



Fiyat: 200 ₺

Gaziantep'in Yüzü

Nisan 2026

YIL :11 SAYI :44

"Güçlü İhracat Altyapımızla
Büyümeyle Sürdürüyoruz"
TİM Başkan Vekili
Ahmet Fikret Kileci

Üretimden Teknolojiye
Dönüşümün Merkezi
Gaziantep Teknopark

KÖKSAN, küresel yatırımlarla
büyümeye devam ediyor

Lezzet, Tasarım ve Deneyimin
Buluşma Noktası: Joe Prime

KOZA HOME İstanbul'da

Ticaret Bakanı
Ömer Bolat

Gelişen pazarlara ihracatımız artıyor

www.karmenhali.com



karmen hali

İpek Serisi

BİRLİKTE GÜÇLÜYÜZ

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

*Başta grubun amiral gemisi konumundaki tekstil sektöründe
olmak üzere Türkiye'de ve global arenada pek çok alanda
liderliğimizi sürdürürken, aynı zamanda Türkiye'nin
en büyük yenilenebilir enerji, çimento ve ambalaj üreticileri
arasında yer alıyoruz.*

*Binlerce çalışanımızla üreterek 100'ü aşkın ülkeye
ihracat gerçekleştiriyoruz. Her adımda daha güçlü bir
Türkiye hedefiyle ilerliyoruz.*



**PROFESSIONAL PASTA
PRODUCTION LINES**

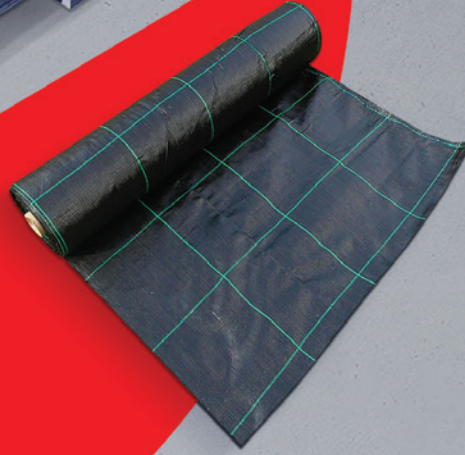
talia™



www.taliamakina.com

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



FK
VILLA PERA
SARISALKIM

Sarisalkim'in İncisi

Proje Alanı


13 özel villadan oluşan seçkin bir projedir. Her biri 800 m² parselde yer alan 7+1, 550 m² net yaşam alanına sahip villalar; ferah, konforlu ve ayrıcalıklı bir yaşam sunar.



VILLA PERA
SARISALKIM



Tanıtım Videosu için okutunuz.

FK
FATİH KOCABAĞ
İNŞAAT

 fk@fatihkocabaginsaat.com

 www.fatihkocabaginsaat.com

 Beştepe mahallesi 192108 nolu cadde 2BA
Şahinbey/Gaziantep



yaşadığınız her yerde...



*ilmek ilmek dokunmuş
bir başarı öyküsü...*



ERDEMOĞLU
HOLDİNG

www.merinos.com.tr

TURQUALITY®

SEDI'S minikatölye



ÇOCUK ODAKLI • BECERİ TEMELLİ • ÇİFT DİLLİ EĞİTİM

*Çocuklar için Mutlu Bir
Dünya Yarattık!*



15 Temmuz, 148121 Nolu Sokak
No:4, 27560 Şehitkamil/Gaziantep
0533 591 22 01
www.minikatolye.com
info@minikatolye.com

Dünyaya entegre yatırımlarımızla, geleceğin
endüstrisini bugünden inşa ediyoruz.



Pet Resin, Pet Preform, PE Kapak, Pet Levha, Flexible Ambalaj





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



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 : digitalartpvstudio

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 kullanılamaz. Dergimiz Basın ve Meslek ilkelerini uymayı taahhüt eder.

Köşe yazılarının sorumluluğu yazarlarımıza aittir.

Editör...



Şafak Salıcı

Yeni bir sayıdan merhabalar...

Her yeni sayıda sizlerle bu satırlarda buluşmak, dergimizin içeriğini paylaşmak ve gündeme dair birkaç not düşmek benim için hâlâ ilk günkü heyecanı yaşıyor. Ancak kabul etmek gerekiyor ki; son dönemde hepimiz zamanın çok daha hızlı aktığı, gündemin ise neredeyse her gün yeniden şekillendiği bir süreçten geçiyoruz.

Tam bir konuya odaklandığımızı düşünürken yeni gelişmeler yaşanıyor, ekonomik dengeler değişiyor, küresel gündem farklı başlıklarla yeniden karşımıza çıkıyor. Hatta bu yazıyı hazırlarken bile birkaç kez geri dönüp güncelleme yapma ihtiyacı hissettim. Belki de bugün iş dünyasının en çok kurduğu cümle tam olarak şu: Çok çalışıyoruz, çok yoğunuz ama zaman her zamankinden daha hızlı geçiyor.

Böyle dönemlerde yapılması gereken şey ise belirsizliğe teslim olmak değil; gelişmeleri doğru okumak, odağı kaybetmeden üretmeye devam etmek ve bulunduğumuz alanda değer yaratmayı sürdürmek.

Küresel ekonomi bugün yalnızca finans çevrelerinin değil; üretimin, ticaretin ve günlük hayatın da tam merkezinde yer alıyor. Jeopolitik gerilimlerin piyasalara etkisi her geçen gün daha görünür hale gelirken, özellikle Orta Doğu'da yaşanan gelişmeler enerji fiyatlarından emtia piyasalarına kadar geniş bir alanı doğrudan etkiliyor. İran ile Amerika arasında yükselen tansiyonun oluşturduğu dalgalanma, yatırımcıları daha temkinli davranmaya iterken reel sektör açısından öngörülebilirliğin ne kadar önemli olduğunu bir kez daha ortaya koyuyor.

Türkiye ekonomisi ise bu küresel gelişmelerin gölgesinde; Üretim, ihracat, finansman ve yatırım başlıklarında yeni denge arayışlarını sürdürüyor. Özellikle ihracat odaklı şehirler için atılacak her stratejik adım, şehir ekonomilerinin geleceğini doğrudan şekillendiriyor.

Bu noktada Gaziantep, güçlü üretim altyapısı, ihracat kapasitesi ve girişimci ruhuyla Türkiye'nin en önemli ekonomik merkezlerinden biri olmaya devam ediyor. Şehrimizin sanayi vizyonunu daha da ileriye taşıyacak önemli gelişmelerden biri olan Gaziantep Sanayi Odası ile ASELSAN arasında imzalanan kayar bilezik üretim anlaşması da bunun en somut örneklerinden biri oldu. Bu iş birliği, Gaziantep'in yalnızca geleneksel üretimde değil; yüksek teknoloji ve katma değerli sanayide de çok daha güçlü bir geleceğe hazırlandığını gösteriyor.

Bu sayımızda ise FACE Dergisi adına önemli ve gurur verici bir ilke imza atıyoruz. İlk kez bir bakanı kapağımızda ağırlıyoruz. Ömer Bolat ile gerçekleştirdiğimiz özel röportajda Türkiye ekonomisinin geleceğini, ihracat hedeflerini, ticaret politikalarını ve Gaziantep'in üretim gücünü konuştuk. Sayın Bakanımıza dergimize gösterdiği ilgi ve samimi değerlendirmeleri için ayrıca teşekkür ediyorum. Gaziantep iş dünyasına verdiği mesajların şehrimizin geleceği adına önemli bir perspektif sunduğuna inanıyorum.

FACE Dergisi olarak biz; yalnızca gündemi takip eden değil, şehirlerin ruhunu, üretim gücünü ve başarı hikâyelerini geleceğe taşıyan bir yayın anlayışıyla yolumuza devam ediyoruz. Gaziantep'in sesini daha geniş kitlelere ulaştırmaya ve bu şehrin değer üreten insanlarını görünür kılmaya devam edeceğiz.

Bu sayımızda da ekonomiden sanayiye, ticaretten teknolojiye uzanan güçlü içeriklerle sizlerle birlikteyiz.

Keyifli okumalar diliyorum.



ASCE KARANFİL - PANCARLI / GAZİANTEP



ASCE ŞELELE KONAKLARI - ŞAHİNTEPE / GAZİANTEP



ASCE SARIYER - AKKENT/ GAZİANTEP



ASCE BÜYÜKKONAK - 15 TEMMUZ MAH. / GAZİANTEP



ASCE CADDE - 15 TEMMUZ MAH. / GAZİANTEP



ASCE ZENITH - GAZİOSMANPAŞA / ANKARA

Yaptığımız Her İşte Bin Düşünür, Bir Yaparız.

Türk inşaat sektöründe öncü bir rol üstleniyor, beklentileri karşılamak için kaliteli yaşam alanları sunmaya odaklanıyoruz.

Yaptığımız her işte daima **BİN DÜŞÜNÜR, BİR YAPARIZ**. Bizi farklı kılan, başarımızın temelini oluşturan tam da budur. Yapılarımızın harcında bu anlayış; güven veren deneyim ve başarıya tutkusu var. Şimdi aynı anlayışla, geleceğin harcını da karıyoruz.



ascegyo.com.tr

[f /asceinsaat](https://www.facebook.com/asceinsaat) [X /ascegyo](https://www.instagram.com/AsceGYO) [@/AsceGYO](https://www.instagram.com/AsceGYO) [/AsceGYO](https://www.youtube.com/AsceGYO)

Gelişen pazarlara ihracatımız artıyor

Kapak
konuğu



Ticaret Bakanı Sayın Ömer Bolat, dergimizin bu sayıdaki kapak konuğu oldu.

56

Güçlü İhracat Altyapımızla Büyüme Südürüyoruz



Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkan Vekili Ahmet Fikret Kileci, bölgenin ihracat performansını ve gelecek vizyonunu değerlendirdi.

50

“Savunma Sanayisinde,

Gaziantep ve Türkiye İçin Stratejik Bir Dönüm Noktası”



16

Gaziantep Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Ünverdi ile ASELSAN iş birliği ile Gaziantep'e kazandırılması planlanan yeni yatırımın önemini, hedeflerini ve kapasitesini konuştuk. "ASELSAN ile gerçekleştirdiğimiz bu iş birliği, yalnızca Gaziantep için değil, Türkiye'nin savunma sanayi kapasitesi açısından da önemli bir adım" diyen Ünverdi ile gerçekleştiren söyleşimiz sizlerle...

Üretimden Teknolojiye Dönüşümün Merkezi Gaziantep Teknopark



Ar-Ge, inovasyon ve girişimcilik odaklı yapısıyla firmalara sadece alan değil, büyüme ve küreselleşme fırsatı sunan Teknopark, şehrin rekabet gücünü artırırken sürdürülebilir üretim anlayışını da güçlendiriyor. Teknopark Genel Müdürü Mehmet Şirin ile gerçekleştirdiğimiz söyleşimiz sizlerle...

34

KÖKSAN, küresel yatırımlarla büyümeye devam ediyor



Köksan, üretimdeki deneyimini, entegre yapısını ve sürdürülebilir büyüme anlayışını küresel ölçekte güçlendirmeye devam ediyor.

28

Aile Şirketlerinde Aile Bireylerinin Maaşları Nasıl Belirlenmeli?



Çok ortaklı ya da aileden birden fazla bireyin çalıştığı aile şirketlerinde tartışmaya ve kırınlıklara yol açan en büyük sorunlardan biri. Konuyu Aile Şirketleri Danışmanı Tunç Vidinli kaleme aldı..

Lezzet, Tasarım ve Deneyimin Buluşma Noktası: Joe Prime



78

Anadolu damak tadına uyarlanmış rafine lezzetler, özgün tabak yorumları ve doğal ürün odaklı mutfak anlayışıyla her detay özenle şekilleniyor. Joe Prime 'da mimari, atmosfer ve servis diliyle tamamlanan bu deneyim, misafire ilk adımdan son ana kadar kesintisiz bir bütünlük vadediyor.

KOZA HOME İSTANBUL'DA



20

Koza Halı'nın ev yaşam markası Koza Home, ikinci mağazasını İstanbul Bağıdat Caddesi'nde açtı. Açılış töreni, sektör temsilcileri, basın mensupları, bayiler ve iş ortaklarının yoğun katılımıyla gerçekleşti.

“Savunma Sanayisinde,

Gaziantep ve Türkiye İçin Stratejik Bir Dönüm Noktası”

Gaziantep Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Ünverdi ile ASELSAN iş birliği ile Gaziantep'e kazandırılması planlanan yeni yatırımın önemini, hedeflerini ve kapasitesini konuştuk. “ASELSAN ile gerçekleştirdiğimiz bu iş birliği, yalnızca Gaziantep için değil, Türkiye'nin savunma sanayi kapasitesi açısından da önemli bir adım” diyen Ünverdi ile gerçekleşen söyleşimiz sizlerle...



-Gaziantep Sanayi Odası ile ASELSAN iş birliğinde şehrimize kazandırılacak yeni yatırımın önemini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Büyük Önder Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün "Her fabrika bir kaledir" sözünden ilhamla üretimin gücüne inanıyoruz.

Gaziantep Sanayi Odası olarak kalelerimize sahip çıkmak, yeni üretim kaleleri inşa etmek ve ülkemizi yarınlara taşımak için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bu anlayış doğrultusunda yürüttüğümüz çalışmalar neticesinde, yıllardır öncelikli hedeflerimiz arasında yer alan ve savunma sanayimiz için stratejik öneme sahip bir yatırımı Gaziantep'te gerçekleştirmeye hazırlanıyoruz. Bu yatırımın hem kentimiz hem de ülke sanayisi adına önemli bir dönüm noktası olacağına inanıyoruz.

-Gaziantep Sanayi Odası olarak son dönemde sanayinin dönüşümü adına hangi başlıklara odaklanıyorsunuz?

Gaziantep Sanayi Odası olarak çalışmalarımızı yeşil dönüşüm, dijitalleşme, yapay zekâ, yalın üretim, üretimde verimlilik, yeni organize sanayi bölgelerinin kurulması ve savunma sanayisi gibi alanlarda sürdürüyoruz.

Bu başlıkların temelinde ise sanayimizin yüksek teknolojiye geçişini sağlamak yer alıyor. Savunma sanayisinde yapılacak çalışmaların, bu dönüşümü hızlandıracak önemli bir unsur



GSO Başkanı Adnan Ünverdi

olduğuna inanıyoruz.

-ASELSAN ile birlikte hayata geçirilecek yatırımın içeriğini ve üretilecek teknolojiyi bizimle paylaşır mısınız?

Gaziantep Sanayi Odası ve ASELSAN iş birliğinde, kent sanayicilerimizin girişimleriyle savunma sanayisinin radar ve silah sistemlerinde, askeri ve sivil alanlarda kullanılan yüksek katma değerli bir teknoloji olan "Slip Ring – Kayar Bilezik" üretimi Gaziantep'te gerçekleştirilecek. Bu üretimi, Gaziantep'te sanayiciler ve ASELSAN ortaklığında kurduğumuz, ASELSAN Gaziantep

Elektromekanik Sanayi ve Teknolojileri Ticaret A.Ş.'de yapacağız.

-Bu yatırımın Gaziantep sanayisi açısından nasıl bir etki oluşturmasını bekliyorsunuz?

Bu yatırımla birlikte Gaziantep, ASELSAN'a üretim yapan şehirler arasında katılmış olacak. Böylece şehrimiz, Sivas ve Konya gibi savunma sanayisine üretim yapan önemli merkezlerden biri haline gelecek. Bu gelişmenin, diğer firmalarımıza da örnek teşkil edeceğine ve Gaziantep sanayisinin yüksek teknolojiye geçişini hızlandıracağına inanıyoruz. ...►



◆ ◆ ◆ ◆ ◆
-Savunma sanayi ile Gaziantep'in tarihsel bağına da değiniyorsunuz. Bu noktayı biraz açar mısınız?

Gaziantep için bu iş birliği ayrıca tarihi bir anlam da taşıyor. Çünkü Gazi şehrimiz, Kurtuluş Savaşı'nın zorlu koşullarında İmalat-ı Harbiye Fabrikasını kurmuş bir şehir. Bu nedenle Gaziantep sanayisinin temelinde savunma sanayisinden gelen bir üretim kültürü ve mayası bulunmaktadır. ASELSAN ile gerçekleştirdiğimiz bu iş birliği ile bu tarihsel bağın yeni bir aşamaya taşınacağına inanıyoruz.

-Savunma sanayisine yönelik bu vizyon Gaziantep Sanayi Odası için yeni bir hedef mi, yoksa uzun süredir planlanan bir süreç mi?

Aslında bu süreç yeni değil. Gaziantep Sanayi Odası olarak bu yolculuğa önceki dönem başkanlarımızın çabalarıyla yıllar önce başladık. 2019 yılında başlattığımız sanayide teknolojik dönüşüm hamlesi ile bu hedefi daha da ileriye taşıdık. Savunma sanayisi her zaman hedef sektörlerimizin başında yer aldı. Çünkü katma değeri yüksek, teknolojik ve sürdürülebilir üretimin bu alanda mümkün olduğunun farkındayız.

-Gaziantep'in savunma sanayisinde başarılı olacağına inanmanızın temel nedenleri nelerdir?

Gaziantep; güçlü sanayi altyapısı, yüksek üretim kabiliyeti, geniş sektörel çeşitliliği, yetişmiş iş gücü ve ihracattaki başarısıyla bu alanda önemli bir potansiyele sahiptir. Bu nedenle savunma sanayisine yönelik üretim kabiliyetlerinin şehirde başarıyla gelişeceğine inanıyoruz.

-Hayata geçirilecek tesisin teknik kapasitesi ve hedefleri hakkında bilgi verebilir misiniz?

Yaklaşık 25 milyon dolarlık yatırım ile kurulacak tesis, yaklaşık 16 bin metrekare alan üzerinde ve 6 bin 500 metrekare kapalı alanda faaliyet gösterecek. Tesis; savunma, havacılık, radar, elektro-optik, deniz ve kara platformlarında kullanılan kayar bileziklerin üretimini gerçekleştirecek. Ayrıca Ar-Ge, test, montaj ve kalite kontrol süreçlerini aynı çatı altında barındıran entegre bir yapı olarak tasarlanacak.

-Bu yatırımın Türkiye'nin savunma sanayisi açısından nasıl bir katkı sağlayacağını düşünüyorsunuz?

Bugüne kadar büyük ölçüde yurt dışından tedarik edilen yüksek katma değerli bu kritik bileşenlerin yerli üretiminin artırılması hedefleniyor. Böylece hem tedarik sürelerinin kısaltılması hem de dışa bağımlılığın azaltılması mümkün olacak. Aynı zamanda bu yatırımın Gaziantep'te yüksek nitelikli mühendislik ve teknik personel istihdamını artırmasını da bekliyoruz.

-Son olarak bu yatırımın Gaziantep ve Türkiye açısından ifade ettiği anlamı nasıl özetlersiniz?

ASELSAN ile gerçekleştirdiğimiz bu iş birliği, yalnızca Gaziantep için değil, Türkiye'nin savunma sanayi kapasitesi açısından da önemli bir adım. Yerli ve milli üretim anlayışıyla savunma sanayimizin kritik parçalarının yerli imkânlarla üretilmesine katkı sağlamayı önceliklerimiz arasında görüyoruz. Bu yatırımın Gaziantep sanayisine, istihdamına ve üretim kabiliyetlerine yeni olanaklar kazandıracağına ve şehrimizin rekabet gücünü artıracığına inanıyoruz. Bu vesileyle sürece katkı sunan tüm kurum ve paydaşlarımıza özellikle teşekkür ediyorum.



Hayatın tadı tuzu



lebsanfabrika.com

444 2 102

www.lebsan.com.tr

73
Yıl

KOZA HOME İSTANBUL'DA

Koza Home İkinci Mağazasını Bağdat Caddesi'nde Açtı.



► Koza Halı'nın ev yaşam markası Koza Home, ikinci mağazasını İstanbul Bağdat Caddesi'nde açtı. Açılış töreni, sektör temsilcileri, basın mensupları, bayiler ve iş ortaklarının yoğun katılımıyla gerçekleşti. Yeni mağazanın açılışında konuşan Koza Home Genel Müdürü Anıl Cingisiz, markanın gelişim yolculuğuna ve yeni yatırımın önemine dikkat çekti. Cingisiz konuşmasında şu ifadeleri kullandı: "Yaklaşık 60 yıl önce Gaziantep'te kilim üretimiyle başlayan yolculuğumuz, zaman içinde ülkemizin önemli halı üretici gruplarından biri haline

gelerek büyüdü. Bugün ise bu açılışla birlikte yeni bir aşamaya geçtiğimizi gururla söyleyebilirim."

