyle yeni G 580 EDITION ONE.

Mercedes-Benz



EQ teknolojili Mercedes-Benz G 580 | WLTP: kWh/100 km cinsinden elektrik tüketimi (karma): 22,6 kWh/100 ; g/km cinsinden CO₂ emisyonları (karma): 0.

Mercedes-Benz Koluman İpekyolu, Kayaönü Mah. 42146 Nolu Cad. No:3/72 Şehitkamil-GAZİANTEP, Tel 0342 211 77 00
info@koluman.com.tr www.koluman.com.tr

DOĞAL BALIN İZİNDE 45 YIL

Kapak
konuğu



Balparmak Yönetim Kurulu Başkanı Özen Altıparmak, bu sayımızın kapak konuğu oldu.

Üretim kapasiteleri neden düşüyor, İhracatta neden başaramadık ?



Son 30 yılda yaşanan global ve yerel ekonomik dalgalanmalar ihracat ivmelenmesini aşağı yönlü çevirmişken, 2024 yılında birçok kesim tarafından öngörülen yılsonu ihracat hedefi olan 10 Milyar Dolar bandını neden geçemedik?

50
s.

26

Bu şehirle bağım hep *Püçlü kalacak* R Ö P O R T A J



Bu sayımızın konuklarından birisi de 'Projehane' ve 'Rotahane' adlı platformların kurucu ortağı ve Başarılı İş Kadınları Platformu (BİKAP) kurucusu Bilge Kuru oldu. Başarılı İş Kadını Bilge Kuru ile "Projehane" ve hedeflerini konuştuk.

"KADİM ŞEHİR" ve "HASAT MEVSİMİ" Göz alıcı kareler



Gaziantep Ticaret Borsası (GTB) tarafından "Gaziantep'te Hasat Mevsimi" ile bu sene ilki gerçekleştirilen 'Kadim Şehir Gaziantep' fotoğraf yarışmalarının bu yıl dördüncüsü düzenlendi.

80

Risk yönetiminde geniş bir destek yelpazesi sunuyoruz



Sigorta sektörünün deneyimli isimlerinden Zeki Kumru bu sayımızda konduğumuz oldu.

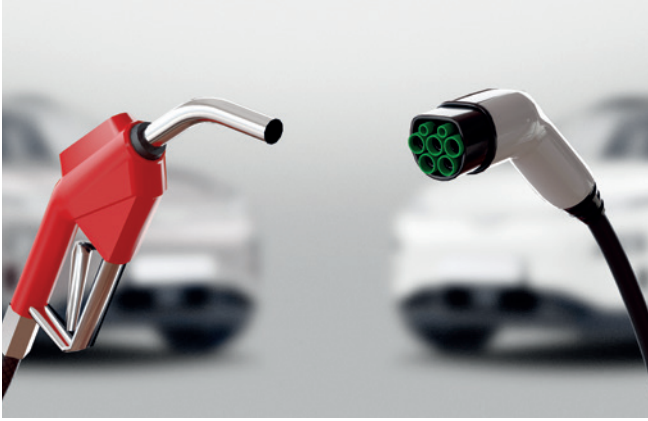
28

İş hayatında ikinci neslin etkinliği



Dünyada, ülkemizde ve Gaziantep'te dahil olmak üzere birçok sanayi kentinde, köklü ve başarılı markaların sürdürülebilirliğini etkileyecek olan en önemli durumlardan biri de ikinci nesil yönetim ve onun getireceği bakış açısıdır.

62



Elektrikli araç çöplüğüne doğru...

Bundan 10 yıl önce tamamen elektrik enerjisi seyahat imkânı sunan araçların yollarda olacağını düşünmek hayal olmasa da gerçekleşmesine çok uzun bir zaman var gibi cümlelerle ifade edilebilirdi. Peki ilk üretilen den bu yana elektrikli araçların geleceği nasıl şekillenecek?

18



İtalya 86
Kış rotası

Coğrafi konumu ile daha çok ılıman bir iklime sahip olan İtalya, konaklama açısından her mevsim değişik rotalarıyla büyülüyor. Birçok kişi tarafından bilinen yerlerin haricinde keşfedilmeyi bekleyen bir rotayı da içinde barındırıyor. Birbirinden güzel yeni kareleri ile büyüleyici atmosferi ile İtalya...

FACE

Elektrikli araç çöplüğüne doğru...

Bundan 10 yıl önce tamamen elektrik enerjisi seyahat imkânı sunan araçların yollarda olacağını düşünmek hayal olmasa da gerçekleşmesine çok uzun bir zaman var gibi cümlelerle ifade edilebilirdi. Peki ilk üretilen den bu yana elektrikli araçların geleceği nasıl şekillenecek

Otomotiv dünyasında büyük bir değişimi başlatarak ses getiren elektrikli otomobillerin (EV) kısa menzilli ilk modelleri arkalarında bir 'mezarlık' bırakmaya başladı. Öyleki başta Çin olmak üzere üretilen modellerin oluşturduğu teknoloji çöplüğü oluşmaya başladı.

ELEKTRİKLİ ARAÇLARDA MENZİL SORUNU

Bu kadar teknolojik gelişmeler ışığında halen 1000 km menzil ile seyahat oranlarına ulaşamayan elektrikli araçlar, halen geliştirme aşamasında olan enerji depolama ve şarj sürelerini kısaltan teknolojilerle daha ulaşılabilir olma yolunda ilerliyor. Bu nokta da bu teknolojik gelişmelerin elektrikli araçların menzilleri bir anda 700 km+ üzerine kadar çıkması ile yaşanan değişim ile ilk modeller ise bugün ne kullanıcıların ne de araç kiralama şirketlerinin tercih listesinin en alt sırasında bile yer almamaya başladı.

Özellikle Çin'deki terk edilmiş araçlar ile dolu elektrikli araç mezarlıklarının arkasında, Çin'deki devlet destekli elektrikli araç paylaşım pazarındaki patlama yer alıyor. Ülkede 2019'da kesilen cömert devlet teşviklerinden yararlanan binlerce araç paylaşım şirketi kurulmuş ve bu şirketler yüz binlerce elektrikli modeli yollara çıkmıştı.



Teşvik musluklarının kısılması ardından çok büyük oranda batan bu şirketler nedeniyle binlerce kullanılmış elektrikli model ortada kaldı. Dünya genelinde kurulacak fabrikalarla durumun bir çok örneği diğer ülkelerde de yaşanmaya hazır olacak gibi görünüyor.

SON TÜKETİCİ HELEN YÜKSEL MENZİL BEKLENTİSİNDE

Elektrikli araç tercihinde halen tercih kriterlerinin başını uzun menzil çekse de , son tüketiciler hatasız seri üretim yapmış , kalite adına aradığı kriterlere cevap veren markaları tercih ediyor. Çok yakında 1000 km ve üzeri menzil sunan araçlar piyasaya sürüldüğünde tüketicilerin tercihlerinde daha net cevap verecek olsa da , ilk üretilen az menzilli araçların halen benzinli araçların yoğunluk oluşturduğu ülkelerde göz önüne alındığında , elektrik araç çöplüğüne dönüşeceği de şu an için görünen tablo.



OPEC'in ham petrol üretimi arttı

Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü'nün (OPEC) ham petrol üretimi geçen yıl Aralık'ta önceki aya göre günlük 26 bin varil artarak 26 milyon 741 bin varile yükseldi.



Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü'nün (OPEC) aylık petrol piyasası raporuna göre, geçen ay ham petrol üretiminin en fazla arttığı ülke Libya, en çok düştüğü ülke ise Birleşik Arap Emirlikleri (BAE) oldu.

Libya'da üretim günlük 53 bin varil artarak 1 milyon 290 bin varile yükseldi. BAE'de ise günlük üretim 44 bin varil azalarak 2 milyon 914 bin varile geriledi. Aynı dönemde, grubun en büyük petrol üreticisi Suudi Arabistan'da üretim günlük 23 bin varil

azalarak 8 milyon 938 bin varil oldu.

OPEC'in ham petrol üretimi geçen ay önceki aya göre günlük 26 bin varil artarak 26 milyon 741 bin varile çıktı.

Geçen ay OPEC ve OPEC dışı bazı üretici ülkelerden oluşan OPEC+ grubunun toplam ham petrol üretimi ise günlük 14 bin varil azalarak 40 milyon 654 bin varil olarak kayıtlara geçti.



Resmi ve Özel kurumların
Temizlik hizmetleri

BEKSA
TEMİZLİK

Professional
Cleaning Services

İletişim:

0 342 220 25 74

www.beksatemizlik.com

Gaziantep OSB

rekabet gücünü artırıyor

Gaziantep Organize Sanayi Bölgesi, enerji, ulaşım, eğitim, sağlık, su, çevre ve sosyal tesis alanındaki altyapı projeleri ile sanayicilerin standartlarını yükseltirken, rekabet gücünü artırıyor.



Gaziantep Organize Sanayi Bölgesi, dünya standartlarındaki altyapısı ile yatırımcılar için çekim merkezi haline geldi. 6. OSB'de yatırımlar başladı. Köprülü kavşaklar, kreş, cami, hastane, finans merkezi ve çarşı projeleri tamamlandı. Fırat'ın suyu 3 ay sonra OSB'ye akacak. Dülük tünellerinin ihalesi yapıldı, temelleri atıldı. Gaziantep OSB, "Yeşil OSB" belgesi aldı. Sanayimize ve sanayicimize hizmet için bölge içerisinde farklı noktalara çarşı yapımları devam ediyor.

Toplam 6 bölgedeki 54 milyon 250 bin metrekarelik alanı ile Türkiye'nin en büyük OSB'si olan Gaziantep Organize Sanayi Bölgesi, altyapı yatırımlarında altın çağını yaşıyor. Mega yatırımların tamamlanması ile sanayiciler dünya standartlarında bir organize sanayi bölgesinde üretim yapmanın konforunu yaşıyor. 1300'den fazla firmanın faaliyet gösterdiği OSB'de özellikle ulaşım, enerji, eğitim, sağlık ve çevre ile ilgili yatırımlar Gaziantep OSB'nin standartlarını yükseltirken, sanayicilerin de rekabet gücünü olumlu yönde etkiliyor.

ALTYAPI SORUNUMUZ KALMADI

Gaziantep Organize Sanayi Bölgesi Başkanı Cengiz Şimşek, 2025 yılının, geçtiğimiz yıllarda başlatılan projelerin meyvelerinin alındığı yıl olacağını söyledi. Sanayicinin rekabet gücünü artıracak yatırımlara büyük önem verdiklerini belirten Başkan Cengiz Şimşek, "Bizim en temel hedefimiz, sanayicilerimizin önünü açacak, rekabet gücünü artıracak dolayısıyla üretimin artmasına neden olacak yatırımları hayata geçirmektir. Bu anlamda da önemli mesafe kat ettik. Altyapı ile ilgili bir sorunumuz kalmadı.



Daha önce taahhüt ettiğimiz tüm projelerimizi gerçekleştirirken, yenilerine de başlamanın hazırlığı içerisindeyiz” dedi.

GÜNEŞ ENERJİSİNDE ÖNCÜYÜZ

Başkan Şimşek, şöyle devam etti: “Sanayicilerimiz için en önemli girdi maliyetlerinden birisi de enerjidir. GAOSB olarak Türkiye’de kullanılan sanayi elektriğinin yüzde 5’ ini tüketmekteyiz. Yine Türkiye’de OSB’ler arasında kullanılan elektriğin yüzde 15’i Gaziantep Organize Sanayi Bölgesi tarafından tüketilmektedir. Yani elektrik bizim için en büyük maliyetlerden birisidir. Enerjinin hem maliyetinin uygun hem de kesintisiz olması en büyük hedeftir. En önemlisi de enerjinin yenilenebilir, çevreci bir enerji olması tercih edilir. Biz bu amaçla sanayicilerimizin çatılarına güneş enerjisi sistemlerini (GES) kurmalarını teşvik ettik. Sanayicilerimiz de bu konuda çok ilgili ve isteklidir. Şu ana kadar 570 mega watt gücünde güneş enerjisi izinleri



verildi. Bu konuda Türkiye’de ilk sırada geliyoruz. Şu anda OSB’deki sanayi tesislerinin 500 kadarı enerjisini güneşten sağlıyor.

TRAFİK YOĞUNLUĞU YÜZDE 40 AZALDI

Organize Sanayi Bölgemizde 300 bini aşkın kişi istihdam ediliyor. Özellikle mesailerin bitiş ve başlama saatlerinde büyük bir trafik yoğunluğu yaşıyordu. Yine her gün 4-5 bin civarında ağır vasıta araç OSB’ye giriş-çıkış yapıyor. Bu araçlar Otoyola çıkmak için

OSB içerisinde 8 ile 12 kilometre fazladan yol yapıyordu. Trafik yükünü hafifletmek, araçların otoyola bağlantısını kısaltmak, dolayısıyla Tarsus-Adana-Gaziantep Otoyolu köprülülük kavşak yapımını tamamlayarak 2024 yılının başında hizmete açtık. Köprülülük kavşakla birlikte OSB’deki trafik yüzde 40 civarında azaldı. Şimdi Dülük tünelleri yapılıyor. İhaleleri yapıldı, temeli atıldı, çalışmalar başladı. Tünellerin açılması ile birlikte OSB’ye ulaşım mesafesi çok kısalacak ve trafik yoğunluğu iyice azalacak.

FIRAT SUYU PROJESİ SON AŞAMADA

Sanayi tesislerimizin önemli bir bölümü suya dayalı üretim yapmaktadır.

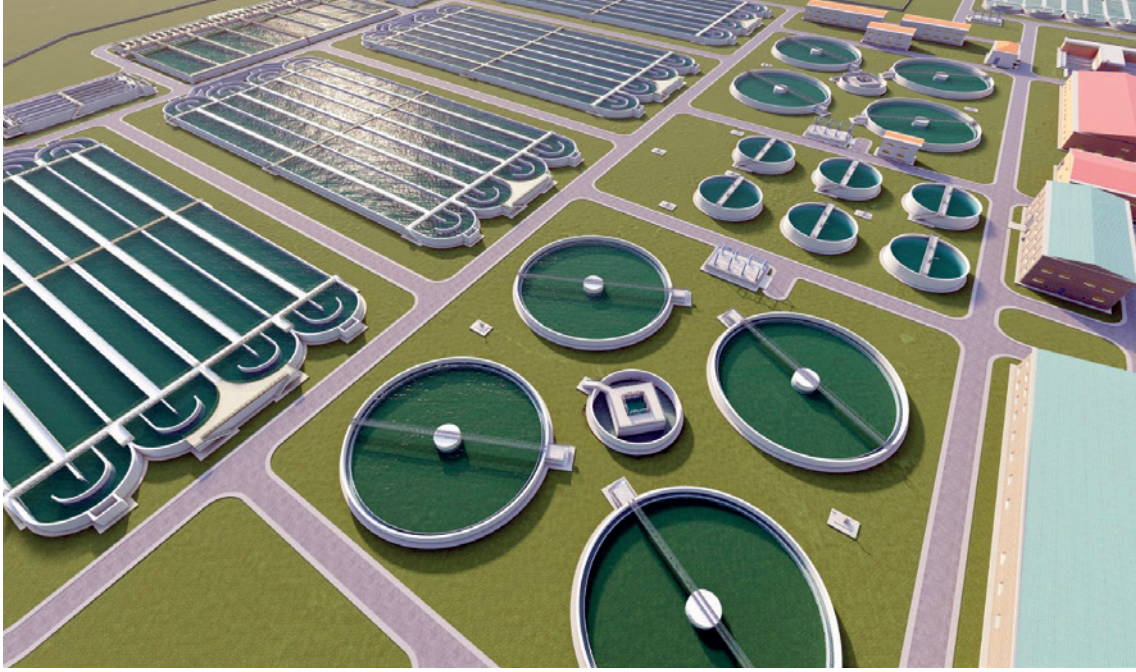
Bu nedenle gelecekte küresel ısınmanın da etkisiyle yaşanması muhtemel su kıtlığına karşı sanayicilerimizin su sıkıntısı

yaşamaması için 55 km lik mesafeden Fırat'ın suyunu OSB'ye getirmek için başlattığımız proje son aşamaya geldi. Gaziantep sanayisi için hayati önem taşıyan bu projenin tamamlanması ile önümüzdeki mart ayının sonunda Fırat'ın suyunu OSB ile buluşturmayı

planlıyoruz.

YENİ ATIKSU ARITMA TESİSİ

Çevreye zarar vermeden üretim yapmaya büyük önem veriyoruz. Bu nedenle atıksu arıtma tesisi ile ilgili yatırımlarımız da devam edecektir.





Sanayi bölgemizin büyümesi ile birlikte ilerleyen dönemde yetersiz kalacak olan arıtma tesisimizi 300.000 m³/gün kapasite üzerinden yeni bir alanda yenilemek için proje çalışmalarına başlamış bulunuyoruz.

SAĞLIK YATIRIMLARI

Çok sayıdaki ilin nüfusundan daha fazla kişinin istihdam

edildiği Organize Sanayi Bölgemizin sınırları içerisinde bir sağlık tesisinin bulunmaması büyük bir eksiklikti. Sorunu çözmek amacıyla yapımına başlanan Travmatik Acil Durum Hastanesinin inşaat çalışmaları tamamlanmak üzeredir. İnşaatı tamamlanınca Sağlık Bakanlığına devredilecek olan hastanemizin 2025 yılının ilk çeyreğinde hizmete açılması planlanıyor. Hastanemiz

50 yatak kapasiteli olup 13 poliklinik olarak hizmet verecek. Bu sayede, sağlık hizmeti almak isteyen OSB çalışanlarının sağlık hizmetine daha kolay ulaşımı sağlanmış olacaktır. Diğer taraftan OSB'deki tesislerde çalışan anneler için büyük kolaylık sağlayan kreşimizi açtık. Eğitim yatırımlarına önümüzdeki dönemde de devam etmeyi planlıyoruz.