Koza'nın büyüme sürecinde değişimi doğru okuma ve dönüştürme yetkinliğinin belirleyici olduğunu vurgulayan Cingisiz, sözlerine şöyle devam etti:

"Koza olarak bizi bugünlere taşıyan en önemli unsur, her zaman değişimi doğru okuyabilme ve dönüştürme yeteneğimiz oldu. 2000'li yılların başında ihracata yönelmemiz, geçtiğimiz yıl dünyaca ünlü moda markası Calvin Klein'ın halı

koleksiyonlarını Türkiye pazarına sunmamız bunun en somut örnekleri arasında yer alıyor." Koza Home markasının bu dönüşümün en önemli adımlarından biri olduğuna dikkat çeken Cingisiz, markanın perakende yolculuğuna da değindi:

"Koza Home, bu dönüşümün en gurur verici adımlarından biri. 2016 yılında başlayan bu yolculuk, 2022'de Gaziantep'te açtığımız ilk mağaza ile yeni bir boyut kazandı. Bugün hem fiziksel mağazalarımızla hem de dijital platformlarda güçlü bir şekilde varlık gösteriyoruz."



- Bağdat Caddesi mağazasının marka için stratejik bir adım olduğunu belirten Cingisiz, sözlerine şöyle devam etti:
“Bağdat Caddesi gibi özel bir lokasyonda yer almaktan büyük heyecan duyuyoruz. ‘Ulaşılabilir premium’ yaklaşımımızla, bu bölgede yaşayan misafirlerimizin ihtiyaçlarına en iyi şekilde yanıt vereceğimize inanıyoruz.”



- Açılış töreninin kurdele kesimi; Koza Halı İcra Kurulu Başkanı İbrahim Cingisiz, Yönetim Kurulu Başkanı Seddar Cingisiz ve Yönetim Kurulu Üyesi Ahmet Cem Bilmez tarafından gerçekleştirildi.
Koza Home’un Bağdat Caddesi mağazası, markanın büyüme stratejisinde önemli bir adım olarak öne çıkarken, modern tasarım anlayışı, ulaşılabilir premium ürün gamı ve müşteri deneyimine odaklanan yaklaşımıyla dikkat çekiyor.

KIDDY BUNCH

kindergarten

GAZIANTEP'İN İLK ÇİFT DİLLİ ANAOKULU



ICONOVA
0 534 351 74 94
COCUKDEMETIANAOKULU

bricks 4 kidz

We Learn. We Build. We Play.



Robotik/Kodlama

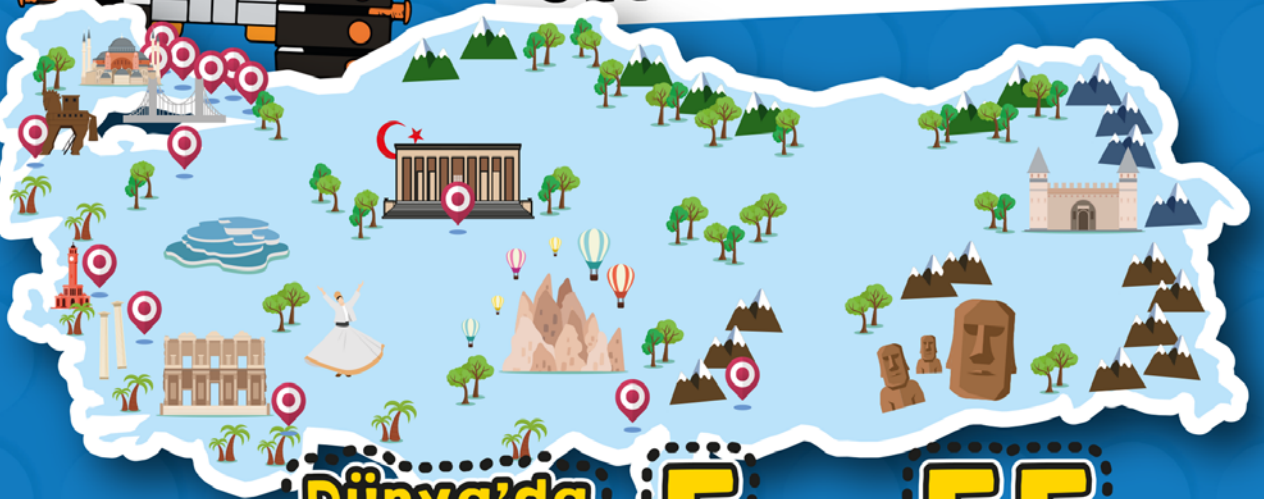
S.T.E.M. Atölyeleri

Tatil Dönemi Kampları

Doğum Günü Partileri

Grup Etkinlik Atölyeleri

Özel Etkinlik Atölyeleri



Dünya'da 700'ü aşkın lokasyon

5 kıta, 55 ülke

Bricks4Kidz® 2008 yılında ABD'de kurulmuştur, 55 ülke ve 700'ü aşkın bayilik bölgesinde faaliyet gösterir. Çocuk gelişimi alanında dünyanın lider bayilik organizasyonudur. S.T.E.M. esaslı programlarında kendi bünyesinde geliştirdiği özgün içerikleri ve en modern LEGO® ürünlerini kullanarak, 3 - 13 yaş arası çocukların çok yönlü gelişimlerini destekler. Eğitim ve eğlence mükemmel bir denge içindedir. Türkiye'deki faaliyetlerine 2016 yılında İstanbul'da başlamış olup, büyüyen bayilik ağı ile hizmetlerini ülke geneline yaygınlaştırmaktadır.



15 Temmuz, Prof. Dr. Necmettin Erbakan Cd. Iconova Sitesi C2 Blok 74/A H/82, 27560 Şehitkamil/Gaziantep

+90 530 483 73 84

www.bricks4kidz.com.tr/sehitkamil

@bricks4kidzsehitkamil



Tunç ViDiNli

Aile Şirketlerinde Aile Bireylerinin Maaşları Nasıl Belirlenmeli?

Aile Şirketleri Danışmanı

tuncvidinli

www.tuncvidinli.com.tr

Çok ortaklı ya da aileden birden fazla bireyin çalıştığı aile şirketlerinde tartışmaya ve kırınglıklara yol açan en büyük sorunlardan biri, aile bireylerinin maaşlarının dengeli şekilde belirlenmesidir. Biz danışmanlara en sık iletilen meselelerden biridir.

Bunu size çok sayıda örnekle anlatabilirim. Bundan çok kısa süre önce, Veliakt Akademi olarak hizmet vermek üzere el sıkıştığımız bir ailenin yöneticisi beni daha ertesi gün aradı. “Tunç Hocam, daha başlamadık ama bu aşamada bunu söylemem doğru mu?” diye izin alarak konuyu açtı. Şikâyet yine aynıydı: Aile bireylerinden birinin maaşının düzeltilmesini istiyorlar ama ne yapacaklarını bilemiyorlar. Çünkü bu, “aşağı tükürsen sakal, yukarı tükürsen bıyık” sözündeki gibidir. Maaşı artırırsanız denge bozulur, artırmazsanız gönül kırılır. Üstelik gönlünü kırdığımız kişiyi de şirketten ayıramıyorsunuz.

Öyleyse çözüm nedir? Aile bireylerinin maaşlarını dengeli biçimde düzenlemenin bir yolu var mı? Elbette var. Ancak ne yazık ki bu, boyacı küpü gibi batır-çıkart türünden hızlı bir çözüm değil. Doğru kurgulandığında,

bu soruna getirilebilecek en güvenilir ve sürdürülebilir çözüm şudur: Performansa Dayalı Ücretlendirme.

Performansa göre maaş nasıl belirlenmeli ve hangi metriklerle ölçülmeli?

Performansa Dayalı Ücretlendirme, çalışan maaşlarının doğrudan ölçülebilir çıktılarla ilişkilendirilmesini ifade ederken, bu sistemin etkinliği büyük ölçüde KPI (Anahtar Performans Göstergeleri) ve Performans Değerlendirme Sistemi ile desteklenmesine bağlıdır. CEO ve yönetici seviyesindeki en tepe aile üyeleri dahil olmak üzere tüm çalışanların performansı belirli metriklerle ölçülür; izlenir ve sistematik olarak değerlendirilir.

Bu yapı, performans yönetimi bağlamında hem bireysel katkıyı görünür kılar hem de ücretin objektif kriterlere göre belirlenmesini sağlar. Böylece ücretlendirme süreci keyfiyetten uzaklaşır ve organizasyon içinde hesap verebilirlik artar.

Bu yöntem ve bakış açısı son derece profesyoneldir ve şirket içinde, aile bireyleri dahil olmak üzere uygulanmalıdır. Aksi

takdirde, buna alternatif olarak getirilecek her çözüm, karşı tarafın “peki öyleyse bu neden böyle?” şeklindeki ve çoğu zaman haklı bulunan itirazlarıyla karşılaşır.

Performans Yönetimi Nasıl Yapılır?

Öncelikle, başta söylediğimi çıtayı biraz daha yükselterek tekrar edeyim. Bu sistem hızlı sonuç verir, ancak kurulması zaman alır. Hızlı sonuç verir çünkü doğru kurgulandığında adil, şeffaf ve herkese eşit uygulanabilir; bu nedenle de kabul görür. Kurulması zaman alır çünkü performansı ölçebilmek için, performansın zaman içinde oluşması gerekir.

Esasen şu makalemde performans yönetimini daha ayrıntılı ele alıyorum. Burada ise konunun temellerine odaklanmak istiyorum.

Öncelikle her şey, kişilerin rol tanımları ve görevleriyle başlıyor. Bu nedenle önce “Bu kişinin görevi nedir?” sorusunu, herkes için, tek tek yazılı hale getirin. Bunu tek bir kişi yapmasın; ilgili kişi ve amiriyle birlikte yürütmek daha sağlıklı olur. Bu görev kartlarına, o kişinin işi yaparken hangi çıktılardan sorumlu olduğunu da ekleyin.



Yani “Görevin şu; bunun sonucunda da senden şunu bekliyoruz” netliğinde ifade edin. Ardından bu sonuca ulaşmak için işi doğru yaptığını gösterecek 1 ya da 2 kriter belirleyin, daha fazlasına gerek yok. Bu kriterler mümkün olduğunda ölçülebilir olmalıdır. İsterseniz bir de bağlam notu ekleyebilirsiniz; örneğin “Bu işi yaparken şunlara dikkat etmen özellikle önemli” gibi.

Sonrasında yapmanız gereken, bu kriterleri periyodik toplantılarda gündeme getirmeniz. Ancak bunu amir değil, ilgili kriterden sorumlu kişi dile getirmelidir. “Bu ay” ya da “bu hafta” şu işi şu kadar yaptım; eksiğe de fazlaysa da nedeni bu, diye açıklamalıdır. Her toplantı sonunda bunları not edin ve kayıt altına alın. Bunun için kullanabileceğiniz pek çok dijital araç var. Günümüzde artık kâğıt kalemle çalışmak gerekmiyor.

Nereye varmaya çalıştığımı anladınız mı? Bu periyodik bilgileri yıl boyunca düzenli olarak toplayın; yıl sonunda ister grafik haline getirin, ister tabloya dökün. Böylece kişinin ne yaptığını ve ne yapmadığını net biçimde görürsünüz. Ortaya çıkan tablo da kişinin performansınıdır.

Bu yöntem, birebir aynı şekilde olmasa da her şirketin yapısına uyarlanarak Microsoft’tan Unilever’e, dünyanın önde gelen kurumsal şirketlerinde uygulanmaktadır.

Maaşları belirlerken piyasaya mı

bakmalı yoksa şirket içi dengeye mi?

Tabii ki ücret belirlemesinin tek kriteri performans olamaz. Bunun yanında başka kriterler de göz önünde bulundurulmalıdır.

“Piyasa Referanslı Ücret” yaklaşımı, maaşların dış piyasa verileriyle karşılaştırılarak belirlenmesini esas alırken, kişinin eğitimi, sosyal durumu, dış rekabetçilik ve iç ücret dengesi bu sürecin kritik tamamlayıcılarıdır. Bu yapı, ücretlerin hem dışarıya karşı cazip hem de içeride adil algılanmasını mümkün kılar. Maaş politikası yalnızca performansa ya da piyasa koşullarına değil, çalışanlarınızın özel durumlarına ve organizasyon içi dengeye de dayanarak şekillenir.

Aile üyesi olmak maaş etkiler mi, yoksa rol mü belirleyici olmalı?

Rol ve Sorumluluk Tanımı, maaşın pozisyona ve işin kapsamına göre belirlenmesini sağlarken, aile-profesyonel ayrımının yukarıdaki faktörlere ve en önemlisi de performansa dayandırılması, bu sürecin adil işleme için kritik bir çerçeve sunar. Aksi durumda ortaya çıkan nepotizm riski, organizasyon içinde güveni zedeleyebilir ve performans kültürünü bozabilir. Aile üyeleri ile profesyonel yöneticiler arasındaki sınırlar yapılan iş için ayrı, şirketin hissedarı olarak ayrı tanımlandığında, görevler daha sağlıklı dağıtılır ve değerlendirme süreçleri objektif hale gelir. Bu

yaklaşım, kurumsallaşma yolunda önemli bir adım olup, şirketin sürdürülebilirliğini doğrudan etkiler.

Özetle, kişiler aileden olup olmadıklarına bakılmadan ücretlendirilmeli; aile bireylerinin ek ihtiyaçları ise ek maaşla değil, şirket kârından hissedarlara dağıtılan pay üzerinden karşılanmalıdır.

Aile şirketinde maaş ve karar süreçlerini kim, hangi kurallarla yönetmeli?

Kurumsal Yönetim (Governance), şirketin karar alma ve denetim mekanizmalarını düzenlerken, belirli bir büyüklüğü ve seviyeyi geçmiş ailelerde, Aile Anayasası bu kuralların yazılı ve sürdürülebilir hale gelmesini sağlar. Bu yönetim yapıları sayesinde hem aile içi ilişkiler hem de iş kararları daha sistematik ve şeffaf bir zemine oturtulur.

Burada unutulmaması gereken, aile anayasasının bu işlerin başlangıcı değil, olgunluk safhasının bir meselesi olduğudur. Bu kurallara en başta uymaya alışkın olmayan yapılarda, aile anayasalarının kullanılmayan metinler olarak rafta kaldığına bizzat defalarca şahit oldum.

Aile şirketlerinde maaş meselesi aslında “patronun hakkaniyeti” meselesi değil, sistem meselesidir; sistem kurulmadığı sürece konuşulan her rakam yeni bir tartışmanın başlangıcı olur.

TUZDA Balık

Joe Prime mutfağının imza lezzetlerinden Tuzda Balık, doğal aromaların korunarak yoğunlaştığı özel pişirme tekniğiyle, sadeliğin içindeki güçlü karakteri sofraya taşıyor. Ayrıca mutfağımızda sunduğumuz her tabağı bir standart değil, bir imza olarak görüyoruz. Balık, et ve tavuk ürünlerinden oluşan zengin menümüzü, en kaliteli malzemelerle ve modern dokunuşlarla yorumluyoruz. Her detayda titizlikle ilerleyerek, misafirlerimize yalnızca bir yemek değil; dengesi, karakteri ve özgünlüğü olan bir deneyim sunmayı hedefliyoruz.



Joe Prime, haftanın üç günü düzenlediği canlı müzik programlarıyla akşamları yalnızca bir yemek deneyiminin ötesine taşıyor. Sahnesinde ağırladığı performanslarda, yemeğe eşlik eden jazz ve enstrümantal-vokalli seçkiler ön planda tutuluyor. Bu zarif müzikal atmosfer, sofradaki lezzetlerle uyum içinde ilerleyerek mekâna dengeli ve rafine bir akşam ritmi kazandırıyor.



Joe
Sahne Prime

KÖKSAN, küresel yatırımlarla büyüme devam ediyor

Köksan, üretimdeki deneyimini, entegre yapısını ve sürdürülebilir büyüme anlayışını küresel ölçekte güçlendirmeye devam ediyor.



PET preform, kapak, levha, stretch film ve PET resin üretimindeki uzmanlığıyla yıllar içinde yalnızca Türkiye’de güçlü bir sanayi kuruluşu olmakla kalmayan Köksan, aynı zamanda uluslararası pazarlarda da güvenilir, sürdürülebilir ve stratejik bir üretim gücüne dönüşmüş durumda. Bugün ulaşılan ölçek; güçlü üretim altyapısı, geniş ürün portföyü ve 100’ün üzerinde ülkeye uzanan ihracat ağı sayesinde, şirketin geleceğe daha sağlam adımlarla ilerlemesini mümkün kılıyor.

Kurulduğu günden bu yana üretimi yalnızca kapasite artışı olarak değil; kalite, güven, sürdürülebilirlik ve uzun vadeli değer yaratma anlayışıyla ele alan Köksan, geldiği noktada modern üretim tesisleri, gelişmiş teknolojik altyapısı ve müşteri odaklı yaklaşımıyla farklı sektörlerin ihtiyaçlarına yüksek standartlarda çözümler sunuyor. Özellikle içecek sektörü başta olmak üzere ambalaj, gıda, lojistik, otomotiv ve inşaat gibi pek çok alanda faaliyet gösteren şirket, değişen ihtiyaçlara hızlı

uyum sağlayabilen esnek üretim yapısıyla dikkat çekiyor.

100’ü aşkın ülkeye uzanan küresel vizyon

Bugün 100’ün üzerinde ülkeye ulaşan ihracat ağı, Köksan’ın küresel vizyonunun en güçlü göstergelerinden biri olarak öne çıkıyor. Şirket, farklı pazarlardaki dinamikleri doğru okuyarak müşterilerine bulunduğu her coğrafyada güvenilir, sürdürülebilir ve katma değerli çözümler sunmayı hedefliyor.

Köksan için küresel büyüme yalnızca yeni pazarlara açılmak anlamına gelmiyor; aynı zamanda her pazarda kalıcı değer üretmek, güçlü iş birlikleri kurmak ve tedarik zincirinde daha stratejik bir konuma ulaşmak anlamı taşıyor.

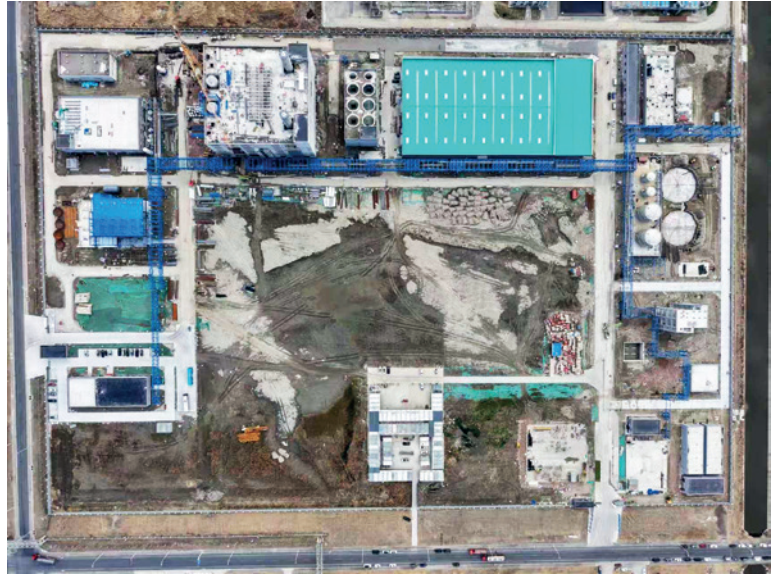
Yatırımlarla güçlenen uzun vadeli büyüme stratejisi

Bu anlayış doğrultusunda yatırımlarını büyüme stratejisinin merkezine yerleştiren Köksan, attığı her yeni adımı yalnızca mevcut kapasiteyi artıran bir hamle olarak değil, gelecekteki rekabet gücünü, teknolojik yetkinliğini ve küresel etkinliğini güçlendiren stratejik bir yatırım olarak değerlendiriyor. Çin ve Kazakistan'da planlanan yatırımlar da bu uzun vadeli vizyonun somut yansımaları arasında yer alıyor.

Çin yatırımı: Asya pazarında stratejik büyüme adımı

Çin yatırımı, şirketin küresel büyüme hedefleri açısından özel bir önem taşıyor. Jiangsu eyaletine bağlı Nantong-Rudong bölgesinde hayata geçirilen yaklaşık 710 milyon ABD doları tutarındaki yatırım, toplamda yıllık 1 milyon ton PET resin kapasitesine ulaşacak şekilde planlanıyor. Proje kapsamında 800 bin ton PET ve 200 bin ton geri dönüştürülmüş PET kapasitesi hedeflenirken, ilk fazda iki adet 200 bin ton/yıl kapasiteli üretim hattının devreye alınması öngörülüyor. İlk fazın 2026 yılı içerisinde operasyona başlaması planlanıyor.

Asya pazarına yakınlaşma ve sürdürülebilir üretim odağı Bu yatırımla hedef, Asya pazarındaki varlığı güçlendirmek, müşterilere daha yakın konumlanmak ve küresel

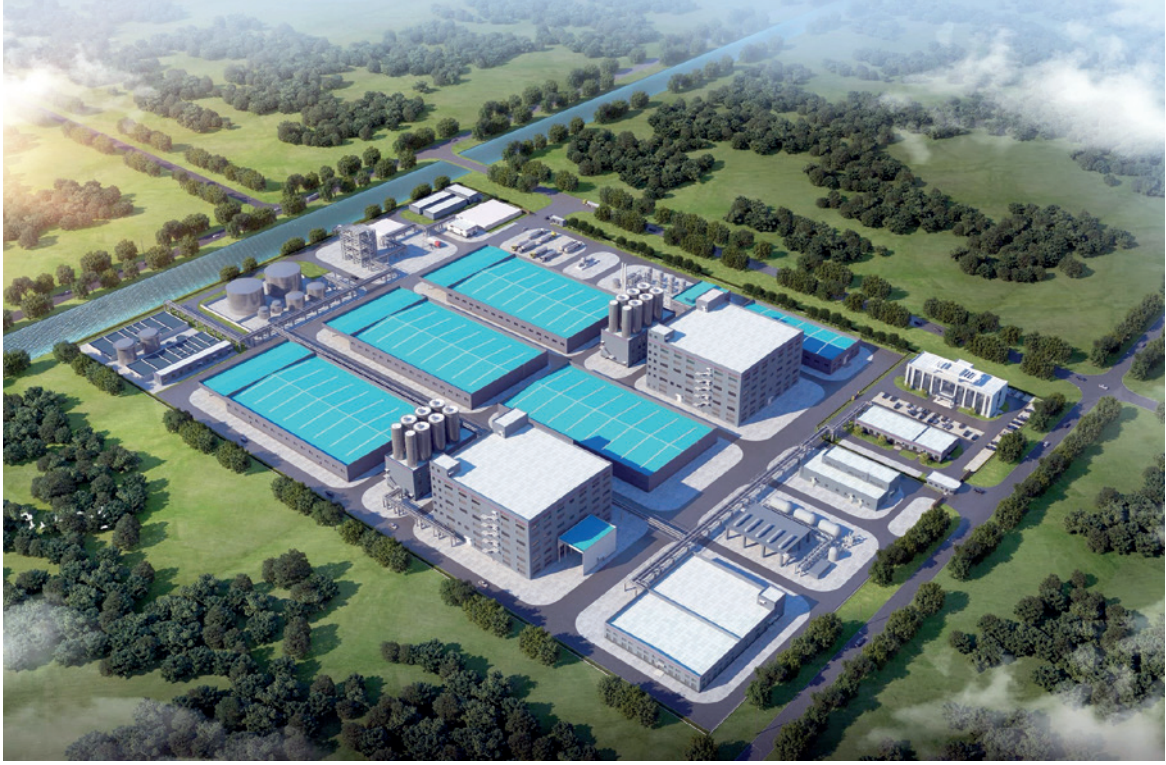


tedarik zincirindeki etkinliği artırmak olarak öne çıkıyor. Çin'de kurulacak bu yapı sayesinde yalnızca üretim kapasitesinin artırılması değil; aynı zamanda uluslararası pazarlarda daha çevik, daha güçlü ve daha rekabetçi bir yapı oluşturulması amaçlanıyor. Ayrıca geri dönüştürülmüş PET odağıyla sürdürülebilir üretim yaklaşımının küresel ölçekte daha görünür ve daha etkili hale getirilmesi hedefleniyor.

Kazakistan yatırımı: Orta Asya'da bölgesel güçlenme

Kazakistan'ın Çimkent

şehrinde planlanan yatırım ise Orta Asya'ya dönük büyüme perspektifinin önemli ayaklarından birini oluşturuyor. Bu yatırımla bölgedeki müşterilere daha yakın olmak, tedarik kabiliyetini güçlendirmek ve Orta Asya'da bölgesel bir üretim ve dağıtım altyapısı oluşturmak hedefleniyor. Çimkent stratejik bir merkez olarak değerlendirilirken, bu yatırım yalnızca yeni bir tesis planı değil, aynı zamanda yakın pazarlarda daha güçlü konumlanma ve uzun vadeli bölgesel büyüme hedefinin önemli bir adımı olarak görülüyor.



Sürdürülebilirlik odaklı küresel büyüme yaklaşımı

Küresel yatırımlar şekillendirilirken sürdürülebilirlik, iş modelinin ayrılmaz bir parçası olarak ele alınıyor. Üretim süreçlerinde doğal kaynakların verimli kullanımı, su ve enerji tasarrufu, geri dönüşüm odaklı yaklaşım ve çevresel etkilerin azaltılması temel öncelikler arasında yer alıyor. Sürdürülebilirlik yalnızca çevresel bir sorumluluk olarak değil, aynı zamanda küresel pazarlarda rekabet gücünü artıran stratejik bir unsur olarak değerlendiriliyor.

Ar-Ge ve dijital dönüşümle desteklenen üretim gücü

Ar-Ge, teknoloji ve dijital dönüşüm yatırımları da bu yaklaşımı destekleyen temel alanlar arasında bulunuyor. Enerji verimliliği yüksek üretim ekipmanları, geri dönüştürülebilir malzeme yaklaşımı, çevre dostu üretim anlayışı ve veri odaklı



yönetim sistemleriyle hem operasyonel verimlilik artırılıyor hem de geleceğe daha hazırlıklı bir organizasyon yapısı kuruluyor. Köksan, kaliteyi yalnızca sonuçta değil, sürecin tamamında yönetilen bir disiplin olarak ele alıyor. Bu sayede hem bugünün beklentilerine yanıt veriyor hem de yarının ihtiyaçlarına hazırlanıyor.

Küresel ölçekte kalıcı ve yön veren bir üretim gücü

Geçmişten alınan güçle bugün daha büyük düşünen Köksan, geleceğini ise daha kararlı yatırımlarla şekillendiriyor. Şirketin hedefi; bulunduğu her pazarda kalıcı, güvenilir ve yön veren bir üretim gücü olmak.

Türkiye’de oluşturulan sanayi birikimi, uluslararası yatırımlar ve sürdürülebilir büyüme anlayışıyla daha ileriye taşınarak, küresel ölçekte değer üretmeye devam edilecek.

GAYRİMENKULDE YENİ TREND: GABORAS

Artan maliyetler ve yükselen konut fiyatları, yatırımcıları alternatif modellere yönlendiriyor. Bu değişime dikkat çeken GABORAS Genel Müdür Yardımcısı Serkan Muştu, konut getirili arsa projelerinin son dönemde öne çıkan yatırım araçlarından biri haline geldiğini belirtti.

“Artan maliyetler ve yükselen konut fiyatları, yatırımcıyı klasik konut yatırımının dışına itiyor. Bu noktada konut getirili arsa projeleri, hem daha erişilebilir yatırım imkânı hem de sürdürülebilir kazanç potansiyeli sunuyor. Arsa değeri artışı ile proje bazlı getiri avantajını bir araya getiren bu model, yatırımcılar için güçlü bir alternatif olarak öne çıkıyor.”

GABORAS, dijital ihale ve pazarlık sistemleriyle yatırımcıların alternatif fırsatlara daha hızlı ve şeffaf şekilde erişmesini sağlıyor. Türkiye genelinde artan portföyü ve kullanıcı sayısı ile gayrimenkul yatırımında yeni bir yaklaşımı temsil eden platform, farklı



yatırım modellerini tek çatı altında sunarak süreci daha erişilebilir hale getiriyor.

GABORAS yalnızca alım-satım süreçlerine değil, gayrimenkulün tüm yaşam döngüsüne

odaklanıyor. Veri odaklı analiz ve karar destek mekanizmaları ile yatırımcıların doğru mülke daha hızlı ulaşmasını sağlarken, mülk ve kira yönetimi hizmetleriyle süreci uçtan uca yönetilebilir hale getiriyor. Kurumsal iş birlikleri ile büyük ölçekli portföylerin yönetimi de dijital altyapı üzerinden şeffaf ve kontrollü şekilde yürütülüyor.

GABORAS, yatırımcıların farklı ihtiyaçlarına hitap eden geniş bir portföy sunuyor:

- Yeni konut projeleri ve yüksek potansiyelli yatırım fırsatları
- Satılık ve kiralık gayrimenkuller
- Arsa ve ticari mülk seçenekleri
- E-ihale ile erişilebilen fırsatlar
- Dijital pazarlık sistemi ile esnek teklif imkanı.



Gaziantep'in tek Volvo yetkili satıcısı ve servisi Akcan açıldı!

Volvo ayrıcalıklarıyla tanışmanız için sizi Akcan Gaziantep'e bekliyoruz.



V O L V O





Üretimden Teknolojiye Dönüşümün Merkezi Gaziantep Teknopark

SÖYLEŞİ | FACE

- Gaziantep Teknopark, üniversite ile sanayi arasında kurduğu güçlü bağ sayesinde şehrin üretim gücünü teknolojiyle buluşturuyor. Geleneksel üretim gücünü dijital dönüşümle destekleyen Gaziantep Teknopark, sanayiciler ile teknoloji geliştiricileri aynı ekosistemde buluşturuyor. Ar-Ge, inovasyon ve girişimcilik odaklı yapısıyla firmalara sadece alan değil, büyüme ve küreselleşme fırsatı sunan Teknopark, şehrin rekabet gücünü artırırken sürdürülebilir üretim anlayışını da güçlendiriyor. Teknopark Genel Müdürü Mehmet Şirin ile gerçekleştirdiğimiz söyleşimiz sizlerle. . .



-Teknoparklar bugün dünya genelinde teknoloji üretiminin merkezlerinden biri hâline geldi. Gaziantep Üniversitesi bünyesinde faaliyet gösteren Gaziantep Teknopark'ın kuruluş amacı ve şehir ekonomisine sağladığı katkıları nasıl özetlersiniz?

Gaziantep Teknopark, kuruluşundan bu yana temel olarak üniversitede üretilen bilginin ticarileşmesini sağlamak, Ar-Ge ve inovasyon kültürünü yaygınlaştırmak ve girişimciliği desteklemek amacıyla faaliyet gösteriyor. Özellikle Gaziantep Üniversitesi bünyesinde konumlanması sayesinde akademik bilgi ile sanayinin ihtiyaçlarını aynı zeminde buluşturan bir yapı oluşturduk. Bugün geldiğimiz noktada teknoparkımız, sadece bir ofis alanı sunan yapıdan ziyade, firmaların katma değerli

üretim yapmasını teşvik eden, onları global pazarlara hazırlayan bir ekosistem hâline geldi. Yazılım, savunma, sağlık teknolojileri ve üretim teknolojileri gibi birçok alanda faaliyet gösteren firmalarımız, geliştirdikleri projelerle hem ülke ekonomisine hem de ihracata doğrudan katkı sağlıyor. Gaziantep özelinde değerlendirdiğimizde ise şehrin güçlü sanayi altyapısını teknoloji ile entegre eden önemli bir köprü görevi üstleniyoruz. Sanayicilerimizin Ar-Ge kapasitelerini artırmalarına destek olurken, aynı zamanda nitelikli insan kaynağının şehirde kalmasına ve yeni girişimlerin ortaya çıkmasına katkı sağlıyoruz.

-Gaziantep denildiğinde akla güçlü bir sanayi ve ihracat altyapısı geliyor. Gaziantep Teknopark, şehrin geleneksel üretim gücü ile teknoloji geliştirme süreçleri arasında nasıl

bir köprü kuruyor?

Gaziantep, üretim kabiliyeti ve ihracat gücüyle Türkiye'nin en dinamik şehirlerinden biri. Özellikle sanayicilerimizin ihtiyaç duyduğu Ar-Ge, dijitalleşme ve verimlilik odaklı çözümleri, teknopark bünyesindeki firmalarımız aracılığıyla geliştiriyoruz. Üretim yapan firmaların karşılaştığı gerçek problemlerin, akademik bilgi ve teknoloji tabanlı yaklaşımlarla çözülmesini sağlıyoruz. Bu sayede geleneksel üretim yapısından daha katma değerli, rekabetçi ve sürdürülebilir bir üretim modeline geçiş destekleniyor. Ayrıca Gaziantep Organize Sanayi Bölgesi ile kurduğumuz yakın iş birlikleri sayesinde firmaların Ar-Ge birimlerini güçlendirmelerine, teknopark ekosistemine dâhil olmalarına ve yenilikçi projeler geliştirmelerine katkı sağlıyoruz.

Bunun yanında girişimcilerimizi de doğrudan sanayi ile temas ettirerek, geliştirdikleri teknolojilerin sahada uygulanabilir hâle gelmesini hızlandırıyoruz.

-Bugün Gaziantep Teknopark bünyesinde faaliyet gösteren firmaların sektörel dağılımı nasıldır? Özellikle yazılım, savunma teknolojileri, yapay zekâ, makine otomasyonu gibi alanlarda nasıl bir gelişim görüyorsunuz?

Gaziantep Teknopark bünyesinde faaliyet gösteren firmalarımıza baktığımızda, oldukça dengeli ancak teknoloji odaklı bir sektörel dağılım görüyoruz. Firmalarımızın yaklaşık %68'i yazılım alanında faaliyet gösterirken, bunu %9 ile makine, %5 ile sağlık, %4'er oranla gıda ve elektrik-elektronik, %2 ile tekstil ve %8 ile diğer sektörler takip ediyor. Bu dağılım, teknoparkımızın özellikle dijital teknolojiler ekseninde güçlü bir gelişim gösterdiğini ortaya koyuyor. Özellikle yazılım tarafında son yıllarda çok ciddi bir ivme yakaladık. Sadece klasik yazılım geliştirme değil; yapay zekâ, veri analitiği, siber güvenlik ve bulut teknolojileri gibi ileri teknoloji alanlarında çalışan firma sayımız hızla artıyor. Bu da hem ürün kalitesini hem de ihracat potansiyelini doğrudan etkiliyor.

-Teknoparkların en önemli avantajlarından biri firmalara sağlanan vergi teşvikleri, Ar-Ge destekleri ve üniversite iş birlikleri. Gaziantep Teknopark'ta



yer alan firmalar bu ekosistemden hangi avantajları elde ediyor?

Öncelikle, teknopark bünyesinde faaliyet gösteren firmalarımız; gelir/kurumlar vergisi muafiyeti, KDV istisnası, Ar-Ge ve yazılım personeline sağlanan vergi avantajları, makine ve teçhizat alımında KDV istisnası gibi önemli teşviklerden faydalanabiliyor. Bu destekler, firmaların maliyetlerini azaltarak daha fazla kaynağı Ar-Ge faaliyetlerine ayırmalarına imkân tanıyor.

-Gaziantep'te güçlü bir üretim ve

ihracat kültürü var. Teknopark firmalarının geliştirdiği teknolojilerin sanayi ve ihracat sektörlerine entegrasyonu konusunda nasıl bir etkileşim söz konusu?

Gaziantep'in güçlü üretim ve ihracat altyapısı, teknopark firmalarımız için çok önemli bir uygulama ve test ortamı oluşturuyor. Biz de Gaziantep Teknopark olarak bu potansiyeli en verimli şekilde değerlendirmek adına teknoloji geliştiren firmalar ile üretim yapan sanayi kuruluşlarını sürekli etkileşim içinde tutmaya çalışıyoruz.

Sanayicilerimizin sahada karşılaştığı ihtiyaçlar ve problemler, teknopark bünyesindeki firmalarımız için doğrudan bir Ar-Ge konusu hâline geliyor. Geliştirilen yazılımlar, otomasyon sistemleri, veri analitiği çözümleri ve dijitalleşme uygulamaları, üretim süreçlerine entegre edilerek verimlilik artışı, maliyet optimizasyonu ve kalite iyileştirmesi sağlıyor. İhracat tarafında ise firmalarımızın geliştirdiği teknolojiler, ürünlerin uluslararası pazarlarda rekabet gücünü artıran önemli bir unsur hâline geliyor. Özellikle dijitalleşme, izlenebilirlik, kalite kontrol ve akıllı üretim çözümleri, ihracat yapan firmalar için ciddi bir katma değer oluşturuyor.

- Son yıllarda dünyada dijitalleşme, yapay zekâ, veri teknolojileri ve savunma sanayii gibi alanlarda büyük bir dönüşüm yaşanıyor. Gaziantep Teknopark bu yeni teknoloji alanlarında nasıl bir strateji izliyor?

Gaziantep Teknopark olarak biz de bu dönüşümü yakından takip eden değil, doğrudan bu dönüşümün içinde yer alan ve yön veren bir yapı olmayı hedefliyoruz. Bu kapsamda özellikle yapay zekâ, veri analitiği, büyük veri, siber güvenlik ve bulut teknolojileri gibi alanları stratejik önceliklerimiz arasında konumlandırıyoruz. Bünyemize katılan firmaları bu alanlarda proje geliştirmeye teşvik ederken, mevcut firmalarımızın da dijital dönüşüm süreçlerini hızlandıracak destek mekanizmaları oluşturuyoruz. Yani sadece teknoloji üretmek değil, üretilen



teknolojinin sanayide karşılık bulmasını sağlamak üzerine odaklanıyoruz. Bu sayede hem teknopark ekosistemimizi güçlendiriyor hem de Gaziantep'in rekabet gücünü geleceğin teknolojilerine uyumlu hâle getiriyoruz.

- 2026 yılı ve sonrasında girişimciler ile teknoloji şirketlerinden teknoparklara yönelik en çok hangi talepleri görmeyi bekliyorsunuz? Gaziantep Teknopark bu taleplere nasıl cevap vermeyi planlıyor?

2026 yılı ve sonrasında girişimciler ve teknoloji şirketlerinden teknoparklara yönelik taleplerin daha

da çeşitleneceğini ve derinleşeceğini öngörüyoruz. Artık firmalar yalnızca fiziksel bir ofis alanı değil; hızlı ölçeklenebilecekleri, global pazarlara açılacakları ve yatırım süreçlerine erişebilecekleri bütüncül bir ekosistem talep ediyor.

Özellikle yapay zekâ, veri teknolojileri, siber güvenlik ve dikey uzmanlaşmış yazılım alanlarında faaliyet gösteren girişimlerin artmasıyla birlikte; yüksek nitelikli insan kaynağına erişim, uluslararasılaşma desteği ve müşteri bulma süreçlerinde aktif rol oynayan teknoparklara olan ihtiyaç daha da artacak.



Bunun yanında erken aşama girişimler için mentorluk, hızlandırma programları ve yatırımcı ağlarına erişim de en kritik beklentiler arasında yer alacak.

- Son olarak, Gaziantep'in güçlü sanayi altyapısını düşündüğümüzde Gaziantep Teknopark'ın önümüzdeki 5-10 yıllık vizyonunda şehrin teknoloji üretim merkezi olma hedefi nasıl şekilleniyor?

Gaziantep Teknopark olarak önümüzdeki 5-10 yıllık vizyonumuzu teknolojiyle daha derin entegre edecek şekilde kurguluyoruz. Amacımız, Gaziantep'i sadece üretim yapan bir şehir değil; aynı zamanda yüksek katma değerli teknoloji geliştiren ve ihraç eden bir merkez hâline getirmek. Mevcut alanlarımızın yanı sıra yeni lokasyonların Teknoloji Geliştirme Bölgesi (TGB) ek alanı olarak ilan edilmesine yönelik çalışmalarımız devam ediyor. Bu kapsamda sanayiye yakın, hazır altyapıya sahip alanları teknopark ekosistemine dâhil ederek firmalarımıza daha fazla Ar-Ge alanı sunmayı ve kapasitemizi sürdürülebilir şekilde artırmayı planlıyoruz. Bu kapsamda geçtiğimiz aylarda Gaziantep Sanayi Odası ile imzaladığımız protokol kapsamında, 2. Organize Sanayi Bölgesi içerisinde yer alan Gaziantep Sanayi Odası Mesleki Eğitim Merkezi içerisinde Gaziantep Teknopark ek alanının kurulması için T.C. Sanayi



ve Teknoloji Bakanlığı'na gerekli başvuruları yaptık. Bu kapsamda Gaziantep sanayisinin teknopark imkânları ile büyümesi ve gelişmesi için elimizden gelen tüm çabayı göstereceğimizi bir kez daha gösterdik.