FACE

Üretim kapasiteleri neden düşüyor,
**İhracatta neden
başaramadık ?**



FACE

Girişimcilik, üretim, sanayi ve istihdam denince aklımıza gelen ilk 5 şehirden birisi Gaziantep. Son 30 yılda yaşanan global ve yerel ekonomik dalgalanmalar ihracat ivmelenmesini aşağı yönlü çevirmezken, 2024 yılında birçok kesim tarafından öngörülen yılsonu ihracat hedefi olan 10 Milyar Dolar bandını neden geçemedik?

YÜZDE 1000'E VARAN İHRACAT ARTIŞLARINDAN HEDEFİ TUTMAYAN BİR SANAYİYE DÖNMEK

Kadim şehir Gaziantep'in yaklaşık 200 ülkeye ihracat yaptığı düşünülürse öngörülen hedefin o kadar da aşılması olmadığı gözlemlere çarpıyor. 2000'li yılların başından beri yüzde 1000'lere ulaşan ihracat performansının düşüşünde en önemli etmenlerden başı çekenler global ekonomik kriz ve kur dalgalanmaları olarak gözüke de sanayicilerin aldığı önlemler de bu konuda etkin rol oynadı. Uluslararası pazarın talep mekanizmasına cevap veren bir arz eğrisi çizen son göstergelerde bu önlemlerin başını da üretim kapasitesinin düşmesi çekti. İstihdamın azaltılması son çare olarak görülse de, üretim kapasitesinin düşmesi ihracattın son 2 yılının rakamsal belirleyicisi konumunda yer aldı. Yaklaşık 5 yıldır 10 Milyar dolar hedef konulan Gaziantep ihracatı bu yılın sonunda hedefi 2025 yılına bıraktı. Bölgesel ihracatın bile 11 Milyar Dolar seviyelerinde seyrediyor olması durumun göstergesi oldu.

AR-GE VE KALİFİYE ELEMAN SORUNU

Gaziantep'te AR-GE çalışmalarına profesyonel yatırım yapan firmaların sayısı git gide azalırken, sanayinin ara eleman sorununa halen kalıcı bir çözüm bulamaması da sorunu çıkmaza sokacak bir sürece itiyor. Yeşil dönüşüm, dijital gelişime ayak uydurma, dünya pazarına adaptasyonda geç kalan Gaziantep sanayisi, yenilikçi yatırımlar ve çözümler hayata geçirilmediği sürece ihracat hedefine yarısı kadar bile yaklaşamayacak bir periyoda ilerliyor. Tüm dünya çağında korkulan 2025 ekonomisinde kazanan işine ve ara eleman sorununa yeterli kadar yatırım yapan ve teknolojik gelişmelere ayak uydurabilen kurumsal firmalarla gerçekleşecek.



SÖYLEŞİ | FACE

Risk yönetiminde geniş bir destek yelpazesi sunuyoruz

Sigorta sektörünün deneyimli isimlerinden Zeki Kumru bu sayımızda konuğumuz oldu. 24 yıldır sektörün içinde ve önemli isimlerden olan Kumru, 2000 yılında sigorta acenteliğini bırakarak dünya çapında lider konumda olan Marsh Sigorta ve Reasürans Brokerliği ile kurumsal tarafa geçiş yaptı. Kumru, dünya çapında 40'tan fazla ülkede hizmet veren Marsh risk yönetimi danışmanlığı üzerine konuştu. Risk yönetiminde kullanılan en güncel stratejilerin paylaşıldığı röportajımız sizlerle..

- Sizi biraz tanıyabilir miyiz? Kaç yıldır Marsh brokerlik'de çalışıyorsunuz ve bu görevde bulunuyorsunuz?

1976 yılı Gaziantep doğumluyum. Ortaokul ve liseyi Gaziantep Anadolu Lisesinde okudum. Dumlupınar Üniversitesi işletme bölümünü bitirdim. 24 yıldır sigorta sektörü içerisindeyim. 9 yıl kendi sigorta acenteliğimi yönettikten sonra Marsh Sigorta ve Reasürans Brokerliği'ne geçtim, son 15 yıldır burada çalışıyorum. Geniş bir destek yelpazesi sunuyoruz. Sigorta sektöründeki gelişim sürecini daha iyi ve profesyonel olarak yönetebilmek adına brokerliğe başladım.

- Sigorta brokerliğinin tanımı ve işlevi hakkında bize bilgi verebilir misiniz? İşletmeler için neden önemli?

Sigorta brokeri, bir işletmenin risklerini değerlendirir, ihtiyaçlarına yönelik risk azaltma eylemleri ile sigorta ürünleri özelinde önerilerde bulunur ve önerileri uygulamak için aracılık sağlar. Risk yönetimi karmaşık bir görev olabilir; risk danışmanlığı hizmetleri, sınırlı kaynakları olan veya dışarıdan bir bakış açısına ihtiyaç duyan işletmeler için idealdir.

- Marsh olarak sunduğunuz risk yönetimi hizmetlerinin öne çıkan özellikleri nelerdir?

Marsh risk yönetimi danışmanlığı, farklı risk konularına yönelik tavsiyeler, analizler, araçlar, araştırmalar ve çözümler sunar. Dayanıklılık inşa etmeye ve şirketlerin sürdürülebilirliğine katkı sağlamayı amaçlayan proaktif risk danışmanlığı aracılığıyla şirketlerin zorlukları önceden tahmin etmesine ve ortaya çıkan fırsatlardan yararlanmasına yardımcı olur. Dünya çapında 40'tan fazla ülkede, 800'den fazla uzmanıyla sabit kıymet hizmetleri, iş sürekliliği ve kriz yönetimi, kurumsal risk hizmetleri, çevresel&sosyal&yönetişim (ESG) hizmetleri, siber hizmetleri ve analitik çözümler başta olmak üzere pek çok alanda şirketlere risk danışmanlığı çözümleri sunar.

- Marsh Brokerliğinin sunduğu risk yönetimi stratejilerinin şirketlere sağladığı başlıca avantajlar nelerdir?

Risk danışmanlığı hizmetleri sayesinde, şirketler sektörden bir uzmanla doğrudan çalışma fırsatına sahip olur. Bu uzmanlar, potansiyel sorunlara karşı işletmeyi hazırlamak için gerekli içgörülerini sağlar, risk yönetim stratejilerini geliştirme ve operasyonel süreçleri iyileştirme gibi konularda destek sunar.

- Şirketlerin en çok hangi alanlarda risk yönetimi desteğine ihtiyaç duyduğunu gözlemliyorsunuz?

En sık ihtiyaç duyulan alanlar arasında sabit kıymet yönetimi, kriz yönetimi, siber güvenlik, tedarik zinciri yönetimi, ESG, uyumluluk ve sağlık/güvenlik danışmanlığı yer alıyor. İşletmelerin bu alanlarda risklere karşı hazırlıklı olmaları için geniş bir destek yelpazesi sunuyoruz.

- Risk yönetiminde kullanılan en güncel stratejiler ve metodolojiler hakkında bilgi verebilir misiniz?

Risk değerlendirme ve yönetiminde en iyi uygulamalar ve kanıtlanmış metodolojilere dayalı olarak hizmet sunuyoruz.

Marsh risk yönetimi danışmanlığı, farklı risk konularına yönelik tavsiyeler, analizler, araçlar, araştırmalar ve çözümler sunar



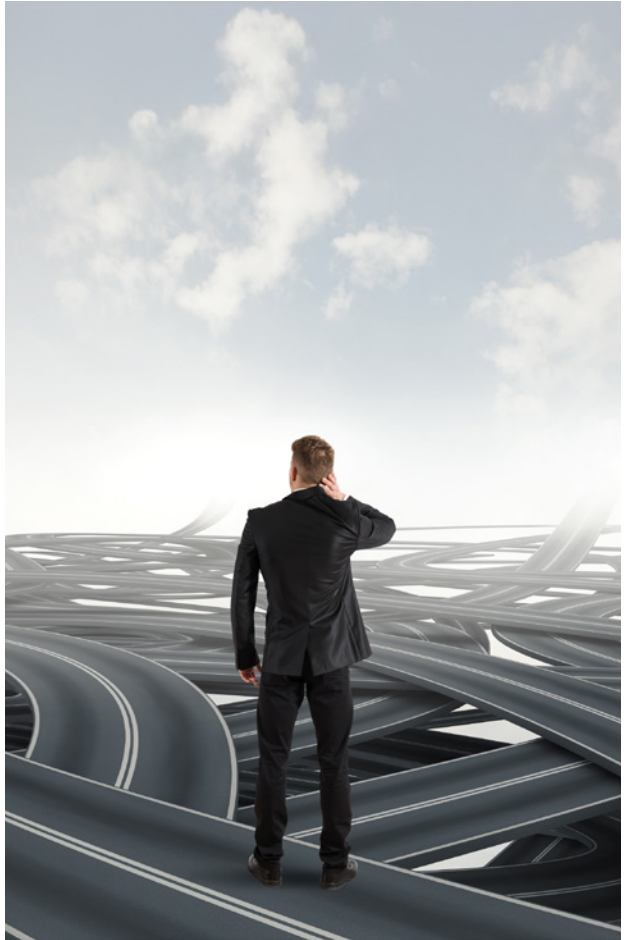
Analitik çözümler ekibimiz bu alanda pek çok teknolojik çözümlerden faydalanarak risk yönetim ve risk transferi süreçlerini daha verimli hale getirmek amacıyla Risk Finansman Optimizasyonu, NatCat analizi, Risk Tolerans analizi, Finansal etki modellemesi ve pek çok raporlama hizmetleriyle maksimum desteği sağlamaktadır. Bu süreç, işletmelerin sektörel zorluklara uyum sağlamalarına olanak tanır.

- Ekibinizdeki uzmanların hangi alanlarda deneyimli olduğunu görmekteyiz. Bu uzmanlıkların işletmelerin risk yönetimine katkıları nelerdir?

Ekibimizde sabit kıymet hizmetleri, iş sürekliliği ve kriz yönetimi, kurumsal risk hizmetleri, çevresel&sosyal&yönetişim (ESG) hizmetleri, siber hizmetleri ve analitik çözümler danışmanlığı gibi alanlarda uzmanlar bulunmaktadır. Bu uzmanlıklar, işletmenin risklerini daha iyi yönetmesi ve öngörülemeyen durumlara karşı daha hazırlıklı olması için büyük bir avantaj sağlar.

-Brokerlik sürecinde müşterilerle nasıl bir iş birliği yürütüyorsunuz?

Öncelikle müşterilerimizin sigorta ve risk danışmanlığı tarafındaki ihtiyaçlarını tespit ediyoruz. Bu tespitler doğrultusunda müşterilerimizle birlikte süreci nasıl yönetmemiz gerektiği konusunda iş birliği yapıyoruz.



-Sigorta brokeri ne yapar?

Bir sigorta brokeri, müşteriler ve sigorta şirketleri arasında aracı görevi görerek, bireylerin ve işletmelerin belirli ihtiyaçlarını karşılamak için doğru sigorta kapsamını bulmalarına yardımcı olmakta önemli bir rol oynar. Müşterilerinin sigorta gereksinimlerini değerlendirerek, söz konusu riskleri anlayarak ve ardından mevcut en iyi seçenekleri belirlemek için kapsamlı bir piyasa araştırması yaparak başlar. Bu değerlendirmeye dayanarak, brokerler uygun sigorta poliçeleri önerir ve optimum kapsamı ve oranları güvence altına almak için sigorta sağlayıcılarıyla şartlar ve primler üzerinde görüşmeler gerçekleştirir. Müşterilerin başvuruları tamamlamalarına yardımcı olurlar ve gerekli tüm belgelerin sunulmasını sağlarlar. Bir hasar durumunda, brokerler hasar süreci boyunca rehberlik ve destek sağlayarak müşterilerin süreci verimli bir şekilde yönetmelerine yardımcı olurlar.

Ayrıca, müşterilerle devam eden ilişkiler sürdürürler; sigorta ihtiyaçları geliştikçe sürekli destek sunarlar ve aynı zamanda ilgili mevzuatlara uyumu da sağlarlar. Genel olarak, sigorta brokerleri değerli uzmanlık ve kişiselleştirilmiş hizmet sunarak müşterilerin sigorta kapsamı hakkında bilinçli kararlar almalarını sağlarlar. Marsh olarak tüm bu süreçte müşterilerimizin ihtiyaçlarına yönelik sigorta brokeri ve risk danışmanlığı hizmetleri sunarak müşterilerimizin başarılı olmalarına, işlerini büyütmelerine yardımcı oluyoruz.



Fotoğraf : Samet UZDİLLİ

CFE EXPO 2025'te ÖNEMLİ BAŞARI

Dünya halı sektörünü İstanbul'da bir araya getiren CFE Carpet and Flooring Expo 2025, Uluslararası Halı ve Yer Kaplamaları Fuarı ile sektörde devrim gibi bir başarıya imza atıldı.

İstanbul Fuar Merkezinde düzenlenen halı ve yer kaplamaları sektörünün dünyadaki en önemli buluşmalarından birisi olan CFE Uluslararası Halı ve Yer Kaplamaları Fuarına, 18 ülkeden 145'i yabancı olmak üzere 600 firma ve firma temsilciliği ile bu yıl rekor bir katılım gerçekleşti. Afganistan, Almanya, Amerika Birleşik Devletleri, Belçika, Birleşik Arap Emirlikleri, Brezilya, Çin, Fransa, Güney Afrika, Hindistan, İran, Kazakistan, Mısır, Nepal, Özbekistan, Pakistan, Suudi Arabistan ve Ürdün'den de firmaların stant açtığı fuar; ziyaretçi sayısı ile de rekor kırdı.

HALI SEKTÖRÜNE CAN SUYU OLDU

İlk kez 2023 yılında düzenlenen CFE Uluslararası Halı ve Yer Kaplamaları Fuarı, bu yıl alan olarak da büyütüldü. Bu yıl 120 bin metrekarelik bir alanda



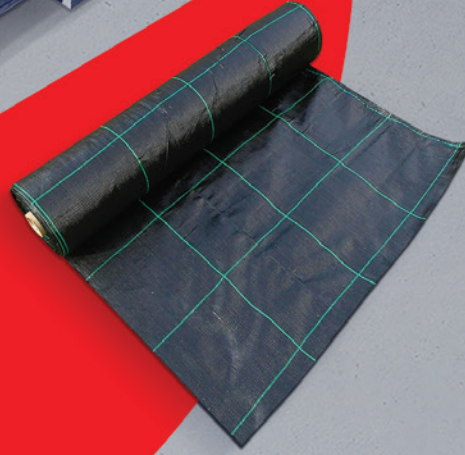
gerçekleşen fuarın salon sayısı da 3 salon daha artırılarak 11 salona çıkarıldı. Güneydoğu Anadolu Halı İhracatçıları Birliği, İstanbul Halı İhracatçıları Birliği ve TÜYAP Tüm Fuarçılık Yapım

AŞ tarafından düzenlenen fuar, kurulan iş bağlantıları açısından da çok verimli geçti. Sektördeki görece durgun bir dönemin ardından açılan fuar, adeta halı ihracatçıları için can suyu oldu.



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



Para para para...

Gökhan **MORTAŞ** / FİNANS UZMANI

gokhan@pupafinans.com

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

“Çok acil kredi ihtiyacımız var.”
 “Çok acil Teminat Mektubu, DBS ihtiyacımız var.”
 “Çok acil akreditif açmamız lazım, Makine-Hammadde almamız gerekiyor.”
 “Acilen kapasiteyi arttırmamız, kendi imalat yerimize geçmemiz lazım.”

Bu veya buna benzer soruları gerek bankacılık yaptığım dönemde, gerekse danışmanlık yaptığım; içinde bulunduğumuz zaman diliminde çok duydum. Ağırlıklı olarak KOBİ segmentli müşteri profilinde bu tarz talepler zamansız şekilde karşımıza çıksa da zaman zaman daha yüksek ciro lu Ticari segmentli firmalarda da görülmektedir. Bu konu özellikle gerçek gücünü bilançoya yansıtamayan KOBİ'ler için; yüksek kâr, hızlı ciro artışı, gayrimenkul alımı gibi çok önemli fırsatların kaçtığı zamanlara denk gelirse hedeflenen büyüme gerçekleşmiyor veya daha acı sonuçları da olabiliyor. O halde bu konu üzerinde konuşmak günümüz finans dünyası için çok kritik önem arz ediyor. Gelin o zaman firmaların kredi ihtiyaçlarında izlenmesi gereken yollar ve bankaların bu konuda firmalardan beklentileri üzerine biraz konuşalım. Önce firmaların kredi ihtiyaçları neden oluşur bunun üzerine konuşalım. Firmaların kredi ihtiyacı genel olarak üç türlü olur, faaliyetlerini sürdürmek üzere kullanılan, kapandıkça üst limit ve revize tarihi içerisinde istendiği zaman kapatılıp yeniden açılabilen, satış vadesi ile doğru orantılı olarak kullanılan krediler; daha farklı bir kredi çeşidi olarak tek seferlik olarak kullanılan bu kullanımda genel olarak araç alımı, kapasiteye yüksek katkı sunmayan ama mecburi makine teçhizat alımı veya süreklilik arz etmeyen tek seferlik yüklü hammadde alımı için kullanılan, başka bir deyimle bir proje kapsamında kullanılan krediler; son olarak kapasitenin %50 ve üzeri artırıldığı makine yatırımları ve fabrika alımı gibi büyük gayrimenkul yatırımları uzun vadeli yatırım

kredileri arasında sayabiliriz. Son iki kredi çeşidinde ödenen krediler limit içerisinde kalmaz, ödendikçe limit tasfiye edilir.