Diğer önemli bir başlığımız ise yeni bina yatırımları. Artan talebi karşılamak ve daha nitelikli çalışma ortamları sunmak adına modern ofisler, ortak çalışma alanları ve ileri teknoloji altyapılarını içeren yeni teknopark binalarını

hayata geçirmeyi hedefliyoruz. Bu yatırımlar hem mevcut firmalarımızın büyümesine hem de yeni girişimlerin Gaziantep'i tercih etmesine katkı sağlayacak.

Gaziantep Teknopark olarak önümüzdeki dönemde; fiziki büyüme, sanayi ile entegrasyon ve girişimcilik ekosisteminin güçlendirilmesi olmak üzere üç temel eksende ilerleyerek Gaziantep'i bölgesel değil, küresel ölçekte bir teknoloji üretim merkezi hâline getirmeyi hedefliyoruz.



Biz bu işe adımızı verdik.



Mercedes-Benz

Mercedes-Benz Vito Select 124 CDI Uzun: Karma yakıt tüketimi: 7,5 l/100 km, karma CO2 emisyonları 196 g/km.

Mercedes-Benz Koluman Gaziantep, Kayaönü Mah. 42146 Nolu Cad. No:3/72 Şehitkamil/Gaziantep info@koluman.com.tr www.koluman.com.tr



Gökhan **MORTAŞ** / FİNANS UZMANI

gokhan@pupafinans.com

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

AMAAN PETR'OİL, CANIM PETR'OİL...

Bir zamanlar ülkemizde TV'den izlemek için herkesin heyecanla beklediği, yarışmaya katılımcı olmak için aday olmanın bile çok önemli olduğu Avrupa'nın en eski şarkı yarışması olan Eurovision şarkı yarışması vardı. Yarışma ilke defa 1956 yılında Avrupa Yayın Birliği tarafından her yıl düzenlenen, dünyanın en uzun süreli TV müzik yarışması olarak yer almaktadır. Ülkemizde yarışma aday adaylığı sonrasında adaylık ve yarışma süreçleri TRT tarafından organize edilir, o dönemin tüm dergi ve gazeteleri bu konuyu haftalarca gündemde tutar, herkes heyecanla radyolaradan ve çok kısıtlı olarak TRT yayınlarından aday parçaları dinlemeye çalışır ve fikirler her mecrada ifade edilirdi. 1980 yılı Eurovision şarkı yarışmasının Türkiye temsilcisi de dönemin ruhuna uygun olarak Ajda Pekkan tarafından seslendirilen içinde oryantal figürlerinde olduğu "Petr'oil" şarkısı ile temsil edilmiş, ancak beklenen başarı gerçekleşmemiş 23 puanla 15. Sırada tamamlayarak tarihte

yerini almıştı. Yeni yılın başında zor geçen bir 2025 yılı sonrası ekonomik olarak 2026 yılına büyük ümitlerle başlamıştık, TCMB politika faizinde gerçekleştirdiği ardı ardına indirimlerle birlikte, esas serbest piyasadaki faizleri belirleyen tahvil faizlerinde geri gelmeye başladığı bir yıla başlamıştık. Aralık sonunda %35,54'e kadar gelen 2 yıllık tahvil faizleri, 28 Şubat 2026 günü ABD ve İsrailin oluşturduğu koalisyonun nükleer silah edindiği, uranyum zenginleştirme faaliyetlerini sürdürdüğü gerekçesiyle başlayan savaş, İran'ın bölgede bulunan ABD ve İngiliz üslerinde yer aldığı Ürdün, Suriye, Kuveyt, Bahreyn, Katar, Suudi Arabistan, Birleşik Arap Emirlikleri ve Kıbrıs Rum kesimine düzinelerce balistik füze ve İHA'larla saldırı başlattı. Bu süreçte Hürmüz boğazından geçecek ABD ve İsrail koalisyonuna direkt veya dolaylı olarak destek veren ülkelerin petrol gemi geçişlerine müsaade etmeyeceğini açıklaması sonrası petrol fiyatları hızla tırmanmaya başladı. Savaş öncesi 70 USD civarında olan petrol varil fiyatı mart ayı içerisinde 118 USD'yi görerek

rekor kırdı, bu durum tüm dünyayı olduğu gibi ülkemizde derinden etkiledi, yazının yayına hazırlandığı sırada 15 günlük ateşkes döneminde olmamıza rağmen 95-96 usd seviyesinde hala yüksek olarak seyretmektedir. Türkiye'nin 2025 yılı toplam enerji ithalatı 48,9 mia USD civarında, petroldeki her 10 usd artış yıllık enflasyona 1 puan ilave ediyor. Savaş başlar başlamaz TCMB haftalık repo ihalelerini iptal ederek bankalara düşük fiyatlı TL fonlamayı durdurmuş oldu. Bu hamle ile aslında örtülü bir faiz arttırımı yaptı. Bu şekilde bir hamle ile piyasanın dövizye yönelmesinde engellenmiş oldu. Tabi bu durum kredi piyasasını çok olumsuz etkiledi, TCMB'nin bu hamlesi sonrası bankalar bu durumu 1 adım daha iler götürerek rekabeti bir yana bırakıp hem likiditeyi tutmak hem de piyasaya verdiği likiditeyi daha pahalı satarak bu durumdan ilave kar çıkarmaya çalıştı. Petrol fiyatları gözümüzün gördüğü her şeyi yuları yönlü fiyatladı, malum petrokimyanın olmadığı hiçbir sektör yok, hiç alakası olmayan sektörleri bile lojistik taşıma tarafında ilave maliyetlendiriyor.



Hükümet artan petrol fiyatlarının pompa satış fiyatlarına olan etkisini azaltmak amacıyla eşel mobil sistemini devreye sokarak fiyat artışlarını sınırlamaya çalıştı, ÖTV sıfırlanmasına rağmen 87 TL'leri gören mazot tüm piyasayı allak bullak ediyor.

TCMB 12 Marttaki faiz toplantısında haftalık repo faizini sabit tuttu. Enflasyondaki sınırlı iyileşmeye rağmen Hürmüz boğazı kontrolü ve petrol fiyat artışı beraberinde navlun ve gübre fiyatları artışından kaynaklı olarak fiyatların volatil olması TCMB'nin elini zayıflatıyor. Para piyasalarında bu şekilde hareketlilik devam ederken reel piyasalarda tabiri caizse kan gövdeyi götürüyor. Petrol fiyatına bağlı olarak plastik, ambalaj ve tekstil sektörünün ana hammaddesi PP'de ciddi dalgalanmalara sebep oldu, fiyat neredeyse iki katına çıktı, üstelik fiyat belirleme süreleri 1 saate kadar düştü. Savaşın seyri yukarıda ifade

ettiğimiz TCMB'nin, enflasyon rakamlarının dolayısıyla vatandaşın tüm hayatını etkileyecek gibi gözüküyor; bugünden önümüzü görebilme imkanımız yok ama her türlü senaryoya hazır olacak bir yaklaşımın sergilenmesi gerekiyor. Tüm dünyada devam eden savaşın etkisi ile enflasyon beklentilerinin yükselmesi nedeniyle altında zayıflama devam ediyor. Piyasalar 2026 yılında enflasyonun yukarı yönlü olmasını altın tarafında net olarak fiyatlıyor diyebiliriz. Ancak altın tarafında daha farklı bileşenlerde ONS tarafını harekete geçirebilir. Hala tüm dünya merkez bankaları altın alımına devam ediyor. Yazının yayına hazırlandığı günlerde ateşkes devam ediyor; ancak Pakistan'da ABD ve İran'lı üst düzey yöneticilerin katıldığı yaklaşık 2 gün süren barış görüşmeleri de olumsuz sonuçlandı. Bu durumun ortamın tekrar ısınacağını petrol fiyatlarındaki ateşkes kaynaklı

gevşemenin sona ererek tekrar 100 USD'lerin üzerine çıkması bekleniyor. Hükümet uluslararası firmaların Ortadoğu'da bulunan yatırımları ve Ortadoğu ülkelerindeki yatırımcıların ülke dışındaki yatırımları ülkemize çekecek bir dizi düzenleme yapacağı, bununla ilgili TBMM'de yasa değişikliği için düğmeye basıldı gelen haberler arasında. Nisan Ayı TCMB toplantısı 22 Nisan'da gerçekleşecek, beklentiler TCMB'nin politika faizini sabit tutacağı, ancak bazı regülasyonlarla sıkı para politikasını devam ettireceği yönünde, burada en önemli etken ateşkes sonrası sıcak çatışmanın devam edip etmeyeceği tabii, gönlümüzden geçen tabii ki savaşın bir an önce bitmesi, devamında yaklaşık 2,5 yıldır devam eden program ile artık tam olarak köşeye sıkışan ekonominin tüm bileşenlerinin rahat bir nefes alması, depoları doldurmayı unutmayın, sağlıcakla kalın.

Celal Kadooğlu, yeniden Birlik Başkanı seçildi

Güneydoğu Anadolu Hububat Bakliyat Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliğinin olağan genel kurul toplantısı yapıldı. Genel kurulda mevcut başkan Celal Kadooğlu oybirliği ile yeniden başkan seçildi.



Güneydoğu Anadolu İhracatçılar Birliği (GAİB) Toplantı Salonunda yapılan genel kurula, TİM Baş-kan Vekili ve GAİB Koordinatör Başkanı Ahmet Fikret Kileci, Güneydoğu Anadolu Halı İhracatçıları Birliği Başkanı Zeynal Abidin Kaplan, Güneydoğu Anadolu Kuru Meyve ve Mamulleri İhracatçıları Birliği Başkanı Murat Bakır davetiler ve Birlik üyesi ihracatçılar katıldı.

BÜYÜK GAYRET İÇERİSİNDE OLDUK

Güneydoğu Anadolu Hububat

Bakliyat Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği Başkanı Celal Kadooğlu, genel kurulun açılışında Birliğin dört yıllık faaliyetlerini anlatan bir sunum yaptı. Başkan Kadooğlu, kapsamlı sunumunda, “Dört yıllık görev süremizin önemli bölümünde sıkıntılı bir süreç yaşadık. Pandemi gördük, deprem gördük, savaşlar gördük. Jeopolitik sorunların hep gündemde olduğu bir dönem geçirdik. Bütün bunların yanında, yüksek enflasyon, düşük kur ve yüksek faiz ile birlikte ihracat

pazarlarımızda daralmalar neden oldu. Böyle bir ortamda görev yaparken, yönetim kurulu üyelerimizle birlikte sorunların etkilerini minimize edebilmek için büyük gayret içerisinde olduk” dedi.

35 KADAR ULUSLARARASI FUARA KATILDIK

Aynı zamanda ihracat potansiyeli taşıyan ülkelere ticaret heyetleri düzenledik. Devlet destekleri ile düzenlediğimiz bu alım heyeti ve ticari heyet organizasyonların faydasını çok gördük.

Kendi başına uzak ülkelere gidip pazara bulmak için bütçesi olmayan KOBİ statüsündeki firmalarımız Birliğimizin desteği ile yeni pazarlara kavuştu. Bu dönemde yaklaşık 35 uluslararası fuara katıldık. Bu fuarlara katılırken iki amaca hizmet ettik; Birincisi fuara katılan üyelerimizi ziyaret edip, varsa sorunlarına çözüm bulmak, ikincisi de kendi standımızı açmak. Üyelerimizin uluslararası fuarlara katılımını önemseyerek, yanlarında olduk, destek olduk. Sektörümüzün sorunlarının Cumhurbaşkanımız ve Bakanlarımız nezdinde çözülmesi için hep çaba içerisinde olduk. Bunun yanında dip-lomatik temaslarımız ve ziyaretlerimizle de ülke ihracatının artırılması çalıştık. Bugün sorunlarımız tamamen bitmiş değildir. Irak'tan para transferinde yaşanan sıkıntılar tamamen giderilmedi. Ancak biz de mücadeleyi bırakmadık. Başka sorunlarımız da var ama biz mücadele etmeye ihra-catçımıza destek olmaya devam edeceğiz. Kısacası dört yıllık görev süremizde yönetim kurulu-muzla birlikte ihracatımızı artırmak, ülkemizin kalkınmasına daha fazla katkı sunmak için sürekli projeler ürettik ve hayata geçirdik. Emeği geçenlere teşekkür ediyorum.” Başkan Celal Kadooğlu'nun Birliğin faaliyetlerini anlattığı



kapsamlı sunumunun ardından genel kurula geçildi. Büyük ilgi gören seçimli genel kurulda divan başkanlığını Cengiz Çokay yaparken, Bedirhan Elçi ve Murat Erbilgin de divan üyesi olarak görev aldı.

YÖNETİM KURULUNDA KİMLER VAR?

Genel kurulda yapılan seçimlerde Celal Kadooğlu, oybirliği ile yeniden başkan seçilirken, yönetim kurulu üyeleri şu isimlerden oluştu: “Ali Çoban, Mesut Acar, Mazhar Altunkaya, Fatih Tiryaki-oğlu, Abdullah Çakmak, Erhan Sayın, Oğuz Özmen, Abdulkadir Ercan, Hüsamettin Selçuk, Batuhan Memiş.” Genel kurulda yapılan seçimlerde

Erhan Beken, İbrahim Sarı ve Enver Koçak da denetim kurulu üyeliğine getirildi. Genel kurulda seçikle belirlenen TİM delegeleri ise şu isimlerden oluştu: “Ali Çoban, Mazhar Altunkaya, Fatih Hazır, Seyyid Yusuf Akan, Halil İbrahim Aydın, Erol Tören, Nimet Tarandir, Abdulkadir Aykılıç, Yunus Tarandir ve Cengiz Çokay.” Güneydoğu Anadolu Hububat Bakliyat Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliğinin olağan genel kurul toplantısının yapılmasının ardından Başkan Celal Kadooğlu oybirliği ile yeniden başkan seçilerek yeni yönetim kuruluna ve kendisine destek verenlere teşekkür etti. Başkan Kadooğlu, “Dört yıl önceki aynı heyecanla yolumuza devam ediyoruz” diye konuştu.



OYUNUN KURALLARI DEĞİŞİYOR!





5+2 & 4+2
VİLLA GİBİ DAİRELER





PROAKTİF DENETİM DÖNEMİ

UPA YEMİNLİ MALİ MÜŞAVİRLİK A.Ş.
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

YEMİNLİ MALİ MÜŞAVİR / Mehmet DEMİR

dem_mehmet@hotmail.com

Bilindiği üzere bizim vergi sistemimiz, beyana dayalı bir vergi sistemidir. Yani prensip olarak vergi, mükellefin beyanı üzerinden alınır. Elbette bu husus, vergilemede bir keyfilik anlamını taşımamaktadır. Zira vergilemede beyan esasının temel alınması, mükellefin yürürlükteki vergi kanun, tebliğ, yönetmelik ve özelgeleri dikkate almayacağı ve mükellefin beyan etmiş olduğu vergi matrahlarının ve buna ilişkin defter, kayıt ve belgelerin incelenmeyeceği anlamına gelmemektedir. Maliye Bakanlığı, mükellefin “beyan esası” ilkesi karşılığında denetim, inceleme, gözetim ve uyum programlarını karşı silah olarak kullanmaktadır.

Maliye Bakanlığı, Vergi Denetim Kurulu bünyesindeki denetim ve inceleme kadroları ile tarh zamanaşımı olan 5 yıllık süre içinde cari dönem ve geriye dönük inceleme faaliyetlerini yürütebilmektedir. Maliye Bakanlığı, son zamanlarda ciddi bir strateji değişikliğine giderek geçmiş dönem vergi inceleme önceliğinden vazgeçerek daha çok

cari dönemi, hatta beyan dönemi gelmemiş olası vergi matrahlarını analiz etmeye başladı.

Peki Maliye Bakanlığı, bu strateji değişikliğine neden gitti? Son bir, iki yıl öncesine kadar Vergi Denetim Kurulunun vergi müfettiş kadroları, yılın neredeyse yarısını sadece zaman aşımına uğramak üzere olan dosyaları incelemekle geçirirlerdi. Biraz daha kafanızda canlanması için somutlaştırayım: Şu an vergi müfettişlerinin temmuz ayından itibaren münhasıran ellerindeki 2021 yılı dosyalarını incelediğini düşünün. Tabii ki bu husus, inceleme ve denetimlerde birtakım zafiyetler yaratmaktaydı. Şöyle ki; öncelikle beş yıl sonra incelediğiniz bir mükellefe ulaşamama veya resmî muhatap bulamama sorunu vardı.

Diğer bir risk, mükellefin aradan 5 yıl geçtikten sonra mal varlığını işletmeden kaçırabilmesi ve inceleme neticesinde tarh edilen vergi, ceza ve faizlerin tahsil kabiliyetinin ortadan kalkmasıydı. Tabir caiz ise verilen tüm emekler boşa gidiyor, devletin hazinesine beş kuruş girmiyordu.

Bir diğer husus ise işin psikolojik boyutuymdu. Mükellef, beş yıl önce kaçırdığı veya kaybına sebebiyet verdiği verginin bedelini sıcağı sıcağına ödemediği zaman bu vergilendirme süreçlerini kabullenemiyordu. Yani geciken adalet, adalet değildi. Mükellef, bu durumu kanıksamıyor ve idare ile uzlaşma iradesi göstermiyordu.

Tüm bu sebeplerle Maliye Bakanlığı geçen seneden bu yana strateji değişikliğine gitti. Öncelikle yapay zekâya dayalı programlar geliştirerek milyonlarca mükellefin defter, kayıt ve beyanlarını süzdü ve on binlerce mükellefi izah veya düzeltme yapmaları yönünde uyardı. Nasıl olsa mükelleflerin tüm defter, kayıt ve belgeleri dijital ortamda Maliye Bakanlığının veri havuzunda mevcuttu ve yapay zekâya dayalı yapılacak denetim ve risk analizleri için imkân sağlıyordu.

Bu çerçevede geçen sene “Yüksek Gelir Grupları Gözetim Programı” kapsamında 10.000 şirket ortağının gelir kaynakları, para hareketleri ve harcama kaynaklarını analiz edip izaha çağırdılar.

► Akabinde, 2025 sonu itibarıyla “Stok Gözetim Programı” kapsamında stokları riskli olarak analiz edilen mükelleflerden, Vergi Müfettişleri marifetiyle anlık veriler alındı ve mükelleflerden birtakım izahlar istendi.

2026 yılı Mart sonu itibarıyla da 16.300 şirket ortağını “Yüksek Gelir Grupları Gözetim Programı 2” kapsamında gelir kaynakları, para transferleri ve harcama kaynakları üzerinden izaha davet ettiler. Bu yüksek gelir grubu, izaha davet edilmeden önce tüm banka hesap hareketleri, gayrimenkul alış ve satışları ile motorlu araç alım-satımları ve kredi kartı harcamaları analiz edilmiş ve vergi müfettişlerine buna ilişkin veriler aktarılmıştı.

Her ne kadar nereden buldun yasası yürürlükte olmasa dahi, Vergi Denetim Kurulu bu yüksek gelir grubu mensuplarının gelir kaynakları, bu gelir kaynaklarının vergilendirilip vergilendirilmediği, harcamaları ile uyumlu olup olmadığı, banka hesaplarına giren ve çıkan paraların kaynağı, ortağı oldukları şirketten para çekip çekmedikleri, kâr payı alıp almadıkları, kendilerine huzur hakkı verilip verilmediği gibi hususlarda çok ciddi bir denetim programı uyguladı.

Son olarak Maliye Bakanlığı Vergi Denetim Kurulu, geçtiğimiz günlerde tamamen bir strateji değişikliğine giderek “proaktif denetim” sürecini başlattı.

Bana göre bu strateji değişikliği devrim mahiyetindeydi ve yapay zekâ ile risk analizi programları uygulanarak ilk kez uygulanıyordu. Uzun yıllar önce



yerel bazda denetim birimleri veya vergi dairesi yetkilileri, mükellefin cari dönem beyannamelerindeki vergi matrahını çeşitli görüşme ve telkin yöntemleri ile yükseltmeye çalışıyorlardı. Ancak bu çaba ve çalışmalar hem lokal bazda kalıyordu hem de yapay zekâyâ dayalı program ve risk analizlerine dayanmadığı için mükellef tarafından maliyenin “tehdit ve şantajı” olarak algılanıyordu. Neticede istenen sonuçları ortaya koyamıyor ve sürdürülebilir de olmuyordu. Kimin, neye göre ve niçin çağrıldığı hususları objektif esaslara dayanmıyordu ve mükellefin vergiye gönüllü uyumunu da zora sokuyordu. Her şeyin ötesinde “verginin adalet” ve “eşitlik” ilkelerine de çok uygun olduğunu söylemek zordu ve modern vergi denetim projeksiyonundan oldukça uzaktı.

Ama geçtiğimiz günlerde başlayan “Beyanname Gözetim Programı”, şu ana kadar gördüğümüz tüm ezberleri bozan, objektif, veri analizine dayalı, “verginin adalet” ve “eşitlik” ilkesine uygun bir

strateji değişikliğinin başlangıcıydı. Her şeyden önce Maliye Bakanlığı Vergi Denetim Kurulu, geçmiş ve hatta cari dönemi değil, henüz beyannamesi verilmeyen bir dönemi analiz ediyor ve beyanname verilmeden önce riskli gördüğü hususlar hakkında mükellefi önceden hem haberdar ediyor hem de kibarca uyarıyordu.

Bu yöntemin devrim mahiyetinde olması, “proaktif denetim” ilkesine dayanmasından kaynaklanıyordu. Mükellefin 2025 yılı verileri ve dördüncü geçici vergi beyannamesi analiz edilerek henüz verilmemiş olan Kurumlar Vergisi Beyannamesi için önden bilgilendiriliyordu.

Yukarıda, vergi denetiminin serüvenini anlatırken mükellefin beş yıl öncesine ait defter, kayıt ve belgelerinin incelendiği bir dönemden, yapay zekâyâ dayalı cari dönem denetimine, hatta henüz beyan dönemi gelmemiş “proaktif denetim” dönemine nasıl gelindiği konusunda da hafızalarımızı tazelemiş olduk. ...►

► Maliye Bakanlığı Vergi Denetim Kurulunun 2026 Nisan ayı itibarıyla başlattığı bu “proaktif denetimin” esası; Risk Analiz Sistemi üzerinden mükelleflerin faaliyetlerini gruplar ve sektörler itibarıyla analiz ve karşılaştırmalara dayanıyor ve mükelleflerin verileri süzülerek risk faktörleri tespit ediliyor.

Peki Maliye Bakanlığı Vergi Denetim Kurulunun 2026 yılı Nisan ayı itibarıyla kayıt dışılıkla mücadele kapsamında başlattığı bu “Beyanname Gözetim Programı” hangi verileri analiz ediyor ve riskli mükellef gruplarını nasıl tespit ediyor?

2026 yılındaki bu gözetim programı kapsamında mükelleflerin beyanları değerlendirilirken yaklaşık 10 milyar satırlık finansal veri analiz edilmiş ve aşağıdaki parametreler kullanılarak riskli mükellefler tespit edilmiştir:

- * Finansal veri hareketleri ile vergi beyanları arasındaki uyumsuzlukların KDV dâhil edilerek net olarak hesaplanması
- * Ticari mahiyetteki tahsilatların ortakların, yöneticilerin, çalışanların veya aile fertlerinin şahsi finansal hesapları üzerinden gerçekleştirilmesi



* E-belgeler üzerinden alıcı mükelleflerin tespit edilerek para transferleriyle eşleştirilmesi

* Sektör ortalamasına göre kârlılığın çok altında kalınmasına rağmen mükellef, ortak veya yöneticiler tarafından yapılan gayrimenkul ve taşıt alımları, yani şirket ortaklarının lüks harcama gerçekleştirilmesi

* Elektronik para kuruluşlarından ve kripto para borsalarından gelen yüksek tutarlı para transferleri ile POS/ciro tahsilat uyumsuzlukları

Yukarıda değinilen parametreler çerçevesinde belirlenen kurumlar vergisi mükelleflerine yazılar tebliğ edilmiştir. Bunun

akabinde bu mükellefler, görevli vergi müfettişleri tarafından telefonla aranacak, kibarca, biraz da uyarıyla karışık bilgilendirme çalışması yapılacaktır. Yapılan bu tebliğ, uyarı ve bilgilendirmelerden sonra mükellefin Nisan ayı sonuna kadar vereceği Kurumlar Vergisi Beyannamesinde belirlenen uyarılara uyulmamış ve risk faktörleri bertaraf edilmemiş ise ve istenilen vergi matrahı da beyan edilmemişse mükellef vergi incelemesine sevk edilecektir.

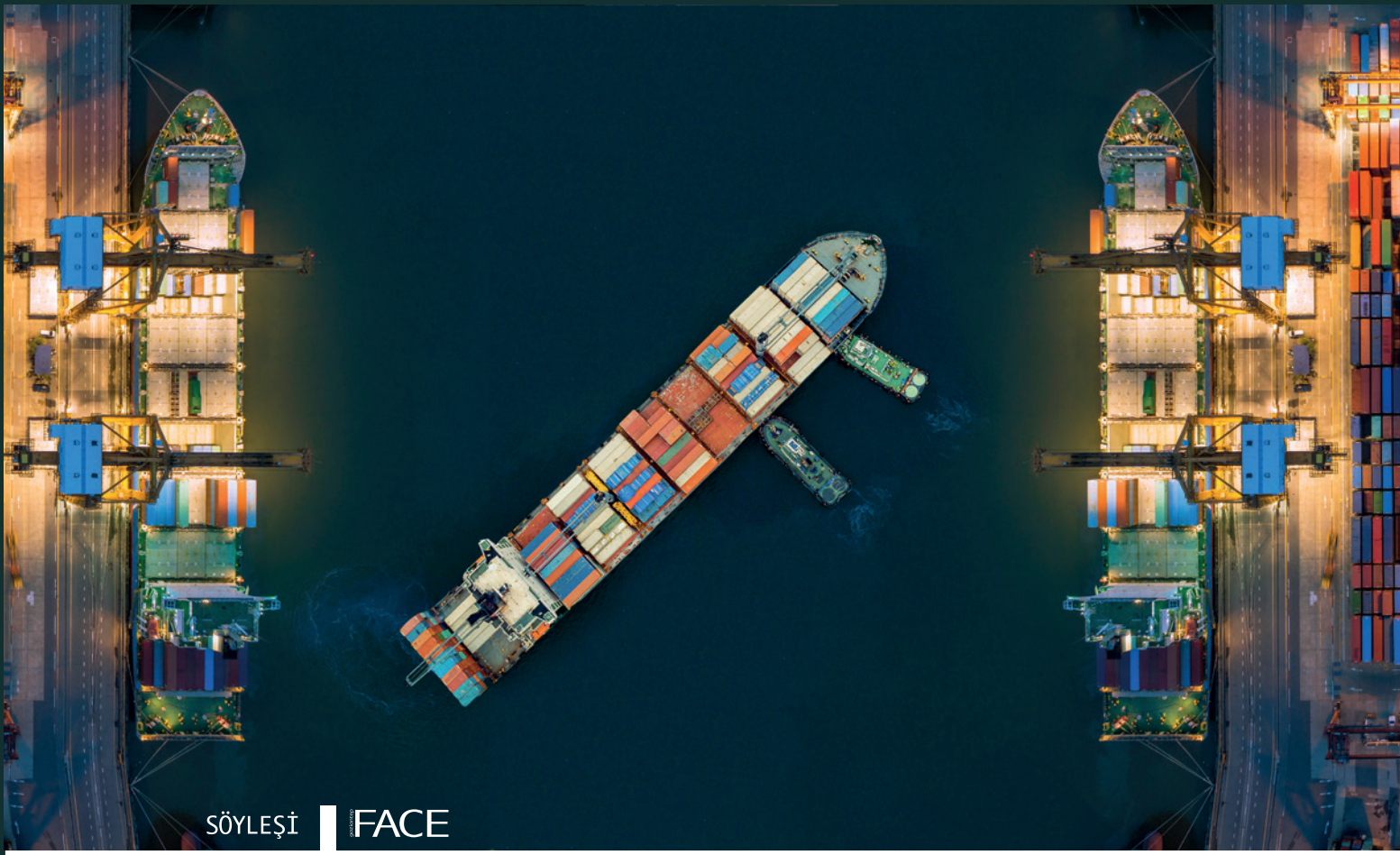
Herkesin, Maliye Bakanlığının bu yeni ruhunu iyi algılaması dileğiyle...



MADREÉ

Artisan Patisserie
CAKES & BAKES





SÖYLEŞİ | FACE

Güçlü İhracat Altyapımızla Büyümeyi Sürdürüyoruz

R Ö P O R T A J

Küresel ekonomik dalgalanmalara rağmen ihracat gücünü koruyan Gaziantep, üretimden markalaşmaya uzanan dönüşüm sürecinde yeni bir döneme giriyor. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkan Vekili Ahmet Fikret Kileci, bölgenin ihracat performansını ve gelecek vizyonunu değerlendirdi. Katma değerli üretim, dijitalleşme ve sürdürülebilirlik... Gaziantep ihracatının geleceğini şekillendiren bu üç temel başlık, bölge sanayisinin dönüşümünü hızlandırıyor. İhracatın bugünü ve yarını üzerine konuştuğumuz Ahmet Fikret Kileci ile gerçekleştirdiğimiz söyleşimiz sizlerle..

-2025 yılı Türkiye ihracatı açısından oldukça hareketli bir yıl oldu. 2025 yılını Gaziantep ve bölge ihracatı açısından nasıl değerlendiriyorsunuz? En çok hangi sektörler öne çıktı?

2025 yılı, küresel ölçekte yaşanan ekonomik dalgalanmalar, jeopolitik riskler

ve ticaretteki daralmalara rağmen bölge ihracatçılarımızın dayanıklılığını ve adaptasyon kabiliyetini net şekilde ortaya koyduğu bir yıl oldu. Gaziantep, her zaman olduğu gibi bu süreçte de Türkiye ihracatının lokomotif şehirlerinden biri olmayı sürdürdü. Özellikle tekstil, halı, gıda ve plastik sektörleri ihracatta öne çıktı.

Bunun yanında makine ve kimya gibi sektörlerde de önemli bir hareketlilik gözlemledik. Toplam ihracatımız 2025 yılında 12 Milyar dolar oldu. Bölgemiz ihracatında Orta Doğu Ülkeleri %40 pay ile ilk sırada yer almakta, Afrika Ülkeleri %16,3 pay ile ikinci ve AB Ülkeleri %15,7 pay ile üçüncü sırada yer aldı.



Toplamda 200 ülkeye mal sattık. Ancak burada altını çizmek gerekir ki, artık sadece mevcut sektörlerde üretim yapmak yeterli değil.

Katma değerli üretim, markalaşma ve dijitalleşme ile desteklenmeyen ihracat modellerinin sürdürülebilirliği giderek zorlaşıyor. 2025 yılı bu dönüşümün zorunluluğunu daha net gösteren bir yıl oldu.

- Gaziantep, üretim ve ihracat gücüyle Türkiye'nin en önemli sanayi şehirlerinden biri. Şehrin ihracat potansiyelini artıran temel faktörler sizce nelerdir? Gaziantep'i diğer üretim şehirlerinden ayıran özellikler neler?

Gaziantep'i farklı kılan en önemli unsur köklü üretim kültürü ve güçlü girişimci ruhudur. Bu şehirde sanayi sadece ekonomik bir faaliyet değil, aynı zamanda bir yaşam biçimidir. Aile şirketlerinin nesiller boyu devam eden üretim disiplini, hızlı karar alma kabiliyeti ve kriz dönemlerinde esnek hareket edebilme yeteneği Gaziantep'i diğer şehirlerden ayırıyor. Bunun yanı sıra Gaziantep'in ihracatçı refleksi çok güçlü. Yani üretim yaparken baştan itibaren dış pazarı hedefleyen bir yaklaşım söz konusu. Bu da şehrin uluslararası pazarlarda kalıcı olmasını sağlıyor. Son yıllarda buna bir de dijital dönüşüm bilincinin eklenmesiyle birlikte firmalarımızın rekabet gücü daha da artıyor.

-Küresel ticarete son yıllarda yaşanan jeopolitik gelişmeler, lojistik maliyetleri ve kur dalgalanmaları ihracatçıları yakından etkiliyor. Bölgedeki firmalar bu değişkenlere nasıl adapte oluyor?

Artık ihracatçılarımız çok daha



dinamik ve hazırlıklı. Eskiden kriz olarak tanımladığımız birçok gelişme bugün iş yapma koşullarının bir parçası haline geldi. Firmalarımız alternatif pazar arayışlarına yöneliyor, tedarik zincirlerini çeşitlendiriyor ve maliyet yönetimini daha profesyonel şekilde ele alıyor. Bunun yanında dijitalleşme bu süreçte kritik bir rol oynuyor. Veri analitiği, dijital pazarlama, e-ihracat ve otomasyon sistemleri sayesinde firmalar daha hızlı karar alabiliyor. Şunu açıkça söylemek gerekir: Dijital çağa ayak uyduramayan, üretim süreçlerini ve ticaret modellerini dönüştürmeyen firmaların rekabet etme şansı her geçen gün azalıyor. Bu dönüşümü yakalayamayanlar ne yazık ki oyunun dışında kalacak.

-Gaziantep'te özellikle gıda, tekstil, makine ve halı gibi sektörlerin güçlü bir ihracat performansı var. Önümüzdeki dönemde bölge ihracatında en hızlı büyüme potansiyeline sahip sektörler hangileri olacak?

Mevcut güçlü sektörlerimiz

elbette büyümeye devam edecek ancak önümüzdeki dönemde farklı alanlarda da ciddi bir ivme bekliyoruz. Özellikle makine ve ekipman üretimi, kimya sanayi, teknik tekstiller ve katma değerli gıda ürünleri öne çıkacak. Burada önemli olan sadece üretim hacmi değil; ürünün katma değeri, markası ve teknolojik içeriği. Daha inovatif, daha sürdürülebilir ve daha yüksek katma değerli ürünlere yönelen firmalarımızın çok daha hızlı büyüyeceğini öngörüyoruz.

-Türkiye'nin 2026 yılı için belirlenen ihracat hedefleri doğrultusunda Bölge ihracatını büyütme adına hangi stratejik adımları planlıyorsunuz?

KOBİ'lerimizin ihracata kazandırılması, e-ihracat altyapısının geliştirilmesi ve firmalarımızın dijital dönüşüm süreçlerine destek verilmesi önemli başlıklarımız arasında yer alıyor. Ayrıca firmalarımızın sadece ürün satan değil, marka oluşturan ve global pazarlarda kalıcı olan yapılar haline gelmesi için çeşitli eğitim ve destek programları yürütüyoruz.



◆ ◆ ◆
-Dünya ticaretinde artık sadece üretim değil; markalaşma, katma değer ve teknolojik dönüşüm de kritik hale geldi. Gaziantepli sanayicilerin bu dönüşüme uyumu konusunda neler söyleyebilirsiniz?

Bu dönüşüm artık bir tercih değil zorunluluk. Gaziantepli sanayicilerimiz bu gerçeğin farkında ve önemli adımlar atıyor. Ar-Ge yatırımları artıyor, tasarım ve inovasyon süreçleri daha fazla önem kazanıyor. Özellikle genç nesil yöneticilerin devreye girmesiyle birlikte dijitalleşme, kurumsallaşma ve markalaşma konularında ciddi bir ivme yakalandı. Ancak bu sürecin hızlanması gerekiyor. Çünkü küresel rekabette yer almak isteyen her firmanın teknolojiye yatırım yapması, üretim süreçlerini dijitalleştirilmesi ve marka değerini yükseltmesi şart.

-Son yıllarda Avrupa başta olmak üzere birçok pazarda yeşil dönüşüm ve karbon düzenlemeleri gündemde. Gaziantep ve bölge sanayisi bu yeni ticaret kurallarına ne kadar hazır?

Yeşil dönüşüm artık ihracatın ayrılmaz bir parçası haline geldi. Avrupa Birliği başta

olmak üzere birçok pazarda karbon düzenlemeleri devreye giriyor. Bu da firmalarımızın üretim süreçlerini yeniden gözden geçirmesini zorunlu kılıyor. Bölgemizde bu konuda ciddi bir farkındalık oluşmuş durumda. Firmalarımız enerji verimliliği, yenilenebilir enerji kullanımı ve sürdürülebilir üretim tekniklerine yatırım yapıyor. Ancak bu bir süreç ve sürekli gelişim gerektiriyor. Yeşil dönüşüme uyum sağlayan firmalar rekabette öne çıkacak, bu dönüşümü ihmal edenler ise pazarlarda ciddi kayıplar yaşayacak.

-Son olarak, hem Gaziantep hem de Güneydoğu Anadolu'nun üretim ve ihracat gücünü düşündüğümüzde, 2026 ve sonrasında dair bölge ekonomisi için nasıl bir tablo öngörüyorsunuz?

Gaziantep ve bölge olarak üretim gücümüz, tecrübemiz ve ihracat altyapımız oldukça güçlü. Bu nedenle önümüzdeki dönemde de büyümemizi sürdürceğimizi düşünüyoruz. Ancak bu büyüme artık eski yöntemlerle değil; katma değerli üretim, dijitalleşme, markalaşma ve sürdürülebilirlik ekseninde

gerçekleşecek. Özellikle dijital ve yeşil dönüşümü başarıyla tamamlayan firmalarımızın küresel pazarlarda çok daha güçlü bir konuma geleceğine inanıyoruz. Bu dönüşümü yakalayamayanların ise rekabetin dışında kalma riskiyle karşı karşıya olduğunu açıkça söylemek gerekir. Biz de bu süreçte ihracatçılarımızı destekleyerek Gaziantep ve Güneydoğu Anadolu'nun Türkiye ihracatındaki payını daha da artırmayı hedefliyoruz. Bununla birlikte, önümüzdeki dönemde sürdürülebilir ve dengeli büyüme için yalnızca genel stratejiler değil; sektörel, bölgesel, insan kaynakları ve coğrafi avantaj-dezavantaj analizlerinin de sistematik biçimde ortaya konulması büyük önem taşıyor. Bu kapsamda kapsamlı bir envanter çalışmasının yapılması, hangi alanlarda güçlü olduğumuzu ve hangi alanlarda gelişime ihtiyaç duyduğumuzu net şekilde görmemizi sağlayacaktır. Doğru veri ve analizle desteklenen bir yol haritası, hem kaynakların daha verimli kullanılmasına hem de bölge ihracatının daha stratejik ve sürdürülebilir şekilde büyümesine katkı sunacaktır.

Gault&Millau

ORIGINAL TABLES

2026

Zamanın Lezzetle Buluştuğu Sofra

Yesemek Gaziantep Mutfağı olarak, Dünya'nın en saygın gastronomi derecelendirme rehberlerinden **Gault&Millau'nun** düzenlediği gecede "**Original Tables**" ödülüne layık görülmenin gururunu yaşıyoruz.

Bu değerli ödül; **emeğini, tutkusunu ve ruhunu mutfağımıza katan tüm ekibimizin**, yıllardır bizi tercih eden **misafirlerimizin** ve lezzet yolculuğumuza destek veren herkesin ortak başarısıdır.

Kalbimizin en derininden teşekkür ederiz.

Her masada, her tabakta, her an'da daha iyisini sunmak için çalışmaya devam edeceğiz.



yesemekyoresel

yesemek[®]
GAZİANTEP MUTFAĞI

Türktepe, Hamdi Kutlar Cd. No:51/1-B,
Şahinbey/Gaziantep



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



SÖYLEŞİ | FACE

Gelişen pazarlara ihracatımız artıyor

R Ö P O R T A J

Ömer Bolat

Ticaret Bakanı

Ticaret Bakanı Sayın Ömer Bolat, dergimizin bu sayıdaki kapak konuğu oldu. Küresel ticarete yaşanan dönüşümle birlikte Türkiye'nin ihracat odaklı büyüme stratejisi, yeni pazar hedeflerinden dış ticaret hacmine, İhracat gücüyle Türkiye ekonomisine önemli katkı sağlayan Gaziantep sanayisi ve birçok önemli başlığın yer aldığı röportajımızda Sayın Bakan Bolat kapsamlı bilgiler paylaştı. Okurlarımızın merak ettiği konulara içtenlikle cevap veren Bakan Bolat'la gerçekleştirdiğimiz röportajımız sizlerle...

-Türkiye son yıllarda ihracat odaklı büyüme stratejisini daha güçlü şekilde ortaya koyuyor. 2026 yılı için Türkiye'nin ihracat hedefi nedir? Küresel ekonomideki dalgalanmalar ve ticaret dengelerindeki değişimler göz önüne alındığında bu hedefe ulaşmak adına hangi stratejik adımlar ön plana çıkıyor?

2025 yılı, küresel ticarete belirsizliklerin yeniden yükseldiği ve korumacılık eğilimlerinin güç kazandığı bir dönem olarak kayda geçmiştir. 2026 yılı başında İran ile İsrail ve ABD arasında başlayan savaş ise küresel ekonomi üzerinde yeni bir şok dalgası yaratmıştır.