Kredi sürecini ele alırken öncelikle firmaların kredi süreci ile ilgili yapması gerekenler üzerinde durarak başlayalım. Bu konunun en başında bilanço geliyor; tabii bilanço deyince “bilanço var, bilanço var.” Özellikle son 10 yılda bilanço tüm diğer kredi değerlendirme kriterlerinin önüne geçti, belirli bir standartta olması gerekmesi, kamunun süzgecinden geçmesi, içinde matematik olması, en önemlisi bankaların rating değerlendirmesinde en büyük etken olması. (Genel olarak her bankada ratinge bağlı olarak kredinin teminatının belirlenmesi, hatta sonraki adımda kredinin fiyatını, masrafını belirlemesi yönünden de önem arz etmektedir.) İnternette ararsanız bin bir türlü analiz çıkar ama biz genel kabul görmüş, Türkiye gerçekleri ile barışık birkaç standart iletelim alt başlık olarak;

- Cari oran 1,5 altında olmamalıdır.
- Net işletme sermayesi artıda olmalıdır. (Bu konuda birkaç istisna vardır, kredili çalışan ve Yük Nakliyeciliği, yolcu taşımacılığı, araç kiralama vb. firmalarda NİS asla pozitif olmaz, çünkü krediler genelde taşıtları fonlar)
- Stok devir hızı yüksek olmalıdır.
- Likidite oranı 1'in altında olmamalıdır.
- Alacak devir hızı yüksek olmalıdır.
- Maddi duran varlıklar orta-uzun vadeli kredilerle fonlanmış olması gerekmektedir.
- Alacaklar dağınık olmalıdır.
- Borçlanma oranı toplam özkaynakların maksimum 4 katı olmalıdır.
- FAVÖK (Faaliyetlerden elde edilen kar+ dönemin amortisman gideri) yüksek olmalıdır.
- Üretim işletmelerinde minimum %25, Pazarlama işletmelerinde %15 altında olmamalıdır.

FACE

Bu listeyi daha da uzatabiliriz ancak genel olarak bu standartlar üzerinde durulursa mali bilanço firmanın ilgili bankadaki ratingine önemli ölçüde pozitif katkı sunacaktır.

Peki bu yeterli mi? Kesinlikle hayır, o halde devam edelim. Kredi talebinde bulunan firma kredi talebinin amacını berrak bir şekilde bankaya iletebiliyor olmalıdır. Soru işaretlerinin olduğu bir talep banka tarafından ciddiye alınmaz. Firmanın faaliyet döngüsüne uygun olmayan bir talep, firmanın büyüklüğü ile uyuşmayan bir talep daha kredi değerlendirmesinin başında olumsuz cevap almanıza neden olur.

Teminat konusu kredinin önemli değerlendirme kriterlerinden biridir, genel bir algı olarak ipotekli kredilerin çok daha rahat çıktığı düşünülür. Hatta danışan firmalarından zaman zaman “Zaten ipotek veriyoruz, daha ne istiyorlar?” benzeri serzenişler duyarım. Konuyu buradan da bir kez daha izah etmiş olayım, doğal olarak bir kredi tesisine karar verecek olan kredi birimleri acaba bu krediyi tesis etsek mi? Sorusuna tam olarak net cevap veremiyorsa, tabiri caizse “arada kalmışsa” maddi bir varlık teminatı ile daha rahat hareket etmekte, kredinin değerlendirmesine daha olumlu yaklaşmaktadır. Ancak bu hiçbir zaman birinci derecede belirleyici bir konu olmamaktadır.

Kredinin geri ödenmesi ile ilgili kreditor kurumun aklında herhangi bir soru işareti kalmayacak şekilde, makul, matematiğe ve firmanın bilanço yapısına uygun, gelecekteki hesaplanabilir risklerinde düşünülüyor, doğru bir swot analizi yapılarak kredi birimine iletilmesi, karar vermede ilgili kurumun işini kolaylaştıracaktır. Örneğin; toplam bilanço büyüklüğü 100 mio olan bir firmanın, 30 mio TL'ye binek araç alımı talebi daha talep daha kredi birimine iletilmeden olumsuz olarak değerlendirilecektir, aynı örnek üzerinden gidersek; firmanın kendi satış yaptığı ürünlerin nakliyesini yapmak üzere, aynı tutarda ticari araç kredi talebi firma bilançosuna ilave katkı sağlayacağından, gelir tablosuna ilave kar sağlayacağından olumlu olarak değerlendirilebilmektedir.

İçinde bulunduğumuz ülke ve dünya ekonomik konjonktürü, kredi talebinin geldiği sektörün özel durumları gibi nedenlerle bankalar kredi tahsisinde bir miktar negatif davranabilmektedir. Örneğin COVID-19 pandemisi döneminde hizmet sektöründe bir firmanın, ulaştırma sektöründe bir firmanın yeni yatırım talebine bankaların evet demesi oldukça güçlü. Aynı dönemde hijyenik ürünler satış veya imalat yapan veya özel hastane işletmeciliği yapan; veyahut bu sektörlerde tedarik yapan alt sektörlerde kredilendirme normal



zamana göre bir miktar daha hızlı ve pozitif değerlendirilmiştir.

Sektörü yöneten kamu kurum ve kuruluşları da zaman zaman kreditorlerin kararlarını olumlu ya da olumsuz olarak yönlendirebilmektedir. Enflasyonu hızlandırdığı gerekçesi ile kredi büyümesinin belirli bir orana sınırlandırma, veya 2023 yılında yaşadığımız deprem felaketi sonrası bölgede bulunan firmaların ihtiyaçlarının karşılanması konusunda bölgedeki bankaların ilgili kredi büyüme kısıtlarından muaf tutulması örnekler arasında sayılabilir.




Son olarak firmanın banka nezdindeki geçmişi; zaman zaman piyasadan kreditorlerin edindiği istihbaratlar kredi süreçlerinin olumlu veya olumsuz olarak değerlendirilmesini sağlamaktadır. Firmanın hâkim ortaklarının talep edilen kredi kullanımı sonrası ayrılacakları bilgisini piyasadan edinen kreditor bu durumun firma tarafından saklanması veya ifade edilmemesini sonraki süreçlerde krediyi sorunlu hale getirecek sebeplerden biri olarak görebilir. Veya kredi lehtarı firmanın elinde bulunan özel bir lisansın önümüzdeki dönemde kamu otoritesi tarafından sınırlandırılması ilgili firmanın işlerini çok pozitif etkileyeceğinden kredinin olumlu olarak sonuçlanmasını sağlayabilir. Şunu açıkça söylemek gerekir ki; firmalar kendileri için pozitif olabilecek konuları kreditorlere daha açık seçik ifade ederken, olumsuz etkileyeceğini düşündüğü konuları zaman zaman saklamayı tercih edebilmektedir.

Sonuç olarak; kredisi bir kreditor tarafından reddedilen bir firma başka bir kreditorde aynı krediyi istediği şartlarla alabilir, bu durum krediyi uygun bulmayan kreditorün hata yaptığını, krediyi uygun bulan kreditorün doğru yaptığını göstermez, bu kurumların kendi iç dünyalarında bambaşka sebeplerle pozitif, bambaşka sebeplerle negatif sonuçlar çıkabilmektedir.





SÖNMEZLER
KUYUMCULUK

   /sonmezlerkuyumculuk

www.sonmezlerkuyumculuk.com



+90 534

275 27 00

Fax: (0342) 215 4 333

'Başarının anahtarı güçlü liderlik'

Gaziantep Ticaret Odasında (GTO); globalleşme, inovasyon, akıllı sistemler ve yapay zekânın konuşulduğu "İş'in Geleceği ve Global İş Dünyasında Başarının Yolu" toplantısı düzenlendi.



Kuika System Optima ve System Capital Yönetim Kurulu Başkanı, Microsoft ve Turkcell'in Eski CEO'su Süreyya Ciliv'in de tecrübe paylaşımında bulunduğu etkinlikte; başarının yolları, girişimcilik ekosistemi ve yeni teknolojilerin şirketlere sunduğu fırsatlar tartışıldı.

Toplantıda konuşan GTO Yönetim Kurulu Başkanı Tuncay Yıldırım, çok hızlı bir dönüşüm sürecinde olan dünyada güçlü liderlik, doğru vizyon ve inovatif yaklaşımların, başarının temel anahtarı olduğunu vurguladı.

Süreyya Ciliv'in global arenada iz bırakmış bir lider olduğunu ve GTO üyeleriyle bir araya gelmesinden mutluluk duyduklarını ifade eden

Yıldırım, "Kendisi, Microsoft ve Turkcell gibi devlerin yönetiminde sergilediği vizyoner liderlik ve inovatif yaklaşımlarıyla bizlere ilham veren bir isim. Aynı vizyonerliğini şimdi de Kuika System Optima ve System Capital Yönetim Kurulu Başkanlığında görüyoruz. Süreyya Bey'in başarı hikâyesi, hepimiz için rehber niteliğinde, özellikle de genç girişimcilerimiz için." dedi.

Yıldırım: Girişimcilik ekosistemi için önemli projelere imza atıyoruz

Konuşmasının devamında GTO olarak Gaziantep'in girişimcilik ekosistemini güçlendirmek ve gençleri desteklemek adına önemli projelere imza attıklarını ifade eden Başkan Yıldırım, şunları kaydetti:

“Bunlardan biri, İstasyon Gaziantep Projesi...”

Şehrimizin girişimcilik ruhunu, teknolojiyle harmanlayan bu merkez, gençlerimizin yaratıcı fikirlerini hayata geçirmelerine olanak sağlıyor. Aynı zamanda, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliğinin bir parçası olarak Odamız koordinatörlüğünde faaliyet gösteren Gaziantep Genç Girişimciler Kurulu da geleceğin liderlerini yetiştirme misyonuyla gurur duyduğumuz bir platform. Biliyoruz ki; Gaziantep’in girişimcilik kültürü ve tarihsel üretim gücü yalnızca yerel değil, küresel başarı hikâyelerine de zemin hazırlıyor. Açık konuşmak gerekirse ekosistemizde geliştirilmesi gereken taraflardan biri inovasyon... Bugünkü etkinliğimizin, bu noktada ekosistemi daha da zenginleştireceğine ve gençlerimize ilham vereceğine yürekten inanıyorum.”

Civil: Sadece Türkiye’ye odaklanarak global rekabette başarılı olamazsınız

Başkan Yıldırım’ın ardından kürsüye gelen Kuika System Optima ve System Capital Yönetim Kurulu Başkanı, Microsoft ve Turkcell eski CEO’su Süreyya Ciliz ise İş’in Geleceği adlı sunumunda başarının yöntemlerini ve lider olmayı anlattı. Dünya piyasası’nın Türkiye piyasasından yaklaşık 100 kat büyük olduğunu dile getiren Ciliz, sadece yerel değil dünya pazarında da yer alınması gerektiğini vurgulayarak “Sadece Türkiye’ye odaklanarak global rekabet ortamında başarılı olamazsınız. Globalleşmek, yeni pazarlara açılmak ve inovatif çözümlerle fark yaratmak bir zorunluluktur.” dedi.

Konuşmasının devamında Civil, “İş dünyasındaki başarının temeli de insan ve müşteri odaklı olmak... Bir işin başarılı olabilmesi için en önemli nokta müşteri odağı... İyi ve başarılı bir iş, müşteriye Adam Z’ye bir deneyim yaşatmalı; güvenilir, faydalı,



farklı ve eşsiz olmalı. İyi bir işin sürdürülebilirliği için akıllı sistemlerle desteklenmesi de oldukça önemli... Makinelerinizi ve süreçlerinizi akıllı sistemlerle donatın. Bu, hem maliyetleri düşürür hem de süreçleri hızlandırır. Akıllı sistemler, şirketlerin global pazarlarda öne çıkması için kritik bir role sahiptir.” ifadelerini kullandı.

Etkinlik, Girişimcilik Ekosistemi Derneği Başkanı Esra Özden’in moderatörlüğünde, Kuika Software Genel Müdür’ü Stefano Tito’nun da katıldığı panelden ardından soru- cevap bölümüyle sona erdi.





Bu şehirle bağım hep
Güçlü kalacak
R Ö P O R T A J

Bu sayımızın konuklarından birisi de 'Projehane' ve 'Rotahane' adlı platformların kurucu ortağı ve Başarılı İş Kadınları Platformu (BİKAP) kurucusu Bilge Kuru oldu. Başarılı İş Kadını Bilge Kuru ile "Projehane" ve hedeflerini konuştuk. "Bu şehirle bağım her zaman güçlü kalacak" diyerek Gaziantep'e olan sevgisini dile getiren Kuru, "Bu şehirde her zaman destek gördüm ve bu destek sayesinde iş hayatımda önemli adımlar attım" diye konuştu. Röportajımız sizlerle...

-Sizi tanıyabilir miyiz? Projehane'nin kuruluş hikayesini bizimle paylaşır mısınız?

Aslında Gaziantep'e pek yabancı bir isim değilim. Daha önce birçok projede sizlerle ve Gaziantep halkıyla bir araya geldim. Ancak tekrar üzerinden geçmek adına kendimi tanıtmak istiyorum. 1979 doğumluyum ve uzun bir süredir sektörün içinde aktif olarak çalışıyorum. Reklam ve pazarlama alanında lisans eğitimi aldım, ardından pazarlama stratejileri üzerine yüksek lisans yaptım. Aynı zamanda iki çocuk annesiyim.

Projehane'nin kuruluş hikayesine gelirsek, tahmin edildiği kadar beklenmedik bir hikaye değil. Eğitimi aldığım alanda ilerlemeyi tercih ettim ve bunu yapabildiğim için kendimi şanslı hissediyorum. Türkiye'de eğitim aldığı ve uzmanlaştığı alanda çalışabilen ve bunu severek yapan nadir kadınlardan biriyim. Röportajlarımda da sıkça dile getirdiğim gibi, eğitimi aldığı alanda çalışmayı başaran bir kadın olarak kendimi ayrıcalıklı hissediyorum.

Sevgili Pervin Ersoy ile uzun yıllardır birçok projeye birlikte imza attık. Sizler bizi daha çok sosyal sorumluluk projelerindeki yüzümüzden tanıyorsunuz. Ancak Projehane, sosyal sorumluluk projeleri dışında tamamen profesyonel hayatımızda gelir elde ettiğimiz bir kuruluş. Projehane'nin temelleri, Pervin Hanım ile uzun süredir süregelen dostluğumuz ve birlikte gerçekleştirdiğimiz projelerin olumlu geri dönüşleri sonucunda atıldı. Bu iş birliğiyle hem benim uzmanlık alanımı hem de Pervin Hanım'ın sektördeki engin bilgisini ve vizyonunu birleştirdik. Böylece Projehane ortaya çıktı.

Projehane, bir PR ya da reklam ajansı değil; daha çok, 360 derece kapsamlı, anahtar teslim hizmet veren bir proje evidir. Markaların PR ve stratejilerini aynı aynı yönetmek yerine, tek bir çatı altında birleştiriyoruz. Bu sayede sektörde fark yaratmayı hedefliyoruz.



Fotoğraf : Samet UZDİLLİ

-Markalarla bu denli yakın çalışarak organizasyonlar düzenleme fikri nasıl ortaya çıktı?

Markalarla bu kadar yakın çalışmaya nasıl karar verdik sorusunun cevabı ise oldukça basit. Pervin Hanım ile ikimiz uzun yıllardır sektörün içinde yer alan iş kadınılarıyız. Farklı projeler ve sosyal sorumluluk çalışmaları sayesinde markalarla yakın temaslarımız her zaman vardı. Bu süreçte, markaların ihtiyaçlarını ve sektördeki eksiklikleri yakından gözlemleme fırsatı bulduk. Özellikle yeni oluşumlar ve yeni markaların nasıl bir yol haritası çiziceğini, sektörde kendilerini nasıl konumlandıracaklarını bilmediklerini fark ettik.

-Cosmetic Club gibi seçkin markalarla çalışmak nasıl bir süreç gerektiriyor? Bu tür iş birlikleri için kriterleriniz neler?

Projehane'nin en büyük özelliklerinden biri, iki aşamalı bir hizmet sunmasıdır. İlk aşama, danışmanlık hizmetidir. Bu hizmet, genellikle yeni projeler ve oluşumlar için tasarlanmıştır. Markaların logosundan stratejisine, hangi platformlarda yer alacaklarına kadar kapsamlı bir yol haritası oluşturuyoruz. Başlangıçta doğru bir yol haritası çizmek çok önemlidir. Çünkü nasıl başlarsanız, süreç de öyle devam eder. Biz, Projehane olarak, danışmanlık hizmetimizle bu süreçte markalara rehberlik ediyoruz.

İkinci aşamada ise halihazırda başarılı olan markalara sürdürülebilirlik konusunda destek sağlıyoruz. Bu kapsamda genellikle etkinlik ve organizasyon planlamaları öne çıkıyor. Örneğin, bir markanın etkinlik sürecindeki davetiye tasarımı, konuk listesi,



mekân seçimi, basın takibi ve medya içeriklerinin hazırlanması gibi tüm aşamaları Projehane olarak üstleniyoruz.

-Gaziantep 'te lüks segment markalarla etkinlik düzenlemenin diğer illere göre farkı nedir?