Bölgedeki gelişmeler özellikle Basra Körfezi ve Hürmüz Boğazı çevresinde yoğunlaşmaktadır. Hürmüz Boğazı, küresel enerji ve deniz ticareti açısından en kritik dar geçitlerden biridir. Küresel petrol ticareti ile dünya sıvılaştırılmış doğalgaz (LNG) ticaretinin yaklaşık %20'si bu Boğaz üzerinden gerçekleşmektedir. Özellikle Katar kaynaklı LNG ile Körfez ülkelerinden yapılan petrol ihracatı büyük ölçüde bu güzergâha bağımlıdır. Boğazdan taşınan enerjinin önemli bir kısmının Asya pazarlarına yönelmesinin de bölgedeki jeopolitik risklerin küresel ölçekte daha derin etkiler doğurmasına neden olacağı tahmin edilmektedir.

Savaşın en belirgin etkisi enerji fiyatları üzerinde görülmektedir. Ortadoğu'daki çatışmaların başlamasıyla birlikte petrol fiyatlarında sert yükselişler yaşanmış, haber akışı ve ateşkes ihtimallerine bağlı olarak dalgalanmalar sürse de savaş öncesine kıyasla petrol fiyatları belirgin biçimde artmıştır. Benzer

şekilde, savaşın uzaması halinde gaz arzının sekteye uğrayabileceğine yönelik endişeler Avrupa doğal gaz piyasalarında da güçlü bir fiyat baskısı yaratmıştır.

2026 yılına ilişkin küresel görünüm, yaşanan son gelişmeler öncesinde de, 2025 yılına göre daha zayıf bir performansa işaret etmekteydi. Nitekim Dünya Ticaret Örgütü'ne göre 2025 yılında dünya mal ticaret hacminde %2,4 oranında artış beklenirken, 2026 yılında tarife artışlarının da etkisiyle bu oranın yalnızca %0,5 düzeyinde kalacağı öngörülmektedir. IMF tahminleri de benzer biçimde, dünya mal ve hizmet ticaret hacmi büyümesinin 2025 yılındaki %4,1 seviyesinden 2026 yılında %2,6'ya gerileyeceğine işaret etmektedir. Dolayısıyla uluslararası kuruluşların değerlendirmeleri, 2026 yılının dünya ticareti açısından 2025'e kıyasla daha zorlu geçeceğini ortaya koymaktadır. Son dönemde yaşanan savaş ve enerji maliyetlerindeki artışın da bu görünümü daha olumsuz hale getirmesi beklenmektedir.

Bu zorlu küresel gelişmelere rağmen ülkemizin ekonomik performansı dikkat çekmektedir. Geçtiğimiz günlerde açıklanan 2025 yılı 4. çeyrek büyüme rakamları ile birlikte Türkiye ekonomisinin, üretim kapasitesi ve ihracat gücüyle tüm olumsuz küresel konjonktürde pozitif ayrışmayı başardığını büyük bir mutlulukla görüyoruz.

Ekonomimizin itici gücü olan ihracatımızı daha detaylı değerlendirdiğimizde, 2025 yılında mal ihracatımız 273,4 ile Cumhuriyet tarihinin en yüksek seviyesinde gerçekleşmiştir. 2025 yılında hizmetler ihracatımız

Dijitalleşme alanında sunduğumuz desteklerle firmalarımızın dijital dönüşümünü hızlandırmayı hedefliyoruz

2024 yılına kıyasla 5,4 milyar dolar artışla 122,6 milyar dolar seviyesine yükselmiştir. Bu çerçevede, 390 milyar dolarlık mal ve hizmetler ihracatı hedefimizi de aşarak, 2025 yılında toplam ihracatımızı 396 milyar dolar seviyesine çıkarmış bulunuyoruz.

Bu güçlü performansın sürdürülebilirliği açısından ihracatçılarımızın desteklenmesine büyük önem veriyoruz. Bu doğrultuda, 2025 yılında mal ihracatçılarımızın finansmana erişimini ve uluslararası pazarlardaki rekabet gücünü desteklemek amacıyla 25,5 milyar TL kaynak tahsis ettik.

2026 yılında da ülkemizin küresel ticaretteki rekabet gücünü artırmak Bakanlık olarak temel önceliğimiz olacak, bu doğrultuda, ihracat odaklı büyümeyi destekleyen yenilikçi politikalarımızı uygulamaya koyarak mevcut başarılarımızı daha ileri bir noktaya taşıyacağız.

Dijitalleşme alanında sunduğumuz desteklerle firmalarımızın dijital dönüşümünü hızlandırmayı hedefliyoruz. Dijitalleşme artık sadece teknoloji yatırımı değil; siparişten teslimata uzanan operasyonel süreçleri ve müşteri deneyimini kapsayan bütüncül bir dönüşümdür. ...►



Bu dönüşüm, rekabet gücünü ve büyümeyi desteklerken ihracat artışı ve yeni pazarlara erişimde de güçlü bir araçtır. Bu çerçevede e-ihracat, Bakanlığımız açısından stratejik bir öncelik hâline gelmiştir; vatandaşlarımızın e-ihracat yolculuğuna her aşamada rehberlik ediyoruz.

Bu kapsamda, başta e-ihracat desteklerimiz olmak üzere, ihracatçılarımızın ihtiyaç duydukları tüm bilgilere tek noktadan erişimini mümkün kılan yapay zekâ tabanlı Kolay İhracat Platformu'nu (KİP) ve e-ihracat süreçlerine ilişkin bilgileri tek çatı altında sunan yapay zekâ destekli E-Kolay İhracat Platformu'nu (E-KİP) güçlendirdik; söz konusu platformların kullanımını yaygınlaştırmaya yönelik çalışmalarımıza önümüzdeki dönemde de devam edeceğiz. İhracatımızın artışında sürekliliği

sağlama hedefi doğrultusunda, ihracatı terk etme riski bulunan firmalarımızın ihracat niyetini yeniden güçlendirmek; mevcut destek mekanizmalarımızın kullanımını yaygınlaştırmak ve ihracatın sürdürülebilirliğini desteklemek amacıyla Davranışsal Kamu Politikalarından da yararlandığımız İhracat 360 Programı: Sürdürülebilir İhracat Hamlesi Projesini 2025 yılında uygulamaya aldık. Bakanlığımızın bir diğer odak noktası ise ihracat kültürünü tabana yaymak, firmalarımızın nitelikli insan kaynağına erişimini artırmak ve küresel ticaretin gerektirdiği becerilere sahip profesyoneller yetiştirmektir. Ticaret Bakanlığı olarak, ihracatçımızın en doğru ve en güncel bilgiye ulaşması ve bilgiyi en etkin şekilde kullanmayı öğrenmesi yolunda azami çaba sarf ediyoruz.

Bu doğrultuda Bakanlık olarak ihracatın daha geniş bir tabana yayılması ve firmalarımızın dış pazarlara daha güçlü

şekilde açılması için çeşitli çalışmalar yürütüyoruz. Özellikle ihracatçılarımızın bilgi ve kapasitesini artırmaya yönelik eğitim ve bilgilendirme faaliyetlerine büyük önem veriyoruz. Bakanlık olarak düzenlediğimiz Dış Ticaret Bilgilendirme Seminerlerine katılımı da oldukça yoğun bir ilgi söz konusu. 2023 yılında toplam 21 eğitim programımıza 19.220 kişi katılım sağlamışken, 2025 yılında 66 programımıza toplam 30.233 kişi katılım sağladı. Öte yandan, ihracat alanındaki eğitim faaliyetlerini daha kurumsal bir yapıya kavuşturmak amacıyla Yükseköğretim Kurulu iş birliğiyle İhracat Akademisi'ni hayata geçirdik. Dış ticaret mevzuatı, ihracat destekleri, gümrük ve lojistik süreçleri, yurt dışı pazar araştırması, pazarlama ve satış gibi konuların yer aldığı İhracat Akademisi eğitim programları ile firmalarımızın uluslararası pazarlarda daha etkin ve rekabetçi bir şekilde yer almasını hedefliyoruz.



Üniversiteler, ihracatçı birlikleri ve ticaret ve sanayi odaları ile birlikte yürüttüğümüz bu programlar sayesinde dış ticaret alanında nitelikli insan kaynağı yetiştirmeyi ve ihracatçılarımızın yetkinliğini artırmayı amaçlıyoruz. Bu doğrultuda, İhracat Akademisi kapsamında bugüne kadar İstanbul, Ankara, Kayseri, Konya, Kocaeli, Gaziantep, Bursa ve Adana olmak üzere 8 farklı ilde toplam 17 eğitim programını hayata geçirdik. Bu programlara şimdiye kadar 810 katılımcı dahil oldu ve eğitimlerini tamamladı. 2026 yılında da tüm olumsuz koşullar ve belirsizlikler altında, Orta Vadeli Program'da (OVP 2026-2028) bu yıl için belirlenmiş olan ihracat hedefimizi yakalamak üzere, ihracatımızı ve ihracatçılarımızı desteklemeye devam edecek, ülkemizin dış ticarete yakaladığı ivmeyi sürdürmesi için var gücümüzle çalışmaya devam edeceğiz.

-Türkiye'nin dış ticaret hacmini daha da artırmak adına Ticaret Bakanlığı tarafından yürütülen yeni teşvik programları, yatırım destekleri ve ihracatçılara yönelik finansman

imkanları hakkında bilgi verebilir misiniz?

Malumları olduğu üzere, Ticaret Bakanlığı olarak ihracat odaklı politikalar ve ihtiyaçlar doğrultusunda ihracatçılarımızı farklı destek mekanizmaları ve finansman araçları ile ihracatın her aşamasında desteklemek üzere yoğun çaba gösteriyoruz. Bu gayretlerin sonucunu son yıllarda küresel piyasalarda mevcut zorlu şartlara, gerilimlere ve belirsizliklere rağmen ihracatta yakaladığımız başarılar ve rekorlar ile hep birlikte açıkça görmekteyiz.

Söz konusu ihracat artışının kalıcı ve sürdürülebilir hale getirilmesi noktasında, son dönemde özellikle ihracatın finansmanına ilişkin olarak hayata geçirilen politika ve tedbirler ön plana çıkmaktadır.

Bu itibarla, ihracatçılarımızın finansmana erişimlerinin desteklenmesine yönelik olarak Bakanlığımız gayretleri neticesinde Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. (Türk Eximbank), İhracatı Geliştirme A.Ş (İGE), Türk Ticaret Bankası ve diğer paydaşlar ile iş birliği halinde ihracatçılarımıza yönelik kapsamlı

bir finansal ekosistem tesis ettik. Bahse konu çok yönlü yapılanma ile ihracatçılarımızın kredilerden sigorta uygulamalarına, kefalet desteğinden, geleneksel Bankacılık işlemlerine kadar finansman alanındaki tüm ihtiyaçları bütüncül bir şekilde ele alınarak finansmana yönelik aktif politikalar yürütülmektedir. Nitekim ihracatın finansmanı noktasında yürütülen faaliyetlere baktığımızda,

-2025 yılında Türk Eximbank tarafından 26,3 milyar doları kredi, 27,3 milyar doları sigorta ve garanti olmak üzere ihracatçılarımıza 54 milyar dolarlık destek sağlanmıştır. Banka, 2026 yılı için ise toplam destek hacmini 59 milyar dolara çıkarmayı hedeflemektedir.

-Türk Eximbank tarafından sağlanan bu desteklerin yanında ihracatçılarımızın finansmana erişimini kolaylaştırmak ve küresel pazarlarda rekabet gücünü arttırmak amacıyla Bakanlığımız koordinasyonunda yeni destek mekanizmalarını devreye almaya devam ediyoruz.

◆ Bu çerçevede, geniş kapsamlı bir alıcı kredileri destek programını ihracatçılarımızın kullanımına sunduk.

•Bilindiği üzere, alıcı kredileri sağladığı finansman avantajlarıyla yeni pazarlara uygun maliyetlerle girişi kolaylaştırmakta, finansmana erişiminde zorluk yaşayan ülkelerde ticari güveni artırarak ve finansal riskleri azaltarak ihracatımızı desteklemekte ve ülkemizin üretim kabiliyetini finansman gücüyle birleştirilmesi noktasında önemli bir katkı sunmaktadır. Bu çerçevede, 8 Kasım 2025 tarihli Resmî Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe giren yeni alıcı kredileri destek programı ile Eximbank tarafından kullanılan alıcı kredileri desteklenmekte ve rekabetçi faiz oranlarıyla kullanılması sağlanmaktadır.

•Söz konusu destek ile ihracatçılarımız proje ölçeğine ve pazar dinamiklerine göre esnek ve geniş finans imkanlarına erişim sağlayabilecek, riskli pazarlara girişte öngörülebilir finansal avantajlara sahip olacak, düşük finansman maliyetleriyle ihracat imkanına kavuşacak, yurtdışı rekabetçiliğini geliştirecek ve alıcılarına güvenli bir finansman çözümü sunarak ticari ilişkilerini güçlendirebilecektir.

•Ayrıca, bahse konu destek kapsamında orta ve uzun vadeli kredilerin yanında akreditifli işlemler gibi kısa vadeli alıcı kredileri ile yurtdışında üstlenilen müteahhitlik projeleri çerçevesinde ihraç edilen yatırım malları için faiz desteği uygulanacaktır. 23.01.2026 tarihinde İstanbul’da basın tanıtım toplantısını gerçekleştirdiğimiz bahse konu desteğin kısa zamanda ihracatçılarımız için önemli katkılar sunacağını düşünüyoruz.

•Bunun yanında, geçtiğimiz dönemde ihracatçılarımızın



finansmana erişimde yaşadığı zorlukların başında gelen teminat sorununun çözülmesi başta olmak üzere kredi garanti ve kefalet uygulamaları yoluyla ihracatçılarımızın her türlü finansman ihtiyacının giderilmesine katkı sağlamak ve finansmana erişim imkânlarını genişletmek amacıyla İhracatı Geliştirme A.Ş. (İGE A.Ş.) kurulmuştur.

•2022 yılında faaliyete geçen İGE A.Ş. 2025 yılı sonu itibarıyla ihracatçılarımızın 227,9 milyar

TL tutarındaki kredisine 199,3 milyar TL değerinde kefalet sağlanmıştır.

•Öte yandan, İGE A.Ş. yalnızca bir kredi kefalet kurumu olmanın ötesine geçmiş, yürüttüğü aktif politikalar ile finansmana erişim imkânlarının geliştirilmesinde kritik bir rol üstlenmeye başlamıştır. Nitekim, Türk Ticaret Bankasının ihracatçılarımız başta olmak üzere ülkemiz ekonomisine tekrar kazandırılmasına imkân sağlaması da bunun en önemli örneklerinden birisidir.

'Yatırım ortamının geliştirilmesine yönelik önemli adımlar atıyoruz'

• Bu çerçevede, geniş kapsamlı bir alıcı kredileri destek programını ihracatçılarımızın kullanımına sunduk.

• Bilindiği üzere, alıcı kredileri sağladığı finansman avantajlarıyla yeni pazarlara uygun maliyetlerle girişi kolaylaştırmakta, finansmana erişiminde zorluk yaşayan ülkelerde ticari güveni artırarak ve finansal riskleri azaltarak ihracatımızı desteklemekte ve ülkemizin üretim kabiliyetini finansman gücüyle birleştirmesi noktasında önemli bir katkı sunmaktadır. Bu çerçevede, 8 Kasım 2025 tarihli Resmî Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren yeni alıcı kredileri destek programı ile Eximbank tarafından kullanılan alıcı kredileri desteklenmekte ve rekabetçi faiz oranlarıyla kullanılması sağlanmaktadır.

• Söz konusu destek ile ihracatçılarımız proje ölçeğine ve pazar dinamiklerine göre esnek ve geniş finans imkanlarına erişim sağlayabilecek, riskli pazarlara girişte öngörülebilir finansal avantajlara sahip olacak, düşük finansman maliyetleriyle ihracat imkanına kavuşacak, yurtdışı rekabetçiliğini geliştirecek ve alıcılarına güvenli bir finansman çözümü sunarak ticari ilişkilerini güçlendirebilecektir.

• Ayrıca, bahse konu destek kapsamında orta ve uzun vadeli kredilerin yanında akreditifli işlemler gibi kısa vadeli alıcı kredileri ile yurtdışında üstlenilen müteahhitlik

projeleri çerçevesinde ihraç edilen yatırım malları için faiz desteği uygulanacaktır. 23.01.2026 tarihinde İstanbul'da basın tanıtım toplantısını gerçekleştirdiğimiz bahse konu desteğin kısa zamanda ihracatçılarımız için önemli katkılar sunacağını düşünüyoruz.

• Bunun yanında, geçtiğimiz dönemde ihracatçılarımızın finansmana erişimde yaşadığı zorlukların başında gelen teminat sorununun çözülmesi başta olmak üzere kredi garanti ve kefalet uygulamaları yoluyla ihracatçılarımızın her türlü finansman ihtiyacının giderilmesine katkı sağlamak ve finansmana erişim imkânlarını genişletmek amacıyla İhracat Geliştirme A.Ş. (İGE A.Ş.) kurulmuştur.

• 2022 yılında faaliyete geçen İGE A.Ş. 2025 yılı sonu itibarıyla ihracatçılarımızın 227,9 milyar TL tutarındaki kredisine 199,3 milyar TL değerinde kefalet sağlanmıştır.


• Öte yandan, İGE A.Ş. yalnızca bir kredi kefalet kurumu olmanın ötesine geçmiş, yürüttüğü aktif politikalar ile finansmana erişim imkânlarının geliştirilmesinde kritik bir rol üstlenmeye başlamıştır. Nitekim, Türk Ticaret Bankasının ihracatçılarımız başta olmak üzere ülkemiz ekonomisine tekrar kazandırılmasına imkân sağlaması da bunun en önemli örneklerinden birisidir. 113 yıl önce, bu toprakların milli sermayeli ilk özel girişim

bankası olarak kurulan ve ülke ekonomisine uzun yıllar boyunca önemli katkılar sunan Türk Ticaret Bankası; İGE A.Ş. tarafından Nisan 2023'te satın alınmıştır.

• İGE A.Ş. tarafından devraldıktan sonra ihracatçının ana bankası olma vizyonuyla faaliyetini yürüten Türk Ticaret Bankası, ihracatçılarımızın ihtiyaç duyduğu tüm bankacılık ürün ve hizmetlerini en hızlı, en güvenli ve en uygun koşullarla sunmak için çalışmalarını sürdürmektedir.

• Aradan geçen çok kısa bir süreye rağmen kurumsal yapısını ve ürünlerini çağın gerekliliklerine göre yeniden oluşturan Banka, 2025 yılında ihracatçılarımıza 76,3 milyar TL finansman desteği sağlamıştır. 2026 yılı için ise 100 milyar TL'lik finansman desteği sağlamayı hedeflemektedir.

• Bunların yanında, finansman imkanlarının iyileştirilmesine yönelik hayata geçirdiğimiz diğer bir düzenleme çerçevesinde Özel Statülü Şirketleri, ihracat süreçlerini desteklemek üzere yeniden düzenleyerek sermayesi güçlü, ihracat tecrübesi yüksek, nitelikli kurumsal yapıya sahip bir forma kavuşturduk.

Diğer taraftan, üretim kapasitesinin güçlendirilmesi ve ihracatımızın sürdürülebilir şekilde artırılması amacıyla yatırım ortamının geliştirilmesine yönelik önemli adımlar da atılmaktadır. 

Bu çerçevede, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından 30/05/2025 tarihinde yeni yatırım teşvik sisteminin uygulanmasına yönelik olarak 9903 Sayılı “Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkında Karar” yayımlanmıştır. Söz konusu Karar ile ülkemizin kritik ihtiyaçlarını karşılayacak, arz güvenliğini sağlayacak, dışa bağımlılığını azaltacak ve uluslararası rekabet gücünü artıracak katma değeri yüksek yatırımların özendirilmesine; işletmelerin yeşil ve dijital dönüşümlerinin hızlandırılmasına ve uluslararası doğrudan yatırımların artırılmasına yönelik yatırımların desteklenmesine ilişkin usul ve esaslar belirlenmiştir.

Bu kapsamda Karar’da yer alan “Türkiye Yüzyılı Kalkınma Hamlesi” ve “Sektörel ve Bölgesel Teşvik Sistemi” programları ile yatırımlara yönelik gümrük vergisi muafiyeti, faiz veya kâr payı desteği, vergi indirimi, makine desteği, yatırım yeri tahsisi ve istihdam teşviki gibi çeşitli destek unsurlarının uygulanması öngörülmektedir. Ayrıca, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası iş birliğinde yürütülen Yatırım Taahhütlü Avans Kredileri (YTAK) kapsamında, yüksek katma değerli yatırım projelerine yönelik TCMB tarafından finansman sağlanarak teknolojik ürün ihracatının artırılması ve dış ticaret açığının sürdürülebilir şekilde azaltılması hedeflenmektedir. Tüm bu çabalardan da anlaşılacağı üzere ihracatçılarımızın desteklenmesi ve rekabetçiliklerinin artırılması noktasında finansman imkanlarının geliştirilmesi Bakanlığımız için en önemli hususların başında gelmekte olup finansmana erişim konusunu tüm yönleriyle hassasiyetle takip ediyor; ihracatçılarımızın finansmana erişimde yaşadığı



sorunlara hızlı ve etkili çözümler üretilmesi ve yeni mekanizmaların geliştirilmesi noktasında etkin bir şekilde çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

-Küresel ticarete yaşanan dönüşümle birlikte ülkeler yeni pazarlara yöneliyor. Türkiye'nin ihracat pazarlarını çeşitlendirme stratejisinde önümüzdeki dönemde hangi bölgeler öncelikli hedef olarak görülüyor?

Ülkemiz küresel ticarete yaşanan dönüşüm sürecini titizlikle izlemekte ve gerekli önlemleri almaya yönelik çalışmalarını sürdürmektedir.

Her geçen gün büyüyen ekonomisi ve dış ticaretiyle bölgesinde potansiyelini giderek daha fazla gerçekleştiren ülkemiz için geleneksel ticaret pazarları, hedeflediğimiz ihracat kapasitesini karşılamakta artık tek başına yeterli olmamaktadır.

Bu doğrultuda Türkiye, üretim ve ihracat kapasitesiyle bölgesinde önemli bir merkez olarak, yalnızca Avrupa Birliği (AB) ile Gümrük Birliği'nden doğan güçlü ticari bağlarını değil, aynı zamanda alternatif ticaret destinasyonlarıyla pazar entegrasyonunu artırmayı hedeflemektedir.

Nitekim 2025 yılında ülkemizin Avrupa Birliği'ne gerçekleştirdiği ihracatın, toplam ihracat içerisindeki payı %42,8 olmasına rağmen, ihracat gerçekleştirdiğimiz ülke sayısı 200'ü geçmiştir.

Bakanlık olarak "Türkiye Yüzyılı"nda sürdürülebilir ihracat doğrultusunda katma değerli, inovatif, teknoloji yoğun ürünlerin ihracatını artırarak ürün ve pazar çeşitliliğini sağlamayı ve yeni pazarlarda kalıcı bir yer edinmeyi hedeflemekteyiz.

Bu doğrultuda, ihracatçılarımızın alternatif pazarlara yönlendirilmesi ve rekabet gücümüzün artırılması amacıyla Bakanlığımız tarafından yürütülen çalışmalar çerçevesinde, 2000-2023 döneminde iki yıllık periyotlarla, 2023 yılından itibaren ise küresel ticarete yaşanan hızlı değişimlere uyum sağlamak amacıyla yıllık olarak "Hedef Ülkeler" belirliyor ve ihracat desteklerimiz kapsamında da bu ülkelere yönelik giderlere ilave destek sağlıyoruz.

Hedef ülkelerin tespitinde makroekonomik göstergeler, büyüme-pay matrisi ve pazar çeşitlendirmesi verilerini dikkate alıyıp ve Uzak Ülkeler Stratejisi ile İslam İşbirliği Teşkilatı Üyeleri ile İhracatı Geliştirme Stratejisi kapsamındaki ülkelerin hepsini hedef ülke listesine ekliyoruz. Bu kapsamda 2026 yılı için 60 ülkeyi hedef olarak belirledik.

Hedef ülke çalışmalarımız kapsamında ülkemiz geleneksel pazarlarından olan Avrupa, Orta Doğu ve Kuzey Amerika'ya ihracatımızda derinleşme ve Afrika başta olmak üzere gelişen pazarlara ihracatımızın artırılmasına yönelik faaliyetlerimizi sürdüreceğiz.

Bunun yanı sıra, ülkemizin ihracat yolculuğunda sınırlanmadığını tüm dünyaya



göstermek için 2022 yılında hayata geçirmiş olduğumuz Uzak Ülkeler Stratejisi kapsamında yer alan 18 ülkeye yönelik faaliyetlerimizi ara vermeden sürdürüyoruz. Hedefimiz, 2028 yılına kadar, coğrafi olarak uzak ama ticaret potansiyeli oldukça yüksek olan bu ülkelere ihracatımızı 50 milyar dolara yükselterek ülkemizin üretim gücü ile çeşitliliğini, dünya genelinde daha geniş kitlelere ulaştırmaktır.

Ayrıca, güçlü ticari ilişkilerimiz bulunan Körfez ülkeleri başta olmak üzere İslam ülkelerine yönelik olarak İslam İşbirliği Teşkilatı Üyeleri ile İhracatı

Geliştirme Stratejisini geliştirdik. Bu kapsamda İslam İşbirliği Teşkilatı üyelerinin tamamı inceleyerek pazara giriş çalışmalarının yoğunlaştırılacağı 21 ülkeyi tespit ettik. Bu stratejiyle İslam ülkelerinin ihracatımızda %27 olan payını 2028 yılında %30'a yükseltmeyi amaçlıyoruz.

Buna ilaveten, başta Afrika ülkeleri olmak üzere tüm ülkelere ticaret ve yatırım ilişkilerinin geliştirilmesi amacıyla ticaret heyetleri düzenlenmekte, ticaret anlaşmaları yapılmakta ve Türk firmalarının bu pazarlarda daha aktif rol alması teşvik edilmektedir.



Türkiye ekonomisinin önemli gündem başlıklarından biri de enflasyonla mücadele. Bu süreçte ticaret politikalarının rolü nedir? Özellikle ithalat-ihracat dengesi ve cari açığın azaltılması adına yürütülen çalışmalardan bahsedermisiniz?

Türkiye ekonomisinin en önemli önceliklerinden biri olan enflasyonla mücadele sürecinde ticaret politikaları kritik bir rol oynamaktadır. Ticaret Bakanlığı olarak temel hedefimiz; üretimi, ihracatı ve rekabet gücünü artırırken aynı zamanda dış ticaret dengesini güçlendirerek makroekonomik istikrara katkı sağlamaktır. Bildiğiniz üzere, tepe noktası 2024 Mayıs ayına kıyasla enflasyon son 21 ayda 43,9 puan gerilemiştir. Bu gelişme, fiyat istikrarının tesis edilmesi bakımından önemli bir mesafe alındığını göstermektedir. Destekleyici para ve maliye politikalarıyla birlikte

değerlendirildiğinde, enflasyonla mücadelede daha somut ve sürdürülebilir bir zemine doğru ilerlenmektedir. Bizler de küresel konjonktürde yaşanan gelişmeleri yakından takip ederek, uyguladığımız bütüncül ve proaktif politikalarla enflasyonun ana eğilimindeki iyileşmenin önümüzdeki dönemde de devam etmesi için Ticaret Bakanlığı olarak çalışmalarımızı kararlılıkla sürdürüyoruz.

Bu kapsamda öncelikle ihracat odaklı büyüme stratejisini güçlendirmeye devam ediyoruz. Türkiye'nin üretim kapasitesini ve ihracat potansiyelini artırmak amacıyla firmalarımıza ihracatın her aşaması için kapsamlı destekler sunuyoruz. Özellikle katma değeri yüksek ürünlerin ihracatını artırmak, yeni pazarlara erişimi kolaylaştırmak, firmalarımızın finansmana erişimini desteklemek ve küresel tedarik zincirlerinde daha güçlü bir konum elde etmelerini sağlamak temel önceliklerimiz

arasında yer almaktadır. Enflasyonla mücadelede bir diğer önemli başlık ise ithalat-ihracat dengesinin sağlanması ve cari açığın azaltılmasıdır. Bu doğrultuda yerli üretimi koruyan ve güçlendiren politikalar yürütürken, haksız rekabet oluşturan ithalat uygulamalarına karşı da etkin ticaret politikası araçlarını devreye alıyoruz. Anti-dumping ve korunma önlemleri gibi mekanizmalarla yerli sanayimizi desteklerken, stratejik sektörlerde üretimin artırılmasına yönelik adımlar atıyoruz. Aynı zamanda ihracatın çeşitlendirilmesi ve pazarların genişletilmesi için yoğun bir ticaret diplomasisi yürütüyoruz. Serbest ticaret anlaşmaları, ticaret heyetleri ve uluslararası fuarlar aracılığıyla firmalarımızın yeni pazarlara ulaşmasını destekliyoruz. Bu sayede hem ihracat gelirlerimizi artırmayı hem de dış ticaret açığını daha sürdürülebilir bir seviyeye çekmeyi hedefliyoruz.

'Amacımız OSB'lerin üretim ve ihracat potansiyelini daha da ileri taşımak'

Bu doğrultuda uyguladığımız politikalar ve hayata geçirdiğimiz tedbirlerle dış ticaret açığını ve cari işlemler açığını azaltmaya, makro-finansal istikrarı güçlendirmeye yönelik çalışmalarımızı kararlılıkla sürdürüyoruz. İç ticarete ise vatandaşlarımızın fahiş fiyat artışları nedeniyle mağdur olmasını önlemek ve piyasada adil, şeffaf bir ticaret düzeni tesis etmek amacıyla denetim ve düzenleme faaliyetlerimizi kesintisiz şekilde yürütmeye devam edeceğiz.

Özetle, enflasyonla mücadelede yalnızca para politikaları değil; üretimi ve ihracatı güçlendiren ticaret politikaları da önemli bir tamamlayıcı rol üstlenmektedir. Ticaret Bakanlığı olarak ihracatı artıran, ithalatı dengeli bir yapıya kavuşturan ve cari açığın azaltılmasına katkı sağlayan politikalarımızı kapsamlı bir şekilde sürdüreceğiz.

Türkiye'de Organize Sanayi Bölgeleri üretim ve ihracat açısından kritik bir rol oynuyor. OSB'lerde faaliyet gösteren sanayicilerden ve iş dünyası temsilcilerinden sizlere en çok iletilen talepler veya beklentiler neler oluyor?

Türkiye'de Organize Sanayi Bölgeleri, üretim kapasitemizin artırılması, sanayimizin daha planlı ve verimli bir yapıya kavuşması ve ihracatımızın güçlendirilmesi açısından son derece önemli bir rol üstlenmektedir. OSB'lerde faaliyet gösteren sanayicilerimiz

ve iş dünyası temsilcilerimizle gerçekleştirdiğimiz görüşmelerde, üretimin sürdürülebilirliği, rekabet gücünün artırılması ve uluslararası pazarlarda daha güçlü bir konuma ulaşılması yönündeki ortak vizyonun ön plana çıktığını görüyoruz.

Bu çerçevede özellikle tekstil ve konfeksiyon sektöründe faaliyet gösteren firmalarımızdan, OSB'lerimize yönelik olarak Avrupa Birliği Yeşil Mutabakatı'na uyum kapsamında yeşil dönüşüm destekleri ve enerji maliyetlerinin etkin yönetimi konularında talepler iletilmektedir. Bunun yanında nitelikli tasarımcı ve teknik ara eleman ihtiyacı da sanayicilerimizin sıklıkla gündeme getirdiği konular arasında yer almaktadır.

Ticaret Bakanlığı olarak bizler de sanayicilerimizle kurduğumuz güçlü işbirlik mekanizmaları sayesinde sahadan gelen bu değerlendirmeleri yakından takip ediyor, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığımız ile eşgüdümlü olarak politikalarımızı üretim ve ihracat ekosisteminin güçlendirilmesi doğrultusunda şekillendirmeye büyük önem veriyoruz. Amacımız, Organize Sanayi Bölgelerimizin üretim ve ihracat potansiyelini daha da ileri taşıyarak Türkiye'nin küresel ticaretteki rekabet gücünü kalıcı şekilde artırmaktır.

-Gaziantep, üretim ve ihracat kapasitesiyle Türkiye ekonomisinin en önemli şehirlerinden biri olarak öne çıkıyor. Gaziantep'in son yıllardaki ticaret hacmi ve ihracat performansını nasıl

değerlendiriyorsunuz?

Gaziantep, Türkiye'de sanayi üretimi ve ihracat performansı bakımından öne çıkan şehirlerden biri olup, özellikle ihracata dayalı üretim yapısı sayesinde ülke ekonomisinde stratejik bir rol üstlenmektedir. Güçlü sanayi altyapısı, gelişmiş üretim kapasitesi ve girişimci iş dünyası sayesinde Türkiye'nin en fazla ihracat yapan illeri arasında üst sıralarda yer almaktadır. Nitekim son yıllarda Gaziantep'in ihracat hacmi istikrarlı bir seyir izlemiş ve Merkez İllerine göre, 2025 yılında Türkiye genelinde en fazla ihracat gerçekleştiren iller arasında, 10,7 milyar dolar ihracatı ile 6. sırada yer almıştır. Faaliyet İllerine göre ise Gaziantep ilinden yapılan ihracat; 2025 yılında bir önceki yıla göre %3,6 artarak 9,4 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir.

Bu veriler, Gaziantep'in üretim kapasitesinin sürdürülebilirliğini ve ihracatçı firmaların uluslararası piyasalara uyum sağlama yeteneğini ortaya koymaktadır. Aynı zamanda Gaziantep'in toplam ihracatı, Türkiye'nin genel ihracatının yaklaşık %4'üne karşılık gelmektedir.

Şehrin ihracat performansında sektör çeşitliliği önemli bir rol oynamaktadır. Özellikle tekstil sektörü Gaziantep ekonomisinin lokomotif alanlarından biri olarak öne çıkmaktadır. Makine halısı, iplik üretimi ve dokusuz kumaş (non-woven) alanlarında Gaziantep bugün yalnızca Türkiye'nin değil, dünyanın önemli üretim merkezlerinden biri konumuna ulaşmıştır.



Özellikle makine halısı üretiminde şehir, küresel pazarın çok büyük bir bölümünü karşılayan kapasitesiyle uluslararası ölçekte güçlü bir marka değeri oluşturmuştur. Bunun yanı sıra iplik ve teknik tekstil alanındaki yatırımlar, Gaziantep'i küresel tekstil tedarik zincirinde stratejik bir konuma taşımıştır.

Tüm bu veriler, Gaziantep'in güçlü üretim altyapısı, ihracat odaklı sanayi yapısı ve uluslararası pazarlara entegrasyon kapasitesi sayesinde Türkiye ekonomisinin en dinamik ticaret ve üretim merkezlerinden biri olduğunu açıkça ortaya koymaktadır.

-İhracat gücüyle Gaziantep sanayisi, Türkiye ekonomisine önemli katkı sağlıyor. Bu başarıyı sürdürülebilir kılmak adına bölge sanayisine yönelik planlanan destekler veya yeni projeler var mı?

Ticaret Bakanlığı olarak temel amacımız, ihracatçılarımızın

küresel pazarlarda çok daha güçlü ve rekabetçi bir konuma ulaşmasını sağlamaktır. Bu doğrultuda sektörlerimizin ihtiyaçlarını yakından takip ediyor, firmalarımızın karşılaştığı zorlukları analiz ediyor ve bu ihtiyaçlara cevap verebilecek güçlü destek mekanizmaları geliştiriyoruz. Kısacası ihracatçılarımızın önünü açacak ve onları uluslararası pazarlarda daha etkin hale getirecek bir destek altyapısı oluşturmaya çalışıyoruz.

Burada özellikle vurgulamak isterim ki sunduğumuz desteklerle yalnızca ihracat hacminin artmasını hedeflemiyoruz. Aynı zamanda ihracatımızın niteliğinin de güçlenmesini önemsiyoruz.

Markalaşma, katma değer, tasarım ve inovasyon odaklı bir ihracat yapısının gelişmesi, sürdürülebilir ihracat artışı açısından büyük önem taşımaktadır. Bu yaklaşım hem firmalarımızın küresel pazarlarda daha güçlü bir konuma ulaşmasına hem de ülke ekonomimizin daha sağlam

ve sürdürülebilir bir yapıya kavuşmasına katkı sağlamaktadır.

Bu noktada Gaziantep'in sahip olduğu potansiyel ayrıca dikkat çekicidir. Gaziantep, Türkiye'nin en güçlü üretim ve ihracat merkezlerinden biri olarak girişimcilik ruhu ve köklü sanayi kültürüyle öne çıkan şehirlerimizden biridir. Tekstil, halı, gıda, makine ve plastik gibi çok farklı sektörlerde üretim yapan firmalarıyla Gaziantep, hem üretim çeşitliliği hem de ihracat kapasitesi açısından ülkemizin önemli bir ekonomik gücünü temsil etmektedir. Güçlü ticaret geleneği ile yenilikçi üretim anlayışını bir araya getirebilmesi de Gaziantep'i Türkiye'nin ihracat vizyonunda stratejik bir konuma taşımaktadır.

İhracatçılarımızın uluslararası pazarlardaki rekabet gücünü artırmayı amaçlayan Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi (UR-GE) projeleri kapsamında Gaziantep'te de önemli çalışmalar gerçekleştiriyoruz.



Gaziantep ilimiz özelinde bugüne kadar 30 adet UR-GE projesi tamamlanmış olup, bunun yanı sıra 13 adet aktif UR-GE projemiz bulunmaktadır. Bu projeler aracılığıyla firmalarımızın kurumsal kapasitelerinin güçlendirilmesi, yeni pazarlara erişimlerinin kolaylaştırılması ve ihracat performanslarının artırılmasını hedefliyoruz.

Bunun yanı sıra, firmalarımızın uluslararası pazarlarda görünürlüğünü artırmak ve yeni iş bağlantıları kurmalarını desteklemek amacıyla fuar katılımlarına yönelik desteklerimiz de devam etmektedir. Bu kapsamda, Gaziantep ilimizde faaliyet gösteren firmalarımıza 2025 yılında 529 adet yurt dışı fuar

ve 616 adet yurt içi fuar destek ödemesi ve 2026 yılında ise halihazırda 39 adet yurt dışı fuar ve 29 adet yurt içi fuar destek ödemesi gerçekleştirilmiştir.

Öte yandan, ihracatın daha geniş bir tabana yayılması ve firmalarımızın dış pazarlara daha güçlü şekilde açılması amacıyla ihracatçılarımızın bilgi ve kapasitesini artırmaya yönelik eğitim ve bilgilendirme faaliyetlerine büyük önem veriyoruz. Nitekim “Dış Ticaret Bilgilendirme Seminerleri” mize Gaziantep’te de yoğun bir ilgi olduğunu görüyoruz.

2016’dan 2024’e kadar Gaziantep’te gerçekleştirilen fiziki ve çevrim içi seminerlere toplam 6.277 kişi katılırken, 2025 yılında bu sayı 1.752’ye ulaşmıştır.

Eğitim faaliyetlerini daha kurumsal bir yapıya kavuşturmak amacıyla Yükseköğretim Kurulu iş birliğiyle hayata geçirdiğimiz İhracat Akademisi de bu çabalarımızın önemli bir parçasını oluşturmaktadır.

Tüm bu çalışmalarla amacımız; Gaziantep’in güçlü üretim altyapısını ve girişimci iş dünyasını destekleyerek şehrimizin ihracat kapasitesini daha da artırmak ve firmalarımızın küresel pazarlarda daha güçlü bir konuma ulaşmasını sağlamaktır. Gaziantep’in sahip olduğu dinamizm ve üretim gücüyle önümüzdeki dönemde de Türkiye’nin ihracat vizyonuna önemli katkılar sunmaya devam edeceğine inanıyoruz. ...

Gaziantep, Türkiye'nin ihracat vizyonuna önemli katkılar sunuyor

-Gaziantep'in girişimci kültürü, üretim çeşitliliği ve ihracat potansiyeli Türkiye ekonomisinde nasıl bir değer oluşturuyor? Bu şehrin Türkiye'nin ihracat vizyonundaki yeri sizce nedir?

Gaziantep, Türkiye'nin üretim ve ihracat temelli kalkınma anlayışının sahadaki en güçlü örneklerinden birini oluşturmaktadır. Tarih boyunca Anadolu ile Orta Doğu arasında önemli bir ticaret hattında yer alan Gaziantep, yüzyıllara dayanan ticaret birikimini modern sanayi altyapısıyla birleştirerek bugün pek çok sektörde katma değer üreten önemli bir üretim merkezi haline gelmiştir.

Gaziantep'in en dikkat çekici özelliklerinden biri, güçlü ticaret geleneğini yenilikçi üretim anlayışıyla bir araya getirebilmesidir. Aile şirketleri, sanayi tecrübesi ve risk alabilen girişimci iş insanları sayesinde şehirde zaman içinde güçlü bir üretim ekosistemi oluşmuştur. Özellikle tekstil sektörü bu yapının en önemli taşıyıcılarından biridir. İplikten kumaşa, halıdan hazır giyime kadar uzanan entegre üretim zinciri, Gaziantep'i yalnızca Türkiye'de değil, küresel tekstil tedarik zincirinde de önemli bir konuma taşımıştır.