Gaziantep ile bağım ise oldukça eskiye dayanıyor. Yaklaşık 10-12 yıl önce BİKAP (Başarılı İş Kadınları Platformu) ile tanıştım. BİKAP, İstanbul'da başlayıp tüm Türkiye'ye yayılan bir projeydi. Bu süreçte Gaziantep'e sıkça geldim ve Gaziantep insanının tüketim alışkanlıklarını yakından tanıma fırsatı buldum. Gaziantep halkı,

bilinçli ve vizyoner bir tüketici kitlesine sahip. Kaliteli ürünlere değer veriyorlar ve bu ürünleri doğru bir şekilde sunduğunuzda mutlaka geri dönüş alıyorsunuz. Ayrıca Gaziantep halkının eğitime verdiği önem ve vizyoner yaklaşımı, şehrin her alanda gelişimine büyük katkı sağlıyor.

-Projehane olarak organizasyonlarınızı farklı kılan unsurlar nelerdir? Sizce sizin etkinliklerinizi özel yapan şey nedir?

Projehane'yi farklı kılan ise sunduğumuz anahtar teslim hizmetlerdir. A'dan Z'ye her detayı biz yönetiyoruz.

Bir proje bize geldiğinde, davetiye tasarımından mekân seçimine, etkinlik sırasında yapılan çekimlerden medya takibine kadar tüm süreçleri üstleniyoruz. Ayrıca, sıradan etkinliklerden uzak duruyor, her markaya özel hikayeler oluşturuyoruz. Markanın hikayesini anlamak bizim için çok önemli. Bu hikayeyi baz alarak, yaratıcı ekibimizle birlikte o markaya özel projeler hazırlıyoruz. Bu yaklaşımımız, sektörde fark yaratmamızı sağlıyor.

-Projehane'nin önümüzdeki dönemdeki hedefleri neler? Yeni projelerinizden biraz bahsedebilir misiniz?

Projehane olarak her an yeni

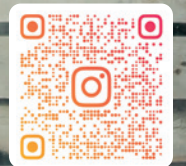
projeler üzerinde çalışıyoruz. Çok yakın bir zamanda büyük ses getirecek yeni bir proje ile karşımıza çıkacağız. Şu an çalışma aşamasında olduğumuz bu proje, 2025 yılı içerisinde duyurulacak. Ancak şu an için detay veremiyoruz.

-Son olarak, iş birliği yaptığımız markaların beklentilerini karşılamanın yanı sıra, organizasyonlarınızla katılımcılara nasıl bir deneyim sunmayı hedefliyorsunuz?

Tüketicilerimize ise her zaman inandığımız ve güvendiğimiz markaları sunuyoruz. Amacımız, dostlarımızın ve tüketicilerimizin hem keyif alabileceği hem de ürünleri deneyimleyebileceği özel ortamlar yaratmak. Örneğin, geçtiğimiz günlerde

Gaziantep'te gerçekleştirdiğimiz etkinlikte, katılımcılar sadece global markalarımızı tanımadı, aynı zamanda bu markaları deneyimledi. Rahat bir atmosferde ürün uygulamaları yapıldı ve katılımcılar keyifli bir gün geçirdi. Bu samimi ortam, Türk insanının değer verdiği bir unsur ve doğru bir şekilde sunulduğunda her zaman olumlu geri dönüş alıyorsunuz.

Gaziantep benim için her zaman çok özel bir şehir oldu. Hem kişisel hem de profesyonel yolculuğumda Gaziantep'in yeri çok ayrı. Bu şehirde her zaman destek gördüm ve bu destek sayesinde iş hayatımda önemli adımlar attım. Gaziantep benim için bir mihenk taşı ve ikinci evim. Bu nedenle, bu şehirle bağım her zaman güçlü kalacak.



Röportajımızın çekimlerini QR'ı okutarak izleyebilirsiniz..

Otomotiv sektörünün 2024 rekoru

2023 yılında öngörülen hedefini zorlayan otomotiv sektörü, 2024 yılında beklentinin az da olsa üzerinde bir satış rakamı ile önceki yılın rekorunu geride bıraktı.



2024 yılında toplamda %0,48 artışla 1.238.509 adet sıfır otomobil ve hafif ticari araç satışı yapıldı. Bu 1.232.635 adetle tüm zamanların rekorunu kıran 2023 yılının bile satış rakamı oldu. Otomobil satışları 2024'te %1,34 artarken, hafif ticari araç satışları %2,69 düştü, Aralık ayında otomotiv pazarı 170.249 adetle tüm zamanların en iyi aralık sonucuna ulaştı. Türkiye otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarı,

2024'te yüzde 0,5 oranında artarak 1.238.509 adet olarak gerçekleşti. Otomobil satışları geçen yıla göre yüzde 1,3 oranında artarak 980.341 adet, hafif ticari araç pazarı ise yüzde 2,7 azalarak 258.168 adet oldu.

ODMD'nin açıkladığı verilere göre; otomobil ve hafif ticari araç pazarı 2024 Aralık ayında yüzde 7,3, otomobil pazarı yüzde 6,6 ve hafif ticari araç pazarı yüzde 9,9 oranında arttı.

A

ralık ayında kampanyaların da etkisiyle otomobil ve hafif ticari araç pazarı 2023 yılı aralık ayına göre yüzde 7,3 artarak 170.249 adet oldu. Otomobil satışları bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 6,6 artarak 134.811 adet

olurken, hafif ticari araç pazarı yüzde 9,9 artarak 35.438 adet oldu.

Otomobil ve hafif ticari araç pazarı on yıllık aralık ayı ortalama satışlara göre yüzde 43,1, otomobil pazarı on yıllık aralık ayı ortalama satışlara göre yüzde 49,6 artış gösterdi.

Hafif ticari araç pazarı ise, on yıllık aralık ayı ortalama satışlara göre yüzde 22,8 artış gösterdi.

EN ÇOK HANGİ SEGMENT ARAÇAR SATILDI?

Otomobil pazarının yüzde 85,7'sini vergi oranları düşük olan A, B ve C segmentlerindeki araçlar oluşturdu. C segmenti otomobiller 543.427 adetle yüzde 55,4 pay, B segmenti otomobiller 291.689 adetle yüzde 29,8 pay aldı.

OTOMOBİL TIPLERİNE GÖRE SUV' LAR LİDER

Otomobil pazarı gövde tiplerine göre ise SUV araçlar liderliği kaptırmadı.

Gövde tiplerine göre değerlendirildiğinde ise en çok tercih edilen yüzde 56,8 pay, 556.548 adetle gövde tipi SUV araçlar oldu.

SUV otomobilleri, yüzde 25,4 pay ve 248.902 adet satış ile Sedan, yüzde 16,8 pay ve 164.443 adet satış ile H/B otomobiller takip etti.

BENZİNLİ ARAÇLAR LİDER

Yakıtlarına göre ise benzinli araçların satışı ilk sırada yer aldı.

Satılan araçların toplamında benzinli araçlar, yüzde 60,1'le 588 bin 914 adet satıldı. Hibrit otomobil satışları 184 bin 177 adetle yüzde 18,8 pay, elektrikli otomobil satışları 105 bin 315 adetle yüzde 10,7 pay ve dizel otomobil satışları 95 bin 985 adetle yüzde 9,8 pay, otogazlı otomobil satışları ise 5 bin 950 adetle yüzde 0,6 pay olarak gerçekleşti.





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



DOĞAL BALIN İZİNDE 45 YIL

Özen Altıparmak

BALPARMAK Yönetim Kurulu Başkanı

FACE

R Ö P O R T A J

Yarım asırdır arıların ve doğanın mucizevi armağanı olan balın korunması ve doğal haliyle sofralara ulaşması için çalışan Balparmak, farkındalık projesi "Bu Doğallık Nereden Geliyor?" ile doğallığın kaynağına dikkat çekiyor. Balparmak Yönetim Kurulu Başkanı Özen Altıparmak, "Biz Balparmak olarak, doğanın mucizesi, arıların emeği ve arıların fedakarlığıyla süren bu doğal iş birliğini saygıyla devralıyoruz. Balın doğadan sofralara uzanan eşsiz hikâyesini özenle takip ediyor ve koruyarak sizlerin sofralarına ulaştırıyoruz. Ballarımızın doğallığı da buradan geliyor." diyerek projeye dair mesajını paylaşıyor.



Doğa, biz olmasak da var olmaya devam edecek ama doğa yoksa insanın varlığını devam ettiremeyeceği hepimizin malumu. Çevresine olan etkilerini fark edebilme yeteneğine sahip olan insan, bu gerçeği bilmesine rağmen her gün doğaya, çevreye, ekosisteme ve kendisine zarar verecek kararlar alıyor. Doğayı, doğadan geleni, doğal olanı yok ederek, yerine yapay muadillerini yerleştiriyor. Bunun en çarpıcı örneği ise bal... Oysa, hiçbir yapay müdahaleye maruz kalmamış olan doğal bal, adeta zamanın kendisini durduruyor. Bunun en çarpıcı örneklerinden biri, Mısır piramitlerinde, M.Ö. dönemine tarihlenen ve Tutankhamun'un mezarında arkeologlar tarafından keşfedilen kapalı bal küpleri, binlerce yıl geçmesine rağmen

bozulmadan korunmuştu. Balın içinde doğal olarak bulunan ve bakteri üremesini engelleyen enzimler, onu yüzyıllarca koruyabilmiştir. Bu olağanüstü durum, balın zamanın etkisinden bağımsız bir besin olarak var olabileceğini kanıtlamaktadır. O nedenle arıların yaşaması ve balın en doğal haliyle kalması için hem arıcıya hem sanayiye hem de tüketiciye önemli görevler düşüyor.

Arıcılık: Ata Yedigari Bir Meslek ve Doğanın Emaneti

Yaklaşık yarım asırdır balı hak ettiği en yüksek değere çıkarmak misyonuyla çalışan Balparmak, bu anlamda sektörün öncülüğünü üstleniyor.



SÖYLEŞİ | FACE

Arılar ve doğal bal hakkında sayısız sosyal sorumluluk ve farkındalık projesi hayata geçiren ve geçmişi neredeyse yarım asra dayanan bu köklü markanın Yönetim Kurulu Başkanı Özen Altıparmak, “Sektör lideri olarak bu çabayı ülkemize, işini hakkıyla yapan emektar arıcı dostlarımıza ve tüketicimize karşı sorumluluğumuz olarak görüyoruz.” diyor. Arıların bin bir emekle elde ettiği doğal balların maalesef birçok market rafında yerini koruyan bal benzeri hileli ürünlerle rekabet edebilmesinin çok zor olduğunun altını çizen Altıparmak, arıcılığın ne kadar önemli bir meslek olduğunu şu sözlerle anlatıyor: “Arıcılık, ülkemizde ata yadigarı bir meslek ve göçer arıcılık şeklinde ailece yürütülüyor. Kadın, erkek, bebek, çocuk, genç ve yaşlı – kısacası ailenin tüm üyelerinin eşlik ettiği bu meşakkatli meslek, ağır doğa ve yaşam koşulları altında sürdürülüyor.”

Doğal Bala Ulaşmak ve Korumak İçin Güçlü Mücadele

Bahar aylarında, doğanın uyandığı ve çiçeklerin açmaya başladığı dönemde başlayan bu zorlu yolculuk, aralık ayının ortalarına kadar devam ediyor. Ancak arıların yaşadığı zorluk bununla da sınırlı değil; emek yoğun bu meslek dalında, taklit ve tağşiş yani balda yapılan hileler sorunu da giderek büyüyen bir tehdit oluşturuyor. Doğal bal üretimi için yıl boyunca doğayla iç içe çalışan, işini hakkıyla yapan arıcular, son yıllarda sahte ve katkılı ürünlerle mücadele etmek zorunda kalıyor. Balparmak olarak, tüketiciyi ve arıcıyı korumak amacıyla her türlü sahteciliği önlemek için çalışıyor, sahip olduğumuz ileri AR-GE gücümüzle yenilikçi ve kapsamlı analiz yöntemleri geliştiriyor, balda yapılan hilelere karşı çok ciddi mücadele veriyoruz.



Bahar aylarında, doğanın uyandığı ve çiçeklerin açmaya başladığı dönemde başlayan bu zorlu yolculuk, aralık ayının ortalarına kadar devam ediyor.

SÖYLEŞİ | FACE

Balparmak Arıcılık Akademisi ile Arıcılık Mesleğine Sürdürülebilir Destek

Tesisimize gelen balları, Türkiye'nin bal ve diğer arı ürünleri alanındaki ilk, gıda alanında 8. olan AR-GE Merkezimizde geliştirdiğimiz yeni metotlar da dahil olmak üzere APILAB kalite Kontrol Laboratuvarımızda en az 100 parametrede analiz ediyoruz. Sadece doğallığından emin olduklarımızı ambalajlayarak Balparmak güvencesiyle tüketicimizin sofrasına sunuyoruz. Bir yandan da gittikçe yaşlanan ve artık bir meslek tercihi olmaktan çıkmaya başlayan arıcılık mesleğinin sürdürülebilirliğine destek olmak için de eğitim projeleri hayata geçiriyoruz. Bunun için 2015 yılında başlattığımız Orkide projemizin kapsamını genişleterek projenin Balparmak Arıcılık Akademisi adıyla yoluna devam

etmesine karar verdik. Balparmak Arıcılık Akademisi, 2018'den beri kırsal kalkınma bölgelerindeki kadın ve gençlerin arıcılığa kazandırılması misyonuyla, arıcı dostlarımızın gelişimlerini destekliyor. Bunun yanı sıra, akademimizde mevcut arıcılarımızın teknik bilgilerini güncellemeye yönelik eğitimler veriliyor. Daha verimli ve kaliteli arı ürünleri üretimini destekleyen bu eğitimlerle, arıcılığın sürdürülebilirliğini sağlamak için çalışıyoruz.” şeklinde konuşuyor.

Kovandan Sofraya Balın İzini takip Et!

Balparmak, tüketicisine sunduğu “Bu Doğallık Nereden Geliyor” izlenebilirlik projesi ile doğal bala güvenle ulaşmayı mümkün kılıyor. Bu proje ile Balparmak ürünlerinin üzerine yerleştirilen Kare Kod uygulaması sayesinde, tüketicilerine ürünlerini doğrulatabilme ve ürünlerin analiz raporuna ulaşma imkanı sağlıyor.



2025 Balparmak Takviminde de doğallığı işliyor

Balparmak Yönetim Kurulu Başkanı Özen Altıparmak, bu projeye verdikleri önemi şu sözlerle ifade ediyor: “Tüketicilerimizin evine götürdüğü ve sofrasına koyduğu ürünün doğal olduğunu, tüm kalite standartlarına sahip bulunduğunu, hangi bölgeden geldiğini ve içindeki polenlerin bitki çiçek kaynağını görebilmelerini istiyoruz. Böylece, ürünle ilgili tüm bilgilere sahip olduktan sonra geriye yalnızca onu keyifle ve huzurla tüketmeleri kalıyor. Bunu, 45 yıllık sektör liderliğimizin bir gereği ve tüketicimize olan sorumluluğumuz olarak görüyoruz” diyor.

“Bu Doğallık Nereden Geliyor” izlenebilirlik projesini 2025 takvimine de taşıyan Balparmak, tam 33 yıldır aralıksız yayınlanan ve her yeni yılda tüketicileri tarafından merakla beklenen Balparmak Takvimi’nde şu mesajı veriyor: “Doğa, her şeyin başlangıcı. Her sabah üstümüzde yükselen güneş, yemyeşil ormanlar, mis kokulu çiçekler, toprakla buluşan yağmur... Kusursuz bir düzen. Doğanın içindeki her bir parça, yaşamın devamı için birlikte çalışıyor ve doğa, sunduğu mucizeleriyle bize hayat veriyor. Bu hayranlık uyandıran yaşam döngüsünün en çalışkan üyeleriye hiç şüphesiz ki arılar.



Doğanın eşsiz mimarları arılar, kendi dünyalarında mükemmel bir ahenkle çiçekten çiçeğe dolaşırken hiç farkında olmadan yaşamı devam ettiriyorlar. Bu küçük varlıkların özenle taşıdığı polenler yaşamı canlandırıyor. Arıların asıl mucizesiyse sabırla ve özveriyle ürettikleri o sihirli damlalardan geliyor; bal! Arıların insanlığa hediyesi, dünyanın doğal lezzeti.

Arıların bu mucizesi, arıların tutkusu olmasa hiç bizlere ulaşabilir mi? Arıcular bu değerli sürecin en kıymetli parçalarından biri. Onlar, balın doğallığını korumak adına işlerini sevgiyle gönülden yapıyorlar. Doğadan ilham alıyor, arıya ve doğaya büyük bir özenle yaklaşıyorlar. Arıcular, arılarla kurdukları bu eşsiz ortaklıkla bir ata yadigarı olan arıcılık mesleğini yaşatmaya devam ediyorlar.

İşte biz doğanın mucizesi, arıların emeği ve arıcuların fedakarlığıyla süren bu doğal iş birliğini saygıyla devralıyoruz. Balın, doğadan sofranıza uzanan bu benzersiz hikâyesini özenle takip ediyor ve doğallıklarını koruyarak



siz değerli Balparmak sevenlerin sofralarınıza taşıyoruz. Doğal balın hikâyesi nesiller boyu sürsün diye var gücümüzle çalışıyor ve bu büyüleyici hikâyenin bir parçası olmaktan gurur duyuyoruz. İşte Balparmak'ın doğallığı da buradan geliyor.”



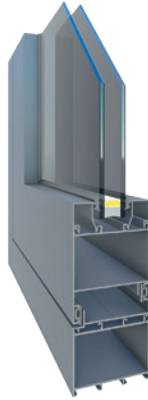
KAR

Alüminyum®

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



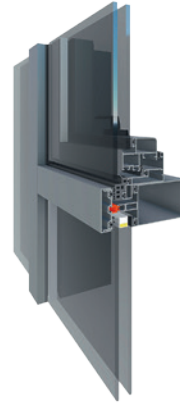
• ALDOKS PROFİLLER



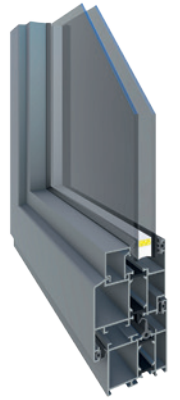
• C - 60 PROFİLLER



• CAM BALKON PROFİLLER



• CEPHE PROFİLLER



• ISI YALITIM PROFİLLER



• KEPENK PROFİLLER



• SİNEKLİK PROFİLLER



• SİSTEM 55 PROFİLLER



• TUBA SÜRME PROFİLLER



• YALITIMLI SÜRME PROFİLLER

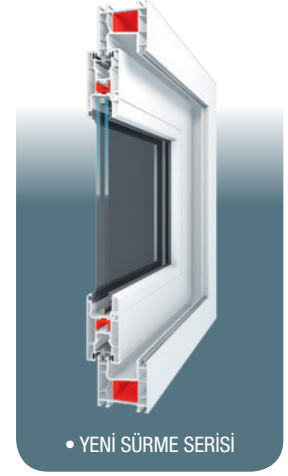
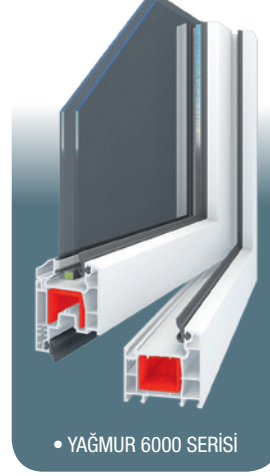
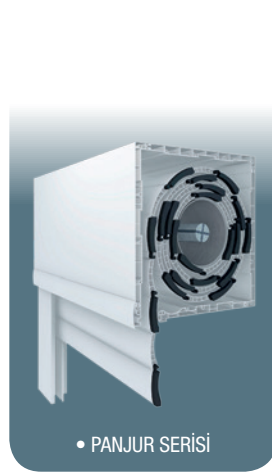
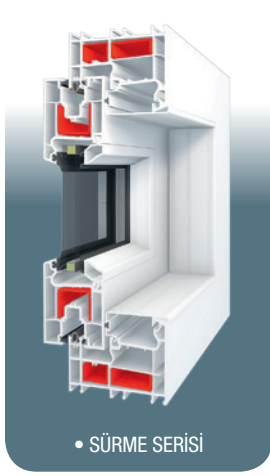
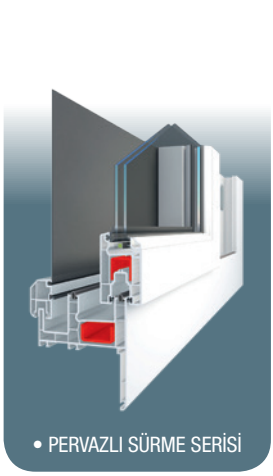
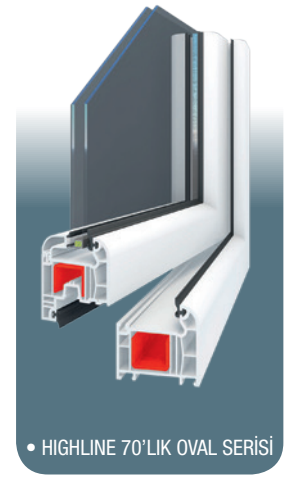
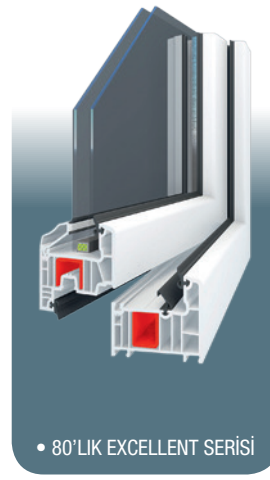
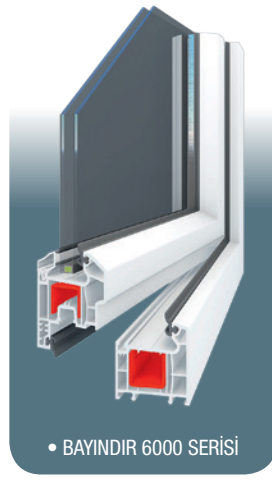
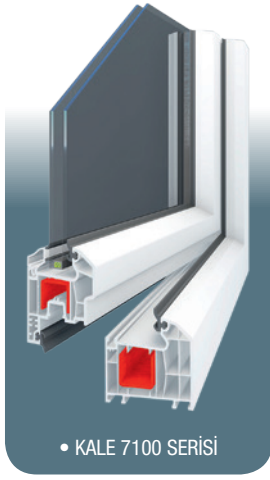
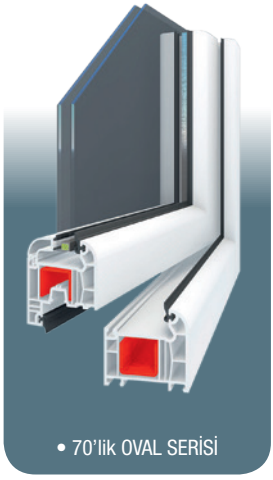
- DUŞ KABİN PROFİLLER
- KÜPEŞTE PROFİLLER
- STOR PERDE PROFİLLER
- KEPENK PROFİLLER
- TUBA SÜRME PROFİLLER
- ISI YALITIM PROFİLLER
- SİSTEM 55 PROFİLLER
- STANDART PROFİLLER
- MOBİLYA PROFİLLER
- AFRİKA SERİSİ PROFİLLER

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



karpenkaraluminium



karpen&karaluminium



Tüketici Danışma Hattı

444 64 12





Asım MIHÇIOĞLU

ARAŞTIRMACI YAZAR
asimmihcioglu@gmail.com

Antep Harbi Kurmay bir savaştır



Fotoğraf: Handaniye (İki Şerefeli) Camii

1. Dünya harbine Almanlarla ortak girdik. Almanya yenildi biz zaten İngiliz, Rus, İtalyan, Yunan, Sırp ve Bulgarlara karşı devam eden savaşlardan dolayı için bitap düşmüştük. Ortağımız Almanya da yenilince biz de yenik sayıldık. Netice; İtalyan, Yunan, ve İngiliz Mondros mütarekesinin icabı memleketi işgal ettiler ve bölüşmeye başladılar. Antep'e önce İngilizler geldi. (17 Aralık 1918) Bakıtlar tat yok. Burada petrol filan da yok. Adamlar da yumuşak başlı değil. Antep'i Fransızlara devredip petrol bölgesi olan Musul - Kerküke gittiler (30 Ekim 1919) Harpten sonra da oralarda 5 yıl kadar kalıp (1926 -1930), alışık oldukları sömürgeciliğe devam ettiler. Fransızlar İngilizler kadar sinsi değil biraz daha fevri davrandılar ve Antebe "teslim olun yoksa

yakarız yıkarız dediler" amma bunun cevabını kötü aldılar.

Ekim 1918 de Mondros Mütarekesi gereği terhis edilen Osmanlı Ordusundaki Antepli asker subaylar memleketlerine dönmüşlerdi. Fransızlara karşı direnmeye başlamışlardı ama bu dağınk durumu askeri bir disiplin ,sevk ve idare etmesi lazımdı.

Mustafa Kemal Paşa Mart 1919 da yaveri olan Yüzbaşı Kılıç Ali yi (Süleyman Asaf Emrullah) harbi sevk ve idare etmesi için Antebe görevlendirdi. Kılıç Ali Paşa yüzbaşı olan Kılıslı Aslan Beyi de yanına alarak sivil halkı düzenli bir ordu gibi tertiplede ve askeri bir disiplinle yönetti. Kılıç Ali Mustafa Kemal Paşanın talimatıyla açılan ilk mecliste Antep Milletvekili olarak Ankaraya gidince yerine yine Mustafa Kemal'in talimatıyla Ali Şefik Özdemir bey görevi devraldı ve harbin sonuna kadar vazifesine devam etti.



Özdemir bey harpten sonra da değişik görevlerde bulundu ama Antebi o kadar çok benimsemişti ki Antebe yerleşti ve burada vefat etti.

Tamam Atatürk kurmayları ile Antep Harbine özel bir önem verdi ve günlük olarak Antep Cephesinden bilgi aldı ve talimat verdi.

Bu çok önemliydi ama daha da önemlisi bu kurmayların yönettiği vatan sevgisiyle dolu Antep ahalisi idi.

Sevk ve talimat tamam ama cephane yok ,silah yok en önemlisi yiyecek yok .Aç bilaç gece gündüz harp eden, yerli ve yabancı düşmana karşı , zamanın en ileri harp silahlarına düzgün giyimli karnı tok ermeni ve Fransız askerine karşı ölü müyüm kalır mıyım hesabı yapmadan savaşıyan yiğitler bu harbi kazandı.

Antep harbi 11 ay derler . Bu hesap yanlış.

Antep Harbi yaklaşık 3 senedir.17 Aralık 1918 de İngilizler geldiler 29 Ekim 1919 da hiç boşluk vermeden Fransızlara devrettiler.8 Şubat 1921 de sukut dönemine girildi ve 25 Aralık 1921 de Fransızlar Ermenilerle birlikte çekildiler. Antepliler bu savaşı açığa yokluğa karşı da verdiler.

Vatan aşkıyla kazandılar

Öyle ki elimizdeki silahların çoğu şahsi silahlardı .Bize bir yerden silah mühimmat filan da gelmedi.Çoğumuz kendi çabamızla silah aldı. Burada Azap Osman'ı da anlatırsak mesele daha iyi anlaşılır.

İşgal zamanı...Tüfekçi Yusuf'un yanına bir gün azap Osman isminde fakir bir adam gelir...

“Selamun Aleyküm”“Bak Yusuf usta ben bu Ermeni ile,Fransız ile olan mücadeleye katılmak istiyorum.İyi bir avcıyım ama silahım yok, barutum yok, kurşunum yok!Neyle savaşağım?Bana bir akıl ver." Der.

Tüfekçi Yusuf hiçbir şey diyemez...Azap Osman tüfekçi Yusuf'un gözlerindeki çaresiz bakışları görünce başka bir şey demeden çıkıp gider.Kimsede para yoktur ki yardım edilsin. Halk sadece düşmanla değil;açlık ve fakirlikle de amansızca mücadele etmektedir....



Tüfekçi Yusuf o günler için "içim gitti ama elimden bir şey gelmedi." der.

Aradan biraz zaman geçer...

Bir gün azap Osman elinde bir tüfekte çıka gelir. Tüfekçi Yusuf şaşırır..."Osman ağa nereden buldun bu tüfeği?" diye sorar...

Azap Osman iç çeker ve anlatmaya başlar...

"6 yaşında bir kızım vardı ağa...Elinden tuttum,Halep'e götürdüm.Bir Arap'ın evine 5 altın karşılığı evlatlık verdim.O beş altınla da bu tüfeği aldım.Fakat mermi,barut için param kalmadı.Söyle Yusuf usta ben ne yapayım?"

Tüfekçi Yusuf duyduklarına inanamaz ,gözleri bir anlığına kararır hiç bir şeyi göremez.

Daha sonra hatıralarında bu fedakar baba için şöyle der : "Bir avuç vatan toprağı için canının canı biricik evladından vazgeçmişti.. Ya rabbim!Bu nasıl bir vatan sevgisiydi?"

"Orada bulunan tüm kurşun ve barutu verdim gitti, işgal bitinceye kadar bir daha gözükmedi. Fransız'la,Ermeni'lerle çatışmış.Bir ara yaralanmış,uzunca bir süre ölüm döşeginde yatmış,fakat öldürmeyen Allah öldürmez,o da ölmemiş.

İşte Antep böyle harpetti,böyle direndi,böyle kurtuldu.

Allah memleketimize bir daha harp yüzü göstermesin.Bizler de bu olayları çocukluğumuza anlatarak yaşananları anlatalım onların Vatan sevgisini diri tutalım.



SYR KİMYA

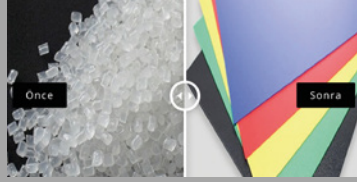
POLİETİLEN



PE LDPE



PP (POLİPROPİLEN)



PE LLDPE



PPRC (RANDOM KOPOLİMER)



E-PVC EMÜLSİYON PVC



ALÜMİNYUM



S-PVC SÜSPANSİYON



HAMMADDE ÇÖZÜM ORTAĞINIZ

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

☎ 0 342 339 00 99

📷 syrkimya

www.syrkimya.com

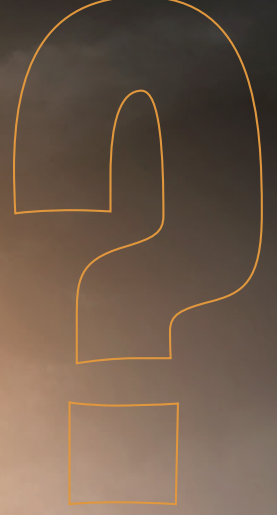


Türkiye'nin Modası

fullamoda

Batıkent Mh. Adnan İncancı Cd. No: 11 (Anneler Parkı yanı) Şehitkamil 0850 440 00 06 fullamoda.com

İş hayatında ikinci neslin etkinliği



Dünyada, ülkemizde ve Gaziantep'te dahil olmak üzere birçok sanayi kentinde, köklü ve başarılı markaların sürdürülebilirliğini etkileyecek olan en önemli durumlardan biri de ikinci nesil yönetim ve onun getireceği bakış açısıdır.

Veterli donanım ile kurumsal tecrübe

Kurulan her işletme kazanma ve başarı hırsı ile yönetilerek, elde edilen başarılarla büyür ve önemli istihdam oluşturarak kurumsal bir seviyeye gelir. İlk girişimci her ne kadar yeni nesle göre sermaye kaynaklı şansız olabildiyse de yeni neslin şansı sadece sermaye ile anlatılmaz. İş hayatında yeterli donanım ve tecrübe çoğu zaman net ve doğru karar almanın en önemli kurallarından birisi olmayı sürdürüyor.



Tecrübe mi, güncel bilgi mi?

İkinci neslin iş hayatında etkinliği, işin devamlılığı, yeni bakış açıları ve inovasyon açısından büyük önem taşır. Bir aile şirketi düşünün; kurucuların deneyimi ve bilgisiyle birlikte, ikinci nesil farklı yetenekler ve güncel bilgilerle katkıda bulunabilir, kurucunun tecrübesi ile şekillenen şirketler ikinci neslin işine yenilikçi ve güncel yatırımları ile daha da büyür.

Bu başarı ve başarısızlık ikileminde ki en önemli kriterlerden birisi de Çakışan İşveren-Çalışan diyalogu olarak kendini gösterebiliyor. Tecrübenin bakış açısı ile istihdam edilenler zamanla işini benimsemenin verdiği özgüvenle işini daha iyi yapıyor. Kısmi örneklerle şekillenen bu ikilem de her yeni neslin başarısız olduğu anlamı çıkmasa da , kurucuların iş tecrübesini kendi fikirlerini kurumsal açıyı bozmadan yansıtan her yeni nesil başarıyı daha da taçlandırıyor. Günümüz şirketlerindeki ikinci neslin etkinliği, şirketin uzun vadeli hedeflerini belirleyip stratejik planlar oluşturmaktan, piyasa trendlerini ve teknolojik gelişmeleri takip ederek, şirketin geleceğe yönelik vizyonunu güncellemekten ve birinci nesilden mentörlük olarak, onların deneyimlerinden faydalanmaktan geçiyor.

Çalışan diyalogu ve tecrübenin güncellenmesi





YORUM

IFACE



G.Hülya **AKKAYA**

akort@akort.com

Senin Yakan Ne Renk?

TOBB FUARCILIK SEKTÖR MECLİSİ BAŞKAN VEKİLİ

İş dünyası, renklerle tanımlanan yakalar üzerinden uzun zamandır kategorilere ayrılıyor: mavi yaka, beyaz yaka, yeşil yaka ve şimdi de metal yaka. Bu sınıflandırmalar, işçilerin görevlerini, sorumluluklarını ve rolleriyle topluma nasıl katkıda bulduklarını ifade eder. Ancak teknoloji, yapay zekâ ve robotik ilerlemelerle bu renklerin anlamı hızla değişiyor.

Mavi Yaka: Kas Gücünden Makineye Mavi yakalılar, fiziksel emeğiyle üretimin bel kemiği olan işçilerdir. Tarım, sanayi ve inşaat sektörlerinde çalışarak toplumların temel ihtiyaçlarını karşılarlar. Ancak robotların yükselişi, bu işlerin büyük bir kısmını otomatikleştiriyor. Fabrika hatlarında çalışan işçiler, artık robotik

kollarla birlikte veya onların gözetiminde çalışıyor.

Beyaz Yaka: Bilgi İşçiliğinin Dönüşümü Beyaz yakalılar, bilgi ve düşünsel emeğiyle iş dünyasında yer alır. Ofis çalışanları, yöneticiler ve uzmanlar bu gruba dahildir. Ancak yapay zekâ, veri analizi, müşteri hizmetleri ve hatta hukuk gibi alanlarda beyaz yakalıların rolünü dönüştürmeye başladı. Artık sadece bilgiyi işlemek değil, yaratıcı ve stratejik düşünme daha fazla değer kazanıyor.

Yeşil Yaka: Gezegenin Savunucuları Yeşil yakalılar, sürdürülebilirlik ve çevre odaklı işlerde çalışanları temsil eder. Yenilenebilir enerji, geri dönüşüm ve çevre dostu teknolojiler bu grubun iş alanlarıdır. . . .

...► Bu dönüşüm, iş gücü piyasasında derin değişimlere yol açıyor

İklim krizinin giderek büyüdüğü dünyada, yeşil yakalıların önemi artarken, teknolojinin bu alanda sunduğu yenilikler işleri daha verimli ve etkili hale getiriyor.

Metal Yaka: Robotların Yükselişi
Metal yaka, robotları ve yapay zekâ sistemlerini temsil eder. Endüstrilerdeki fiziksel işlerden düşünsel işlere kadar her alanda etkili olan bu yeni "iş gücü", hem fırsatlar hem de tehditler yaratıyor. İnsan emeğinin yerini almak yerine, genellikle onu tamamlıyor veya yeniden tanımlıyor. Metal yakalıların artışı, insan ve teknoloji arasındaki iş birliğini yeni bir seviyeye taşıyor.

Sosyal ve Ekonomik Etkiler
Bu dönüşüm, iş gücü piyasasında derin değişimlere yol açıyor. Mavi ve beyaz yakalı işler azalırken, yeşil ve metal yakalı işler artıyor. Ancak bu değişim, işsizliği artırma riskini de beraberinde getiriyor. Eğitim ve yeniden beceri kazanma programları, bu süreçte kritik bir rol oynuyor.

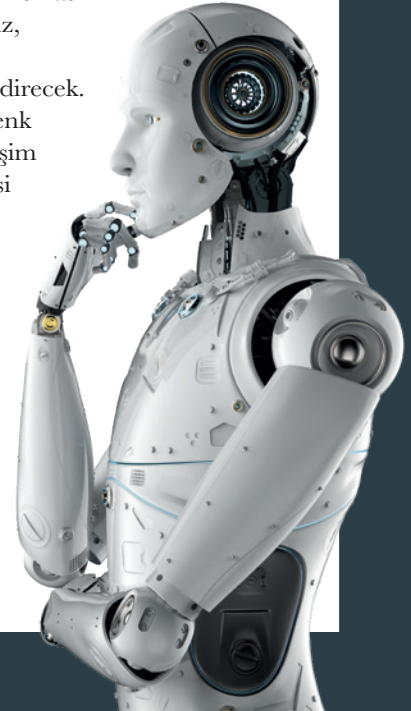
Gelecek: İşin Yeni Tanımı
Hangi renk yakaya sahip olursak olalım, geleceğin iş dünyasında uyum sağlama

yeteneğimiz belirleyici olacak. İnsanlar, yaratıcı düşünce, empati ve etik karar verme gibi robotların henüz ulaşamadığı alanlarda güçlü olmaya devam edecek. Robotlar ise tekrarlayan ve rutin işleri devralarak insanlara daha değerli işler yapma fırsatı sunacak.

Eh sonuca gelelim

Mavi, beyaz, yeşil ve metal yakaların iş dünyasındaki yerleri ve anlamları değişiyor. Teknoloji, işleri yeniden tanımlarken, bireyler ve toplumlar olarak bu dönüşüme nasıl uyum sağladığımız, geleceğin çalışma dünyasını şekillendirecek. Senin yakan ne renk olursa olsun, değişim hepimizin hikâyesi olacak.

DİP NOT; Bu köşe yazımı yapay zekaya yazdırdım. Görüşlerinizi bekliyorum.



Yaptığınız işe sevginizi katın



Arif **DEVELİ**

Develi Restaurantlarının Sahibi

■ Röportaj : Şafak SALICI ■

Türkiye’de 105 yıllık bir geçmişe sahip olan , 4 kişi ile başlayan ve şu an 1000 personeli ile hizmet veren Develi Restaurantları’nın 3.kuşak temsilcisi Arif Develi ile çocukluğundan bu yana markanın büyüme sürecine kadar olan detaylı bir röportaj gerçekleştirdik. Günde 4 saat uyuyup 20 saat çalışarak, tırnakları ile kazıyarak bugünlere geldiğini anlatan Develi ,”Yaptığınız işe sevginizi koyun,emek verin” diyerek gençlere önemli mesajlarda verdi. Lezzet serüveninin 3.Kuşak temsilcisi olan Arif Develi ile olan röportajımız sizlerle..

8 Ekim 2024'te aramızdan ayrılan Arif Develi'yi rahmetle anıyor ve anısına Mayıs 2017'de kendisi ile gerçekleşen röportajımızı sizlerle paylaşıyoruz.

ARİF DEVELİ'Yİ KISACA TANIYALIM..

1944 senesinde dünyaya geldim .Sekizinci ve ailemin en küçük çocuğu olarak, iki yaşında babamı kaybettim. Babamı tanıma fırsatım bile olmadı. Ama anamız bize hem annelik hem babalık yaptı. Ama tabii ki babasızlık zor abilerim vardı ama baba sevgisinden yoksun büyüdüm. Hayat böyle bazen yeri dolmayacak boşluklar sunuyor ve hep bir yanın eksik kalıyor. Ben 6 yaşında babamızdan kalan restaurantta çalışmaya başladım ama patron çocuğu olarak değil. Küçük yaşta tepsi taşımaktan boynum gelişmedi kısa kaldı. Ama iyi ki o tepsiyi boynuma koymuşlar çünkü o tepsinin yükü beni bugünlere getirdi. Hala memleketime gelince ailemin mezarını ziyaret ettikten sonra ustalarının mezarını ziyaret ederim. Onlar bileğimize altın bilezik taktılar.

-Develi Kebap'ın kuruluş sürecinden bahsedebilir misiniz?

Ben 3.kuşağım.1912 senesinde kurulmuş markamız. Ben 1966 senesinde Gaziantep'ten gözümlü kararttım ve Şehri İstanbul'a gelmeye karar verdim. Ailemin hali vakti yerindeydi ama hiç destek almadan valizime memleket sevgimi esnafıyı koyup çıktım yola zaten bileğimizde altın bileziğimiz vardı.6 yaşından beri bu mesleğin içinde yoğrulmuştum. Hayat bizi küçük yaşta kocaman bir adam yapmıştı. İstanbul'a gelip o zamanların küçük Paris'i diye adlandırılan bir çok farklı kesimin bir arada huzur içinde yaşadığı Samatya semtine gelip atalarımızdan aldığımız bayrağı İstanbul'a taşıdım.

-Develi Kebap'ın şu an kaç noktada ve hangi kapasite ile hizmet veriyor.

Çok şükür.1912 yılında 30 metre-karede 4 kişi ile başlayan hikayemiz şuan 1000 tane evladım gibi gördüğüm bu hikayenin gerçek kahramanları olan personelimizle binlerce metrekarede devam ediyor. Şuan 11 noktada hizmet vermekteyiz. Yılda yaklaşık 1 milyon misafirimiz kapımızdan içeriye giriyor. Onlarda bu markanın sahipleri ,dile kolay "Develi" bir marka olmanın ötesinde bir hikayeye sahip 105 yıllık bir gelenek.

-1912 yılında Dedenizin kurduğu Develi Kebap'ın günümüzde efsane bir isim haline gelmesinin sırrı nedir?

"Niyet hayırsa gerisi selamet" derim hep. Niyetin iyi olur işini severek yaparsan, çalışanının hakkını verir kapından gireni müşteri değil misafir diye benimsersen onlar seni başının üstünde taşır. Tabii ki çocuk yaşta aldığımız o disiplinin ilerleyen yıllarda çok karşılığını aldım. Prensiplerin olacak bildiğin

yoldan en iyi bildiğin işi yaparak ilerleyeceksin. Hiç bir zaman çok kazanmanın peşinde olmadım sadece işimin hakkını vermek için mücadele ettim. Çok şükür karşılığımı da aldım.

-Develi Kebap'ın bu kadar hızlı ve kararlı büyümesinde en önemli etken ne oldu?

Ben buraya kadar getirdim ama bir yerde de evlatlarıma yol vermeyi bildim. Çünkü onları da bu işin temelinden yetiştirdim ve hamdolsun onlara güvencim sonsuzdu. Bir çok akranımla çocuklarının ilişkisine bakınca hep kuşak çatışması görüyorum ve bu markaya da zarar veriyor. Çok şükür biz kuşak çatışması yaşamadık ben onların genç bakışına güvendim onlarda benim tecrübelerime. Gençlerin önünü açmak lazım. Ben öyle yaptım ve şimdi bakınca gurur duyuyorum kendileriyle.



Ama hep diyorum büyürken kaliteden taviz vermeyin ve tevazu sahibi olun. Büyümek önemli bir adım ama istikrarlı bir şekilde büyümek ve sürdürülebilir bir hale getirmek çok daha önemli. Kendilerine de büyümekten değil kontrolsüz büyümekten korkmalarını hep söylerim. Yatırım gücü olan herkes ayağını yorganına göre uzatıp yatırım yapmalı. Her yeni yatırım yeni istihdam kaynağı demektir ve ülkemizin ekonomisine denizde kum misali destek demektir. Bu ülkemize olan borcumuz.

-22 yaşında "Develi Kebap'ı bir marka yapacağım" diye kendinize verdiğiniz sözü hatırlatacak olursak, bu sözünüzü tuttunuz ve Develi Kebap'ı bir marka haline getirdiniz. Şimdi o yaşlarınızı düşündüğünüzde bunu hırslı olmaya mı yoksa çok

çalışmaya mı borçlusunuz?

22 yaşında tek başıma geldim bu şehre ve kısa zamanda emeklerimin karşılığını aldım ama asıl sınavım o zamandı çünkü bu şehir güzel olduğu kadarda göz kamaştırıcı bir şehir. Ben hep işime odaklandım ve çizgimi hiç bozmadım. Anadolu çocuğu bir esnaf olarak geldiğim bu şehirde hep bu değeri korumaya çalıştım. Çok şükür ediyorum Allaha çıktığım yolda beni mahcup etmedi.

-İşinin enlerinde biri olarak hayatta yapmayı arzulayıp da "yapamadığım" dediğiniz bir şey oldu mu?

İnsanın en büyük sermayesi evlatlarıdır ne mutlu bana Allah bana hayırlı evlatlar nasip etti onlar omzumdan yükü aldı bizde eşimle beraber yapmayı arzuladığımız

şeyleri yapma fırsatı bulduk. Keşkelerim yoktur benim keşke yerine olanlar için şükür etmek gerek diye düşünürüm.

-Gençlik yıllarında yaklaşık 4 saat uyuyup 20 saat çalışan bir insanın başarı hikayesi yeni nesile ne gibi tavsiyeler taşır?

Şimdi zaman çok değişti , gençlerin istekleri çok yükseldi.Gençlerimize tavsiyem istek ve arzularınızın peşinden koşarken asla hırsınızın aklınızın önüne geçmesine izin vermeyin.

Hırs iyidir aklın önüne geçmiyorsa. Eğer ki hırs aklın önüne geçerse sizi yanlış sürükler ve telafi edemeyeceğiniz yanlışlara sürüklenirsiniz. Yaptığımız işe sevginizi koyun emek verin.



Eğer bir işe sevgi duymuyorsanız attığınız adıma da efora da yazık çünkü hep bir adım ileri bir adım geri gideceksinizdir. Helal 1 liranın haram 2 liradan daha bereketli olduğunu unutmayın.

- 1 asırdır lezzet serüveninin en iyi isimlerinden birisi olan Develi Kebap olarak tekrar Gaziantep'e bir şube açma düşünceniz oldu mu?

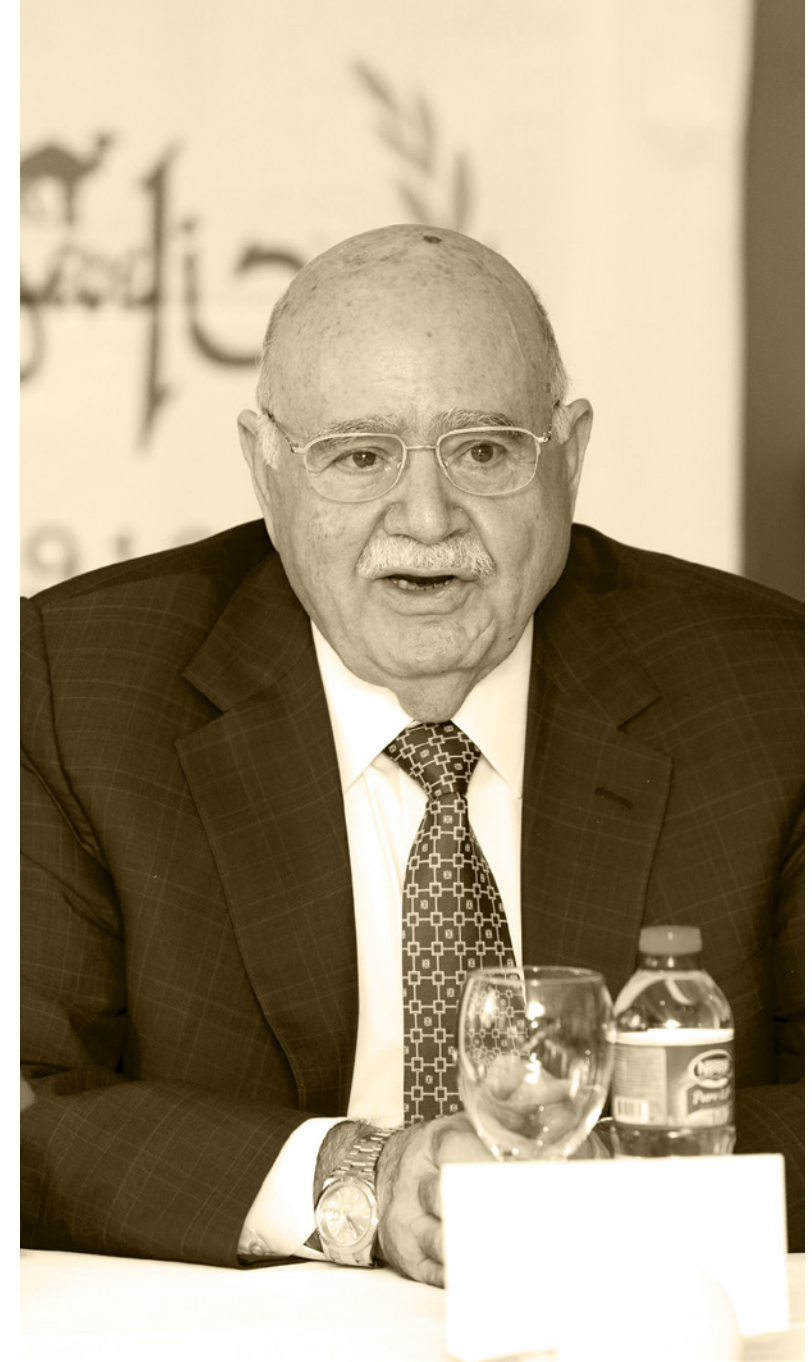
100.Yılıımızda Gaziantep'imize bir okul yaptırıp Milli Eğitim Bakanlığımıza sunduk. Bundan sonrada yeni yatırımlar yapmak istiyoruz fakat amacımız kazanç elde etmek değil ,memleketimize hizmet etmek.

-Müşteri Memnuniyetini oluşturan en önemli iki kelime ne olur sizce?

“Kapıdan giren misafirimiz giderken yüzü gülmüyorsa kazandığımız para helal değildir” derim ekibi-me ama tabi ki eksikler olacaktır. Şikayetler bizim için çok önemlidir ,şikayetler markanın ömrünü uzatır iyi dinlemek ve analiz etmek gerekir. İki kelime demem gerekirse “Samimiyet ve dürüstlük”

-Gaziantep Gastronomi konusunda ismini dünya şehirleri arasına yazdırdı. Antep Lezzetlerinin daha iyi tanıtılması yönünden daha neler yapılabilir ?

İtalyan mutfağı var ama Roma, Milano diye bir mutfak yok, Fransız mutfağı var ama Paris veya Lyon diye bir mutfakları yok. Biz çok şanslıyız. Ülkelerin mutfaklarına baş kaldıracak bir mutfağa sahibiz. Bu mutfağı temsil eden herkesin bu bilinç ile hareket etme-



si gerek diye düşünüyorum. Bu mutfak zenginliği ülkemizin bir mirasıdır. Mirasa sahip çıkmalı ve dahi iyi tanıtılmalıyız. Bunun içinde akademiler yaratıp yeni ustalar yetiştirmeliyiz. Fatma hanımında bu konuda göstermiş olduğu çabaya yakından tanık olan bir kişi olarak kendisine teşekkür ederim. Bizlerde bu mutfağı temsil eden markalar olarak üstümüze ne düşerse yapmaya hazırız.

Ülkelerin mutfaklarına baş kaldıracak bir mutfağa sahibiz. Bu mutfağı temsil eden herkesin bu bilinç ile hareket etmesi gerek diye düşünüyorum.





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
- Düzeltici Bakım



750+ MWp
TOPLAM GÜÇ



ENERJİNİZ
Güneş Olsun





YENİ YILIN MALİ GÖRÜNÜMÜ

UPA YEMİNLİ MALİ MÜŞAVİRLİK A.Ş.
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

YEMİNLİ MALİ MÜŞAVİR / Mehmet DEMİR

dem_mehmet@hotmail.com

Hatasıyla sevabıyla 2024 yılı geride kaldı ve şunu açık bir şekilde ifade etmek gerekirse herkes için zor bir yıl oldu. Finans kaynaklarına erişimin zor olduğu, bu kaynaklara kısmi erişim mümkün olsa da maliyetinin hayli yüksek olduğu bir yıldır. Bu faiz oranları ile, Borç / Özkaynak yeterlilik rasyoları iyi olmayan firmalar ağır finansman yükleri ile karşı karşıya kaldılar ve mali tablolarında ciddi zararlar oluştu veyahut tatmin edici karlar sağlanamadı. Maliye Bakanlığı da gerek Vergi Denetim Kurulunun müfettiş kadroları ile gerekse de Gelir İdaresi Başkanlığının gelir uzmanı ve yoklama memurları marifetiyle tamamen sahaya inerek mükelleflere sıkı bir denetim uyguladı. Öte yandan Enflasyon muhasebesi gibi 20 yıldır uygulaması olmayan bir mali yükümlülüğü yeniden yürürlüğe koyarak mükelleflere yeni mali küllfetler yüklemiş oldu. Hülasa, Maliye Bakanlığı 2024 yılında sıkı bir maliye politikası güderek bir yılı geride bırakmış oldu.

Hal böyle iken 2025 yılının mali

görünümü nasıl olacak? Mükellefleri bekleyen senaryolar nelerdir? Hangi konuda hazırlıklı olmak icap eder?

Finansal açıdan, enflasyondaki kısmi gerilemeye paralel olarak 250 baz puana ilaveten faiz oranlarında kademeli bir düşüş daha bekliyoruz ve 2025 yılının ortalarında bu faiz düşüşüne paralel olarak ticari hayatta da kısmi bir canlanma temenni ediyoruz. Suriye ve Lübnan'daki olumlu gelişmelerin bölgeye ihracat hedefi olan sektörler için yeni fırsatlar doğuracağını bekliyoruz ancak Ortadoğu coğrafyasında da bu iyimserliğe bile temkinli yaklaşılmasını tavsiye ediyoruz.

Öte yandan ihracatçıyı sıkıntıya sokan ve uluslararası piyasalarda rekabetçi dokusunu bozan "düşük kur politikasında" da enflasyondaki iyileşmelerle birlikte bir nebze de olsa gevşemeler beklemekteyiz. Ancak Maliye Bakanı Mehmet Şimşek yönetimindeki ekonomi yönetiminin bu hususta bazı endişeleri de bulunmaktadır. Şöyle ki, talebi düşürüp enflasyonu dizginlemeye yönelik politikalar tek başına yeterli değil. Çünkü, enflasyonun tek

sebebi talep artışı değildir. Talep artışının yanında, maliyetlerdeki artışları izleyen fiyat artışları olarak tanımlayabileceğimiz maliyet enflasyonu da fiyat artışlarında dolayısıyla enflasyon artışında önemli rol oynamaktadır. Türkiye gibi imalatı ve ihracatı ithalata dayalı bir ülkedeki yüksek döviz kuru politikası üretim maliyetlerini ve dolayısıyla satış fiyatlarının yükselmesini ve enflasyon artışını tetikleyecektir. Bu nedenle ihracatçının beklediği düzeyde bir Dolar ve Euro kuru yükselişinin gerçekleşeceğini beklememekle birlikte kısmi bir gevşeme de temenni etmekteyiz.

Peki, 2025 yılında Maliye Bakanlığının vergi politika ve uygulamaları nasıl olacak? Nelere dikkat etmek gerekir?

Maalesef bu konuda mükellefleri büyüğü ile küçüğü ile sıkı denetimler bekliyor olacak. Maliye Bakanlığı, kayıt dışılık ile mücadele etme politikası kapsamında 1.1.2025 tarihinden itibaren cirosu ne olursa olsun bilanço usulünde defter tutan tüm mükellefleri elektronik defter kapsamına almış bulunmaktadır.



YORUM

Mehmet Demir

FACE

Bunun anlamı, mahalle bakkalının tutmuş olduğu işletme defteri dışında kağıt ortamda defter tutulamayacak. Bunun anlamı, e-defterleri belli periyotlarla sisteme yüklemek zorundasınız ve sisteme yüklediğiniz bu defter Bakanlığın veri tabanına kaydolacak. Bunun anlamı, artık istediğiniz zaman ve istediğiniz şekilde mali defterlerinizde değişiklikler yapılamayacak. Bunun anlamı, maliye ne zaman defterinizi isterse o zaman defteri işleyip, o zaman götürelim denilemeyecek. Bunun anlamı, olası bir vergi incelemesinden önce çeşitli senaryolar ileri sürülerek, defterler yandı, defterler çalındı, defterler selde kayboldu denilemeyecek. Yani kısacası mükellef elektronik defter uygulaması ile birlikte önemli ölçüde hareket kabiliyetini kaybetmiş olacak. Bana göre 2025 yılının mali açıdan en flaş gelişmesi, ciroları ne olursa olsun tüm mükelleflerin elektronik

deftere geçişlerinin zorunlu hale getirilmesidir.

2025 yılının görünümüne baktığımızda mükellefleri mali külfet anlamında en çok zorlayacak hususlardan birisi de “Asgari Kurumlar Vergisidir”. “Asgari Kurumlar Vergisi”, 1.1.2025 tarihinden itibaren Kurumlar Vergisi Mükelleflerinin elde edecekleri gelirlere uygulanacak olup, halihazırda uygulamaya girmiş bulunmaktadır. “Asgari Kurumlar Vergisi” uygulaması, bütün kurumlar vergisi mükelleflerinin daha fazla vergi ödeyeceği bir uygulamadır. Bilhassa sürekli yatırım yapıp, yatırım teşvik belgelerindeki indirimli kurumlar vergisi avantajlarından dolayı hiç vergi ödemeyen veyahut çok cüz’i miktarda vergi ödeyen mükelleflerin bu lüksünün asgari kurumlar vergisi uygulaması ile sona erdiğini söyleyebiliriz. “Asgari Kurumlar Vergisinin” teknik detaylarına

önümüzdeki sayıda yer vermekle birlikte, konu hakkında kısa da olsa bir açıklama yapmayı faydalı bulmaktayız.

“Asgari Kurumlar Vergisi Uygulaması”, her şeyden önce artık ciddi bir vergi planlamasını zorunlu hale getirmektedir. Kurumlar Vergisi mükellefleri konfor alanlarından çıkmak zorunda kaldıkları için bundan böyle ya profesyonellerle çalışmak zorunda kalacak ve iyi bir vergi planlaması yapacak, ya da çok ciddi vergi yükleri ile karşı karşıya kalmaları kaçınılmaz olacaktır. Zira, artan vergi denetim ve incelemeleri ile birlikte yürürlüğe giren “asgari kurumlar vergisi uygulaması”, patronların üç-beş ödeyelim lüksünü de sona erdirecektir. Vergi kanunlarında mevcut tüm avantajların sağlamış olduğu meşruiyet alanı içinde bütün varyasyonların uzmanlar eliyle masaya yatırılması bir zaruret halini almıştır. ...



Yeni kurulan şirketler hariç tüm Kurumlar Vergisi mükellefleri "Asgari Kurumlar Vergisi" uygulamasına tabi olup en az ödenmesi gereken kurumlar vergisi %10 olacaktır. "Asgari kurumlar vergisi oranının" yüzde 10'dan yüzde 15'e çıkarıldığı yönünde haberler servis edildiyse de böyle bir değişiklik söz konusu değildir. Asgari Kurumlar Vergisi'nde oran yüzde 10 olarak uygulanmaya devam edecektir. Hülasa , "Asgari Kurumlar Vergisi" kavramını ne kadar çok zikretsek, ne kadar bu kavrama aşinalık oluşturursak o kadar az sürprizle karşılaşmış ve daha çok tedbir almış olacağız. Mükellef, yeni yatırım yapsa bile " yatırım teşvik belgesindeki" vergi indirimini, firmayı asgari kurumlar vergisinden kurtaramayacak, ancak %10 asgari bir vergi ödedikten sonra geriye kalan

kurumlar vergisini , indirimli kurumlar vergisi kapsamında ödeyebilecektir. Nakdi sermaye indirimi, bağış ve yardımlar gibi bir çok indirim ve istisna da ancak "asgari kurumlar vergisi" ödendikten sonra uygulanabilecektir. Yeni yılda mükellefleri bekleyen önemli değişikliklerden birisi de artık vergi aslı için uzlaşmaya müracaat edilmesinin mümkün olmamasıdır. Bilindiği üzere Mali İdarenin kesmiş olduğu vergi asılları, buna bağlı kesilen vergi ziyaı cezaları ile özel usulsüzlük ve usulsüzlük cezaları için Tarhiyat Öncesi Uzlaşma ve Tarhiyat Sonrası Uzlaşmaya müracaat edilebiliyordu. Türkiye'de bilinen bazı büyük mükelleflerin vergi asıllarının uzlaşmalarda silindiği yönündeki yoğun kamuoyu baskısı üzerine vergi asılları için uzlaşma yolu

kapatıldı. Artık sadece vergi ziyaı cezaları ile özel usulsüzlük ve usulsüzlük cezaları için uzlaşmaya müracaat edilebilecek, vergi asılları için ne tarhiyat öncesi ne de tarhiyat sonrası uzlaşmaya müracaat edilemeyecektir. Ancak Maliyenin salmış olduğu bu vergi asılları için yargı yolu açıktır. Mükellefler vergi asılları ile birlikte cezalar için de vergi mahkemelerinde dava haklarını kullanabileceklerdir. Geçtiğimiz yılın sonunda aynı anda tüm ülkede bir haber yayıldı ve herkesi inanılmaz derecede bir paniğe sürükledi. Şöyle ki, bütün bankacılık işlemlerinde 1 Ocak 2025 tarihi itibarıyla , nakit para yatırma ve nakit para çekme işlemleri için kaynağı gösteren resmi belgelerin ibrazının zorunlu hale geleceği yönünde haberler yapıldı.

FACE

Maliye Bakanlığına bağlı Mali Suçlar Araştırma Kurulu (MASAK) ise bu iddiaların yaratmış olduğu infial karşısında açıklama yapma gereksinimi duydu.

Tek ağızdan çıkarılmasına yayılan haberlere göre bankacılık işlemlerinde yeni yılla birlikte yeni bir dönemin başladığı öne sürüldü. Buna göre nakit para yatırma ve çekme işlemleri için kaynağı gösteren resmi belgelerin bankalara ibrazının zorunlu olacağı bu belgeler ibraz edilmeden ne bankaya para yatırılacağı ne de bankadan para çekilebileceği ileri sürüldü. Bu sansasyonel mali haberler üzerine Maliye Bakanlığı Mali Suçları Araştırma Kurulu (MASAK) hemen açıklama yapma lüzumu hissetti. MASAK, yapmış olduğu açıklamada ; "1 Ocak 2025'ten itibaren bankalara nakit yatırılması veya bankalardan nakit çekimi sırasında dayanak belge istenmesi yönünde bir uygulama başlatılması söz konusu değildir." ifadelerini kullandı.

Oysa ki İddialara göre, bakanlık, tüm bankalara gönderdiği genelge ile nakit işlemleri için artık kaynağı gösteren resmi belgelerin zorunlu hale getirileceğini duyurmuştu. Yeni yıl ile birlikte, bankalarda para yatırma ve çekme işlemlerine ilişkin kurallar sıkılaştırılacak ve ülke genelindeki tüm banka şubelerinde personel, nakit para yatıran veya çeken müşterilerden paranın kaynağını kanıtlayan belgeleri talep edecekti.

Öte yandan, işlem yapan kişiye paranın nereden geldiği, sebebi ve kullanım amacıyla ilgili sorular sorulacaktı.

Mali Suçları Araştırma Kurulu (MASAK) ise yeni yılın başından itibaren bankalara nakit yatırılması veya bankalardan nakit çekimi sırasında dayanak belge istenmesi yönünde uygulama başlatılmasının söz konusu olmadığını, kayıt dışı ekonomiyle, suç gelirlerinin aklanmasıyla ve terörizmin finansmanı ile mücadeleyle yönelik çalışmaların titizlik ve hassasiyetle sürdürüleceğini belirtti.

sonra aşağıdaki kritik olarak gördüğümüz ifadeler yer verdi. "Ekonomik faaliyetlerde nakit kullanımının azalması bu açıdan arzulan bir durum iken, Başkanlığımızca 1 Ocak 2025'ten itibaren bankalara nakit yatırılması veya bankalardan nakit çekimi sırasında dayanak belge istenmesi yönünde bir uygulama başlatılması söz konusu değildir."

Bu açıklamalar da bize gösteriyor ki; aslında Maliye Bakanlığı da bu durumu arzulamakla birlikte henüz böyle bir kararın verilmiş olmadığını, ancak el altından servis edilen haberler ile piyasaların bu duruma psikolojik olarak hazırlandığı yönünde bir irade ve amacın güdüldüğü anlaşılmaktadır.

Tüm bu açıklamalarımız da gösteriyor ki, bütün aktörleri daha dikkatli olmaları gereken bir yıl bekliyor. Umut ve fırsatlarla birlikte daha profesyonel daha temkinli bir yıl. Yeni yılınızın güzel geçmesi temennisiyle....





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 Küşget Girişi Şehitkamil / GAZİANTEP

☎ 0.342 235 10 27 • ✉ 0.342 235 17 06

info@sekercipetrol.com • www.sekercipetrol.com

AKARYAKIT



KÜŞGET 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 Dişli ve
Transmisyon Yağları



Motosiklet
Yağları



Araç Bakım Ürünleri



Endüstriyel Ürünler



Gresler



Yardımcı Ürünler



YORUM

IFACE



Selin Canatar

MİMAR

SELİTA DECOR

 selitadecor

TOPRAĞIN SICAKLIĞI EVİNİZDE

2016 yılından bu yana bir klasik haline getirdiğimiz Pantone yılın rengi dekorasyon yazımız 2025 yılı için de hazır. Pantone Renk Enstitüsü, 2025 yılının rengini **“Mocha Mousse”** olarak duyurdu.

Kahverenginin sıcak ve zengin bir tonu olan Mocha Mousse, doğadan ilham alarak yaşam alanlarımıza hem huzur hem de sofistike bir dokunuş katmayı vaat ediyor. Bu rengin sunduğu esneklik ve zarafet, farklı dekorasyon tarzlarına mükemmel uyum sağlıyor.

Peki, Mocha Mousse’u ev dekorasyonunda nasıl etkili bir şekilde kullanabiliriz?

Mocha Mousse, toprak tonlarının verdiği dinginlik hissiyle evinizi adeta bir sığınağa dönüştürür. Özellikle son yıllarda popülerleşen doğal ve minimalist dekorasyon trendleriyle mükemmel bir eşleşme sunar. Bu renk, sade bir zarafetle yaşam alanlarınızı kişiselleştirirken, aynı zamanda mekana sıcaklık ve samimiyet getirir.

Dekorasyonda Mocha Mousse’u kullanırken, onu açık krem, bej ve pastel tonlarla kombinleyerek dengeli bir

görünüm elde edebilirsiniz. Daha iddialı bir görünüm için gece mavisi, zümrüt yeşili veya altın tonlarıyla kontrast yaratabilirsiniz.

Mocha Mousse’un Farklı Mekanlardaki Kullanımı

•**Oturma Odası:** Duvarlarda Mocha Mousse’u tercih ederek mekanda zengin bir derinlik hissi yaratabilirsiniz. Bu sıcak ton, özellikle açık renkli mobilyalar ve doğal dokulu aksesuarlarla birleştiğinde, davetkar bir atmosfer oluşturur. Büyük bitkiler veya hasır dokularla doğal bir uyum yakalayabilirsiniz.

•**Yatak Odası:** Mocha Mousse, yatak odasına sofistike bir dokunuş katar. Yatak başlığında, perde veya nevsim seçimlerinde bu tonu kullanarak huzurlu bir atmosfer yaratabilirsiniz. Altın veya bronz detaylı aksesuarlarla bu zarafeti tamamlayabilirsiniz.

•**Mutfak ve Yemek Alanı:** Mutfakta Mocha Mousse dolaplar ya da tezgah arası seramiklerde harika bir seçim olabilir. Ahşap detaylarla bir araya geldiğinde, hem modern hem de sıcak bir görünüm sunar. Yemek odasında, Mocha Mousse bir duvar ya da masa örtüsü olarak kullanıldığında iştah açıcı ve keyifli bir ortam yaratır.

Mocha Mousse'un en büyük avantajı, hemen hemen her dekorasyon tarzına uyum sağlayabilmemesidir:

•**Minimalist:**

Bu rengin sade ama zengin yapısı, minimalist mekanlarda bir odak noktası yaratır.

•**Bohem:** Doğal dokular ve toprak tonlarıyla mükemmel bir uyum sağlar. Hasır sepetler, keten kumaşlar ve yeşil bitkilerle kombinlenebilir.

•**Modern Lüks:** Altın detaylı lambalar, kadife kumaşlar ve mermer dokularla birleştiğinde lüks bir hava yaratır. Pantone, 2025 yılının rengini belirlerken doğanın hu-



zurunu ve hayatın küçük zevklerini ön plana çıkarmayı hedefledi. Mocha Mousse, yalnızca bir dekorasyon unsuru değil, aynı zamanda yaşam alanlarımızda ruh halimizi iyileştiren bir araç olarak tasarlandı. Bu sıcak ve toprak tonlu renk, günlük koşuşturma içinde sakin bir nefes almayı simgeliyor. Bu nedenle evinizi 2025 yılının trendi olan Mocha Mousse ile buluşturmak, yalnızca mekanlarınızın görünümünü değiştirmekle kalmaz; aynı zamanda evinizde huzurlu ve sıcak bir atmosfer yaratır. Doğallığı, zarafeti ve sıcaklığı evinize taşıyarak, hem modern hem de zamansız bir şıklık elde edebilirsiniz.





1.Kureş Göçmen



FACE

"KADİM ŞEHİR" ve "HASAT MEVSİMİ" *Göz alıcı kareler*

Gaziantep Ticaret Borsası (GTB) tarafından "Gaziantep'te Hasat Mevsimi" ile bu sene ilki gerçekleştirilen 'Kadim Şehir Gaziantep' fotoğraf yarışmalarının bu yıl dördüncüsü düzenlendi. Gaziantep'in eşsiz kültürel dokusu ve hasat zenginliklerini sanatseverlerle buluşturan her iki yarışmaya 28 farklı ilden 98 fotoğraf sanatçısı 539 eserle katılım sağladı.



1.Erhan Aydın





Hasat Mevsimi- İlk 3 foto

2.Barış Kartpak



3.Insan Uçtaş

FACE

'GAZİANTEP' TE HASAT MEVSİMİ'

Gaziantep'te yeni hasat sezonu öncesi amatör ve profesyonel fotoğraf sanatçılarını doğayla buluşturmak, kentün sahip olduğu eşsiz tarım ürünlerini tanıtmak, yetiştirilen ürünlerin geleneksel yöntemlerle yapılan hasadını ve işlenmesini fotoğraf kareleriyle belgeleyerek gelecek kuşaklara taşımak amaçlanıyor.



'KADİM ŞEHİR GAZİANTEP'

Gaziantep'in tarihi, turistik ve kültürel zenginliklerini tanıtmak, unutulmaya yüz tutmuş meslekleri, el sanatlarını ve üretim modellerini yaşatmak, yıllar içerisinde mekanlar ile insanlar arasında oluşan bağlarla ilgili dijital kent arşivi oluşturmak amaçlanıyor.



Kadim Şehir- İlk 3 foto

2.Fatih Yılmaz



3. Ali Tuzcu



Gonca TOKUZ

MUHALLEBİ - MUHALLEBİYE

ARAŞTIRMACI YAZAR

YEMEK, KÜLTÜR, SANATA DAİR

gtokuz@gmail.com

“İyi gitmeyince kişinin işi/Muhallebi yerken kırılır dişi” Muhallebi bilindiği gibi hemen hemen herkesin çok sevdiği sütlü bir tatlıdır. Adı Arapça “halip” yani süttten ve “sütle karışık anlamına gelen “muhalleb”ten türetilmiştir. Rivayet odur ki, yemeğin adı 7. Yüzyılda Horasan’da valilik yapmış olan el-Mhaleb b. Ebu Sufre anısına verilmiştir. Galatat sözlüklerinde Emir Muhallebi’nin İbn-i Mugire için hekimlere hazırlattığı bir yemek adı olduğu da kaydedilmiştir. Ahmet Rasim’in aktardığı rivayete göre ise muhallebiyi icat eden Durs Babli adlı bir bilgindi.

Muhallebinin ilk kayıtlarına kâtip İbn Seyyar el-Verrâk tarafından hazırlanan ve Arapça yazılmış bilinen en eski yemek kitabı olan “Kitabü’t Tâbih adlı eserinde rastlanmaktadır. 10. Yüzyıla ait bu kitapta “Bihatta” da denen “Muhallebiye” başlıklı tatlının tarifi özetle şöyledir. Kuşbaşı doğranmış yağlı et kuyruk yağında kendi yağını salıncaya kadar kavrulduktan su, tuz, kişniş tohumu ve çubuk tarçın eklenerek pişirilir. Pirincin miktarına göre ılık suyla sos hazırlanır. Safranla renklendirilip şeker veya şerbet ile tatlandırılır. 15. Yüzyıla gelindiğinde Mahmud bin Mahmüd Şirvani’nin yemek kitabında muhallebi hem tarifi hem de faydaları ile karşımıza çıkar. Kitapta Muhallebiye Aşı ve Bıhtıla Aşı olarak iki ayrı tarif vardır. Muhallebi için “Sade yağla pirinç unu helva gibi yağını kusana kadar katıca pişirilir. Bal, et ve süt katılır. Sonra üzerine yağ dökülerek yenir.” Tarifinin yanı sıra bıhtıla aşısı için “Pirinç, şeker, safran ve baharat ile yapılan bir tür tatlı” denilmekle yetinilir.

Genel olarak süt, pirinç ve şeker kullanılarak hazırlanan muhallebi bilindiği gibi geniş bir coğrafyada yüz yıllardan beri sevilerek

tüketilmektedir. Eski tariflerinde etli, pirinçli, ballı ve safranlı bir yemek olan muhallebi günümüze gelinceye kadar bir hayli değişime uğramıştır. Değişim tariflerde olduğu gibi adlarda da karşımıza çıkar. Örneğin muhallebi>bihatt a>bıhtıla>memuniye>tavukgöğsü gibi tatlılar muhallebi ile eşdeğer tutulur. Muhallebinin etli türü mutfağımızda “tavukgöğsü” tatlısına evrilir, safran ile hazırlanan tatlı ise günümüzde “zerde” ye dönüşmüştür. Hatta biraz daha ileri gidersek Ülkemizde su muhallebisi- bici bici, haytalya, haytali, hitaliye- olarak bilinen tatlı ile Hititlerde krala sunulan hintaliye bulamacı ile bir bağ bile kurulabilir. Ülkemizin birçok yöresinde farklı adlarla karşımıza çıkan su muhallebisinin Osmanlı Dönemi sokak lezzetleri arasında çok rağbet gördüğü de mutlaka eklemek gerekir. İstanbul halkı gibi yabancı gezginlerin de ilgisini çeken sokak muhallebicileri ve tablalarındaki su muhallebisi gezgin İngiliz Papaz Robert Walsh’ın notlarında da karşımıza çıkar. Walsh gezi notlarında su muhallebisini şöyle anlatır: “Muhalabie denilen hafif ve şeffaf, jöle kıvamında pirinç unu tatlısından kürekle bir parça kesip tabağa koyuyor, sonra aynı kürekle kare kare kestikten sonra üzerine delikli bir gümüş şişeden gülsuyu veya bir başka kokulu madde damlatıyor.”

Genelde günlük sofralar kadar özel gün sofralarından eksilmeyen muhallebi her zaman gözde bir yiyecektir. Çoğunlukla gül suyu, badem ve damla sakızıyla tatlandırılan muhallebinin bazı tariflerinde yemekten önce ılık olarak tüketilmesi önerilirken bazı tariflerde soğutulmuş olarak yenilmesi tavsiye edilir. Çoğunlukla tatlıya badem, fıstık, tarçın eşlik eder. Günümüzde vanilyasız muhallebi düşünülmez çoğunlukla.



İyi ki vanilya yaygınlaşmadan önce uz kadınlar -küçük bir bez torbanın içerisine koydukları ıtır çiçeğini tatlının içerisinde bir süre tutarak -tatlıya farklı bir güzellik kazandırmayı akıl etmişler.

Son olarak muhallebinin bir zamanlar -çocuk mamalarının yaygınlaşmasından önce- çocuk yiyecekleri arasında önemli bir yer tuttuğundan söz etmek gerekir.

Muhallebi tahmin edileceği gibi yazılı ve sözlü kültürümüzde de kendisine bir hayli yer bulmuştur. Örneğin Halit Karay sürgündeki yıllarından söz ederken “Muhallebiler yaptırarak yiyor, içiyor; sürülmüş olduğumdan dolayı çoğu defa talihime şükrediyor, teselli noktasını taamda ve gıdada buluyordum” der.

Ünlü tarihçimiz İlber Ortaylı şöyleşlerinin birisinde su muhallebisini sevdiğini söyler ve su muhallebisinin hazırlanmasının zor olduğunu ekler. Kalıplaşmış sözlerimizde sık sık karşımıza çıkan sözlerden birisi “muhallebi çocuğudur. Sıkıntılardan uzak, rahat bir hayat sürmüş olanlara hemen “muhallebi çocuğu” damgası vurulur. Muhallebici sözcüğü sadece muhallebi yapan kimse anlamında kullanılmaz, aynı zamanda süt ve süt mamulü satan lokantalar için de kullanılır. Argoda güzel kadın, tatlı dilli ve yumuşak huylu, korkak insanlar için “muhallebi gibi” denir. Muhallebi ile söylenecek çok şey var elbette. Sözün özü makbul diyerek yazımı bir bekçi manisi ile sonlayayım.

Muhallebi sütlüş bana /Sen yiyesin Kızkulesi'n

Yararlanılan Kaynaklar:
(Alfabetik Sıra ile)

15. Yüzyıl Osmanlı Mutfacı, Muhammed bin Mahmûd Şirvani, Gökkuşbe Yayınları, İstanbul, 2005.
Gülbeşeker, Priscilla Mary Işın, YKY, İstanbul, 2008.
Kadim Şehir Kilis'te Kaşık Çalımı, Gonca Tokuz, Kilis Belediyesi Yayını, İstanbul, 2023.

Kitâbü't-Tabih, Muhammed b. El-Kerim, Kitapevi Yayınevi, İstanbul, 2009.
Misalli Büyük Türkçe Sözlük, İlhan Ayverdi, Gökkuşbe Yayınları, İstanbul, 2011.
Medieval Arab Cookery, Maxime Rodinson A.J.Arbery, Charles Pery, Preopects Books, Great Britain, 2006.
Osmanlı Mutfak Sözlüğü, Priscilla Mary Işın, Kitapyayınevi, İstanbul, 2010.

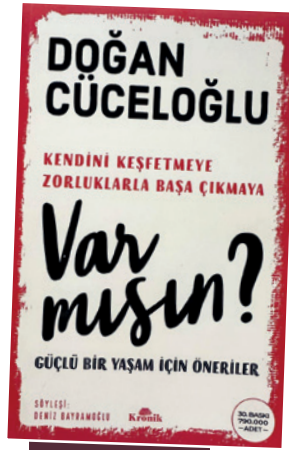
KİTAP ÖNERİSİ

okudumyazıyorum



Doğan Cüceloğlu

Yazarın; kişinin kendi gelişimi ile ilgili yapması gerekenleri hayatın içinden berrak örneklerle açıkladığı, kendi hayatından örnekler verdiği harika bir kitap. Okuyucuyu yörüngesine alan dili, herkesin içinde kendisinden bir şeyler bulabileceği, öğretici, düşündürücü, sorgulayıcı bir yaklaşım yaratan, okuyucunun gelecek ile ilgili adımlarına yol gösterici bir kitaptır. Ekranda da izlemekten keyif aldığımız yazarın bu kitabı ses yerine söz diyen herkes için faydalı içerikleri ile sıkmadan okuyucuyu kitaba bağlamaktadır.



Tevfik Altınok

2001 krizi Türkiye'nin gelmiş geçmiş en büyük ekonomik krizlerinden biriydi, onlarca banka batmış, döviz kuru ve faiz tarihin hiç görmediği rakamlara çıkmıştı. Yazar, dönemin fon'a devredilen bankalarının ortak yönetim kurulu başkanı olarak hem krizi doğuran nedenleri, hem kriz esnasında yaşananları hem de kriz sonrası dönemi olabildiği kadar şeffaf, dönemin bürokrat aktörlerini de içine alacak şekilde son derece yalın şekilde anlatmaya çalışmış. Sektörün içinde veya konuya ilgili olan okuyucular için son derece kaliteli bir kaynak kitap olarak karşımıza çıkıyor.



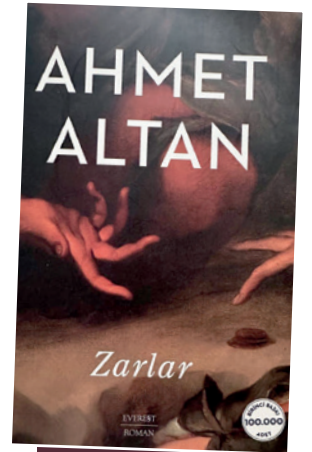
Sevan Nişanyan

Yazarın; Pazar sohbetleri online serisinin yazıya dökülmüş 5. Kitabıdır. Kitapta yazara sosyal medya üzerinden sorulan sorulara verilen cevaplar yer almaktadır. Yazarın sorulara verilen cevaplarında yüksek entelektüel yaklaşımı dikkatleri çekmektedir. Genel geçer bakış açılarının dışında "aykırı" bakış açısı bu kitapta da okuyucuyu farklı düşünmeye, farklı açıdan bakmaya yöneltmektedir. Oldukça akıcı, sıkılmayacağınız, her türlü konu ile ilgili bilgi edinebileceğiniz, sosyal ve kültürel alanda okuyucuya büyük katkı sağlayacak bir kitaptır.



Ahmet Altan

Yazarın belki de kaleminin en güzel döndüğü konular Osmanlı'nın son dönemi ve Cumhuriyetin ilk yılları diyebiliriz. Yazar bu kitabında gururu için cinayet işleyen kahramanın hapisanede alıştığı kumarı, sonrasında "Zarlar" ile olan ilişkisini, sonrasındaki yaşamının her köşe başında içinde sonuna kadar hissederek o anı yaşamasını anlatmış, sonu hüznü biten kitap yazarın genel dili ile doğru orantılı olarak çok akıcı, müthiş tasvirleri ile okuyucuyu yazar ile aynı yöne baktıran bir dil ile müthiş bir okuyucu deneyimi sunmuş, eski kitaplarından izlerde bulacağınız kaliteli bir kitap ortaya çıkmış.



Teknoloji'de bir çıgır daha açılıyor

Teknoloji dünyası son günlerde CES 2025'te Sony'nin tanıttığı teknoloji ile sınır zorlamaya devam ediyor.

PlayStation' da yeni bir çağ: Oyunlarda artık kokuda oluyor

Artık oyunları sadece göreyerek ve duyarak değil, aynı zamanda koklayarak deneyimleyebileceğiz. The Last of Us gibi oyunlarda olduğu gibi, oyun dünyasının atmosferini tamamlayan kokular, oyuncuları deneyimin tam merkezine taşıyacak. Bu yenilik, oyun sektöründe yeni bir dönemin başlangıcını müjdeliyor.

Teknolojinin Teknik Detayları

Sistem, koku kapsülleri ve sensörlerle çalışarak, belirli sahnelerde uygun kokuları yayacak. Yüksek çözünürlüklü ekranlarla birlikte, çok duyulu bir oyun deneyimi sunulacak. Sony, bu teknolojiyi birden fazla oyun türüne entegre etmeyi planlıyor.

The Last Of Us oyununda test edildi



CES 2025 basın konferansında, The Last of Us oyununun bir deneme sürümü gösterildi. Oyuncular, çevrelerindeki çürük mantar kokusunu hissettikleri bildirildi.





İtalya

Kış rotası

Coğrafi konumu ile daha çok ılıman bir iklime sahip olan İtalya, konaklama açısından her mevsim değişik rotalarıyla büyülüyor. Birçok kişi tarafından bilinen yerlerin haricinde keşfedilmeyi bekleyen bir rotayı da içinde barındırıyor. Birbirinden güzel yeni kareleri ile büyüleyici atmosferi ile İtalya...

FACE

GEZİ



Fotoğraf : Samet UZDİLLİ

Ülke 51 UNESCO Dünya Mirası alanına sahipliği ile rekoru taşırken, Roma, Milano, Napoli, Palermo, Floransa, Bari, Venedik, Verona ve Pisa gibi turistik şehirler ziyaretçilerini her mevsim farklı enerjisi ile karşılıyor. 200 bin yılı aşkın olduğu bilinen tarihi ile birçok kavme ev sahipliği yapmış coğrafyanın izlerini taşıyan ülke 302 bin metrekare yüzölçümüne sahip.





Avrupa Birliği ve NATO'nun kurucu ve önde gelen üyelerinden olan İtalya dünyanın en çok ziyaret edilen ülkeleri arasındadır. İtalya'nın Avrupa'nın kültürel ve tarihi mirasına büyük katkıları olmuştur. İtalya, 20 bölgeye ayrılmaktadır. Başkenti, Lazio bölgesinde yer alan Roma'dır. Bağımsız iki Avrupa ülkesi olan Vatikan ve San Marino da İtalya'nın içinde yer alır. Katolik inancının merkezi olarak Papalık, Roma şehrinde yer alan Vatikan'da bulunmaktadır.



FACE

FACE

GEZİ



Tarihi boyunca kültürel miras açısından büyük zenginlikler üretmiş olan İtalya çok popüler bir turistik destinasyon olmakla beraber konaklama açısından da oldukça zengin bir ülkedir. 61 milyonluk nüfusu ile İtalya, Avrupa'nın en kalabalık dördüncü ülkesi olup, gelişmiş ekonomisi ile hem yaşam kalitesi ile dünyada en çok ziyaret edilen beşinci ülke olarak da turizmden önemli bir gelirden elde ediyor.

FACE



Lezzeti ile
vazgeçilmez..



ÇOPUROĞLU
— baklava —



Çopuroglu Baklava



copuroglubaklava



0 532 172 23 03 / 0 342 232 20 27

Siparişleriniz için...

Degirmicem Mahallesi Gazimuhtar Paşa
Bulvarı 27/C Şehitkamil/Gaziantep

Mahmood Coffee'nin yeni kahramanı.. Sütlü Köpüklü



3M

Authorized Applicator

renklig
exclus

TÜRKİYE'NİN EN RENKLİ

renklig
exclus

GARAGE

3M

Authorized Applicator

**YETKİLİ UYGULAMA
MERKEZİ**



RENKLİ GARAJ
GARAGE34

INSTAGRAM



raaj
sive

GARAJI

GARAGE342



araj
clusive
342

AVI



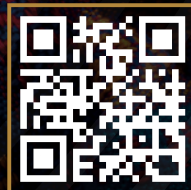
ARAÇ RENK DEĞİŞİMİ
BOYA KORUMA FİLMİ
ISI KONTROL FİLMİ
DETAYLI İÇ TEMİZLİK

renkligaraj
GARAGE342

GEÇMİŐTEN GELEN
geleneksel lezzet



MEKİK BAKLAVA BİR
GÜLLÜOĞLU ŞİRKETLER GRUBU
MARKASIDIR.



Online Sipariş
mekikbaklava.com

KOZA HOME

2025

Yeni koleksiyonlarımızı keşfetmek için mağazamızı ziyaret edin.

www.kozahome.com