-Son olarak, bölge ihracatının lokomotif şehirlerinden biri olan Gaziantep denildiğinde sizin aklınıza ilk olarak ne geliyor? Gaziantepli sanayicilere ve genç girişimcilere vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Gaziantep denildiğinde akla ilk



olarak sağlam bir üretim altyapısı, uzun yıllara dayanan önemli ticaret geleneği ve ticareti hayatın doğal bir parçası olarak gören güçlü bir iş kültürü gelmektedir. Bu şehirde girişimcilik ve ticaret, nesilden nesile aktarılan bir gelenek haline gelmiş; Gaziantepli iş insanları yatırımı, üretimi ve ihracatı merkeze alan yaklaşımlarıyla Türkiye ekonomisine uzun yıllardır önemli katkılar sunmuştur. Sahip olduğu dinamik sanayi yapısı ve rekabet gücü sayesinde Gaziantep, yalnızca bölgesinin değil, aynı zamanda Türkiye'nin ihracat performansının da en önemli taşıyıcı şehirlerinden biri konumundadır.

Gaziantepli sanayicilerimiz ve girişimcilerimiz, üretime ve ihracata verdikleri önemle ülkemizin ekonomik büyümesine değerli katkılar sağlamaktadır. Özellikle genç girişimcilerimizin yenilikçi bakış açısı ve girişimci

ruhu, Gaziantep'in bu güçlü konumunu gelecekte de sürdüreceğinin en önemli göstergesidir.

Bugün dünya ticareti hızlı bir dönüşüm sürecinden geçmektedir. Dijitalleşme, sürdürülebilir üretim, tasarım ve markalaşma artık küresel rekabetin belirleyici unsurları haline gelmiştir. Gaziantep'in köklü üretim geleneğinin bu alanlarla birleşmesi, şehrin ekonomik potansiyelini çok daha ileri taşıyacaktır. Genç girişimcilerimizin yenilikçi fikirleri, teknoloji odaklı üretim anlayışı ve küresel bakış açısı Türkiye'nin ihracat yolculuğuna yeni bir ivme kazandıracaktır. Ticaret Bakanlığı olarak bizler de ihracat desteklerimiz ve yeni pazar stratejilerimizle Gaziantep'in üretim ve ihracat potansiyelini daha da ileri taşımak için çalışmalarımızı kararlılıkla sürdürüyoruz.

GAYRİMENKULDE YENİ DÖNEM

GAYRİMENKULÜN BORSASI

GABORAS

GAYRİMENKUL BORSASI ANONİM ŞİRKETİ



GABORAS, gayrimenkul alım-satım ve yatırım süreçlerini dijitalleştirerek bireysel ve kurumsal paydaşları aynı platformda buluşturan yenilikçi bir altyapıdır. Dijital ihale ve pazarlık sistemleri ile piyasa ilanlarını entegre eden yapı; yatırımcıların fırsatlara hızlı, şeffaf ve veri odaklı şekilde ulaşmasını sağlar.

GABORAS; veri odaklı analiz ve dijital altyapısı ile yatırım süreçlerini güçlendirirken, mülk ve portföy yönetimi hizmetleriyle gayrimenkul süreçlerini entegre bir yapıda sunar. Türkiye genelindeki geniş portföyü ve gelişen dijital altyapısı ile sektörün daha güvenilir, ölçülebilir ve sürdürülebilir bir yapıya kavuşmasına öncülük eder.

www.gaboras.com.tr



YORUM

IFACE



G.Hülya AKKAYA

akort@akort.com

Hizmet İhracatı:

Görünmeyen Gücün Küresel Yükselişi

TOBB FUARCILIK SEKTÖR MECLİSİ BAŞKAN VEKİLİ

Hizmet ihracatı son yıllarda sıkça konuşuluyor ama hâlâ hak ettiği ilgiyi gördüğünü söylemek zor. Oysa dünya çoktan yönünü değiştirdi. Artık mesele sadece mal üretmek değil; bilgiyi, tecrübeyi ve uzmanlığı satabilmek.

Türkiye'nin bu alanda ciddi bir potansiyeli var. Yazılımda, sağlık turizminde, eğitimde, lojistikte, danışmanlıkta ve film sektöründe...

Yetişmiş insan kaynağımız var, maliyet avantajımız var. Ama açık konuşmak gerekirse, bu potansiyeli yeterince görünür kılabilmediğimizi söylemek zor.

Çünkü hizmet ihracatı biraz farklı bir iş. Ürünü gönderirsiniz, alıcı görür, dener, karar verir. Hizmette ise önce güveni satmanız gerekir. İnsanlar sizi tanımalı, size inanmalı.

Bu yüzden fuarlar meselesini biraz hafife alıyoruz gibi geliyor bana. Çoğu kişi fuar



deyince sadece yurt dışını düşünüyor. Evet, uluslararası fuarlar önemli. Gidip yerinde anlatmak, temas kurmak, pazarı görmek ayrı bir değer. Ama işin bir de çoğu zaman gözden kaçan tarafı var: yurt içindeki uluslararası nitelikli fuarlar.

Aslında Türkiye'de düzenlenen birçok fuar, yabancı alıcıları, yatırımcıları ve iş ortaklarını buraya getiriyor. Yani siz ülke dışına çıkmadan da uluslararası bir vitrine çıkabiliyorsunuz. Üstelik maliyet çok daha düşük, organizasyon daha kolay.

Bu açıdan bakınca yurt içi fuarlar, özellikle hizmet sektöründeki firmalar için ciddi bir fırsat. Hem kendinizi anlatıyorsunuz hem de "ev sahibi" olmanın avantajını kullanıyorsunuz. Daha rahat iletişim kuruyorsunuz, daha fazla zaman ayırabiliyorsunuz.

Ama yine aynı sorun:

Yeterince değerlendirebiliyor muyuz? Çok emin değilim.

Tabii işin bir de destek boyutu var. Ticaret Bakanlığı'nın sunduğu imkanlar aslında bu süreci oldukça kolaylaştırıyor.

YORUM

IFACE

Yurt dışı fuar katılımlarında olduğu gibi, yurt içindeki uluslararası fuarlara katılımda da çeşitli destekler söz konusu. Bunun yanında;

*Yurt dışı birim açma destekleri,

*Reklam ve tanıtım giderleri,

*Belgelendirme süreçleri gibi birçok kalem, firmaların elini ciddi anlamda rahatlatıyor.

Yani aslında sistem kurulmuş. Devlet “çıkın, anlatın, büyüün” diyor.

Doğru fuarı seçmek, hedef

kitleyi belirlemek, fuar öncesi ve sonrası süreci planlamak... Bunlar yapılmadan katıldığınız fuar, sadece bir masraf kalemi olarak kalıyor. Ama doğru yapıldığında, bir fuar tek başına yeni bir pazarın kapısını açabiliyor.

Dünya hızla hizmet ekonomisine kayıyor. Bizim de bu değişime ayak uydurmaktan başka seçeneğimiz yok.

Elimizde insan kaynağı var, bilgi var, potansiyel var. Üstelik artık bu potansiyeli dünyaya anlatabileceğimiz

hem yurt dışı hem yurt içi platformlar da var.

Sonuç olarak artık ihracat sadece mal göndermek değil, değer satmaktır.

Hizmet ihracatı ise bu değer en rafine halidir. Fuarlar bu değer vitrini, devlet destekleri ise bu vitrinin kurulmasını sağlayan altyapıdır.

Görünmeyen bu gücü görünür kılmak ise bizim elimizde. Geriye tek bir şey kalıyor: Sahaya çıkmak. Görünmeyen, anlatılmayan bir hizmetin ihracatı da olmuyor.



“KEŞKEK” KİTABI YAYINLANDI

Kapadokya Üniversitesi tarafından “Keşkek” kitabı üniversite yayını olarak okurlarla buluştu.

Editörlüğünü Gonca Tokuz ve Prof. Dr. İbrahim Halil Güzelbey’in üstlendiği “Keşkek” kitabı akademisyenler, araştırmacılar, yazarlar ve fotoğraf sanatçıların katkılarıyla hayata geçirilen kolektif bir emeğin ürünü olarak dikkat çekiyor. Kitap aynı zamanda keşkek üzerine Türkiye’de hazırlanmış en kapsamlı kaynaklardan biri olma niteliğini de taşımaktadır. Kitap beş bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde “Keşkeğin Kökeni ve Kültürel Anlamı”, ikinci bölümde “Sağlık, Gastronomi ve Turizm”, üçüncü bölümde “Edebiyat ve Sanatta Keşkek”, dördüncü bölümde “ Bölgesel ve Yöresel Keşkekler”, beşinci bölümde “İnanç Sistemlerinde ve Sınır Ötesinde Keşkek” anlatılmaktadır. Editörler eserin sunuş bölümünde, keşkeğin yalnızca bir yemek/tatlı olmadığını; geçmişini antik çağlara uzanan, her yörede farklılaşan güçlü bir kültürel kimlik unsuru olduğu vurguluyor, aynı yemeğin, aynı mahallede hatta aynı sokakta bile farklı olmasının bu zenginliğin en somut göstergesi olduğunu ifade ediyorlar. Sinop’tan Antalya’ya, Kars’tan İzmir’e, Tekirdağ’dan Iğdır’a kadar geniş bir coğrafyada keşkeğin farklı yapım teknikleri, yöresel çeşitleri ve kültürel anlamı detaylı biçimde inceleniyor ve önemli bir başvuru kaynağı niteliği taşıyor.



TÜRKİYE MAKARNA İHRACAT ŞAMPİYONU

OBA Makarna olarak günlük 3000 ton buğday kırma ve 2000 ton makarna üretimi ile 6 kıtaya, 100'den fazla ülkeye gerçekleştirdiğimiz ihracat sayesinde **makarna sektöründe 12 yıldır Türkiye İhracat Şampiyonu*** olmaktan gurur duyuyoruz!



100+
ÜLKEYE İHRACAT



1200+
ÇALIŞAN



GÜNLÜK 2000 TON
MAKARNA ÜRETİM KAPASİTESİ

TİM TÜRKİYE
İHRACATÇILAR
MECLİSİ

*Top 1.000 Exporters Research
<https://tim.org.tr/raporlar-ilk-1000-ihracatci-arastirmasi>

Sosyal medya ve dijital oyunlar tek başına çocukları şiddete yöneltmez. Ancak öfkenin, aşağılamanın, güç gösterisinin, silahların, “intikam” fikrinin ve acı çektirmenin sürekli görünür olduğu bir dünyada çocukların şiddete karşı duyarlılığı azalabilir.

Özellikle çevrimiçi çok oyunculu oyunlarda çocuklar çoğu zaman kimlerle konuştuğunu, kimlerden etkilendiğini, hangi gruplara dahil olduğunu bilmeden saatler geçiriyor. Bazı oyun ve platformlarda dışlanma, aşağılanma, tehdit, zorbalık ve nefret dili sıradanlaşmış durumda. Çocuk gerçek hayatta söyleyemeyeceği pek çok şeyi çevrimiçi ortamda duyabiliyor, söylüyor, normalleştiriyor ve taklit ediyor.

Burada asıl mesele çocukların telefon ya da bilgisayarını elinden tamamen almak değil; yaşa göre güvenli kullanım sağlamak yani dijital dünyada yalnız kalmamalarını sağlamak. Erken çocukluk döneminde neredeyse hiç düzeyinde kullanım, okul çağı ve ergenlik döneminde ise tamamen ebeveyn kontrolü ile kullanım gereklidir.

Çocukların telefon, tablet ve bilgisayarı mümkün olduğunca ortak alanlarda kullanması; ailelerin oynadığı oyunları, izlediği içerikleri, takip ettiği hesapları bilmesi gerekir. Bazen yalnızca “Bugün oyunda neler oldu?”, “Kiminle konuşuyorsun?”, “Seni üzen ya da korkutan bir şey var mı?” diye sormak bile koruyucu olabilir. Yalnızca oynadığı oyunu denetlemek ya da sormak yetmez beraberinde oyunu tanımalıyız, gerekirse içeriğinin neye benzediğini anlamak için araştırmalıyız, çevrimiçi konuşmalarda nelerin geçtiğini öğrenmeliyiz.

Güvenli Okul İklimi

Bir okulun güvenli olması yalnızca kapısında kamera olması ya da girişte güvenlik görevlisi bulunması değildir. Gerçek güvenlik, çocuğun okulda kendini korunmuş, görülmüş, anlaşılmuş ve ait hissetmesidir.

Çocuk okulda korkuyorsa, aşağılanıyorsa, yalnız hissediyorsa, zorbalığa uğruyorsa ya da öğretmenlerine ve okul yönetimine güvenmiyorsa; o okul fiziksel olarak güvenli görünse bile psikolojik olarak güvenli değildir.

Beraberinde çocuk ailesinin de okuluna güvenmediğini bilmelidir. Çocuklar güvenlik algılarını ebeveynlerinden öğrenir; eğer aile okulu haklı

olmayan bir tutumla eleştiriyor ve okula güvenmiyorsa çocuğun da orada kendini güvende hissetmesi oldukça zor olacaktır.

Akran Zorbalığı: Kimi Görüyoruz, Hangi Çocuğu Göremiyoruz?

Okulda yaşanan şiddet olaylarının arka planında çok sık görülen konulardan biri akran zorbalığıdır. Zorbalık yalnızca “çocuklar arasında olur” diye geçiştirilebilecek bir durum değildir. Sürekli aşağılanan, dışlanan, alay edilen, tehdit edilen, küçük düşürülen bir çocuk; zamanla kendini yalnız, değersiz ve öfkeli hissedebilir.

Peki hangi çocuğu göremiyoruz?

Koridorda herkese sert davranan, sürekli kavga eden, öğretmene öfkelenen, kimsenin sevmediği o çocuğu... Bazen en çok yardıma ihtiyacı olan çocuk, en zor sevilen çocuktur.

Bazen de kimseye karışmayan, sessizleşen, içine dönük bir öfke besleyen, arkadaşlarına ve okuluna ait hissedemeyen, sorun çıkarmayan ama içinde neyin büyüdüğünü fark edemediğimiz o çocuğu göremiyor olabilir.

Travmaya Duyarlı Okullar

Travmaya duyarlı okul; “Bu çocuk neden böyle davranıyor?” yerine “Bu çocuk ne yaşamış olabilir?” diye sorabilen okuldur. Travma yaşamış çocuklar çoğu zaman öfkeli, dağınık, saldırgan, içine kapanık, dikkatsiz, huzursuz ya da “uyumsuz” görünebilir. Ancak bu davranışlar bazen çocuğun kötü olduğu anlamına değil; çok zorlandığına işaret eder.

Travmaya duyarlı okullar çocukları etiketlemek yerine anlamaya çalışır. “Problemlili çocuk” demek yerine, “Bu çocuğun neye ihtiyacı var?” diye sorar. Bunun için öğretmenlerin ve okul çalışanlarının travma belirtilerini tanıması gerekir. Travmaya Duyarlı Ebeveynlik ve Aile Ortamı Bir çocuğun yaşadığı pek çok şey önce çocukluk yaralarında, evinde ve ailesinde başlar. Aileler çocuklarının yalnızca derslerini, notlarını, sınavlarını değil; nasıl hissettiğini, neye üzüldüğünü, kimlerle arkadaş olduğunu, internette ne yaptığını, neye öfkeli olduğunu de bilmelidir. Çocuğun duygularına eşlik etmek, zorlu duygularında yanında olmak, yargısızca kabul etmek.

Çocuklar evde sorunların nasıl çözüldüğünü görüyor; bağırarak mı, susarak mı, aşağılayarak mı, küserek mi, şiddetle mi? çocuklar duygularını fark etmeyi ve bunları uygun yollarla ifade etmeyi aileleriyle öğrenmeye başlar. Evde fiziksel şiddet kadar, duygusal şiddet ve “sessiz şiddet” de önemlidir. Sürekli eleştirilen, aşağılanan, kıyaslanan, yok sayılan, korkutulan ya da tamamen yalnız bırakılan çocuklar; görünürde “iyi” olsalar bile içeride büyük bir yük taşıyabilir.

Çocuklar İçin Koruyucu Ruh Sağlığı Önlemleri

Okula gitmek istememe, ani davranış değişiklikleri, arkadaşlardan uzaklaşma, yoğun öfke, ölüm ve şiddetle ilgili konuşmalar, kendine zarar verme düşünceleri, sosyal etkileşimden uzaklık, ciddi yalnızlık ve umutsuzluk belirtileri ciddiye alınmalıdır. Bir çocuğun normalinin dışında gördüğümüz her davranışı ve duygulanımı önemlidir ve görülmelidir.

Okul psikolojik danışmanları, öğretmenler, çocuk psikiyatristleri, psikologlar ve aileler birlikte çalışmalıdır. Çünkü bir çocuğu yalnızca tek bir kurum koruyamaz.

Risk altındaki gençlerin erken dönemde belirlenmesi, desteklenmesi ve gerektiğinde profesyonel yardım alması; pek çok ağır sonucun önüne geçebilir.

Devlet Politikaları, Eğitim Sistemi ve Okulun Fiziksel Güvenliği

Okullarda şiddeti önlemek yalnızca ailelerin ya da öğretmenlerin omuzlarına bırakılabilecek bir sorumluluk değildir. Bu aynı zamanda bir devlet politikasıdır.

Okulların fiziksel güvenliği her şeyden önemlidir. Ancak fiziksel güvenlik tek başına yeterli değildir. Bir okulun içinde çocuklar hâlâ aşağılanıyor, zorbalığa uğruyor, öğretmenler tükenmiş hissediyor, rehberlik birimleri yetersiz kalıyor ve hiçbir çocuk gerçekten görülmiyorsa; en yüksek duvarlar bile o okulu koruyamaz.

Bu nedenle devlet politikaları yalnızca güvenlik önlemlerini değil; okullardaki psikolojik danışman sayısını artırmayı, öğretmen eğitimlerini güçlendirmeyi, travmaya duyarlı okul programlarını yaygınlaştırmayı ve çocuk ruh sağlığı hizmetlerine erişimi kolaylaştırmayı da kapsamalıdır.

Öğretmenlik Mesleğinin İtibarsızlaştırılması ve Okulun Koruyucu Gücü

Son yıllarda öğretmenlik mesleği giderek daha fazla değersizleştiriliyor. Öğretmenler çoğu zaman öğrencileri ile yalnızca akademik bir

ilişki kurabiliyor. Oysa bir çocuğu koruyacak en önemli kişilerden biri öğretmendir. Bir öğretmenin sözüne güvenilmeyen, okulun otoritesinin sürekli zayıflatıldığı, öğretmenin değersizleştirildiği bir yerde çocuk da okulun koruyucu gücüne inanmaz.

Anne ve babalar öğretmenlerle sıcak ilişkiler kurabilmeli ve birbirlerine destek verebilmelidir. Bizler ne ara öğretmenlerin çocuklara Zarar verebileceğini düşünmeye başladık? Öğretmenlerin bu kadar tükendiğini, zorlandığını görmeden bu sorunu çözebileceğimizi düşünmemeliyiz.

Şiddet ve Travma Bulaşıcıdır

Bu olaylardan sonra çocukları sürekli görüntüleme, haberlere ve sosyal medya içeriklerine maruz bırakmak doğru değildir. Şiddetin ve travmanın bulaşıcı bir etkisi vardır. Özellikle çocuklar ve ergenler, tekrar tekrar aynı görüntüleri gördüklerinde dünyanın tamamen tehlikeli bir yer olduğuna inanabilir; korkuları, kaygıları ve kabusları artabilir. Çocuklar olayları yetişkinler gibi anlamaz.

Bu nedenle onlara gereksiz ayrıntılar vermek, korkutucu görüntüler izletmek ya da sürekli haber konuşmak doğru değildir. Ama çocuk soru soruyorsa, mutlaka yanıt verilmelidir. “Böyle kötü bir şey olmuş. Bazı insanlar zarar gördü. Ama şu anda güvendesiniz. Büyükler bu konuda çalışıyor ve seni korumak için buradayız. Yaşamda böyle olaylar çok nadiren olur, biz yanındayız...”

Çocuklara kısa, sade, yaşına uygun ve dürüst açıklamalar yapılmalıdır. “Bir şey yok” demek de, bütün ayrıntıları anlatmak da doğru değildir.

Travma Odaklı Desteğe İhtiyaç Var

Bu olayları yaşayan, olaya tanık olan, yakını kaybeden, aynı okulda bulunan, aynı sınıfta oturan, aynı şehirde yaşayan pek çok insanın travma odaklı desteğe ihtiyacı olabilir.

Travma yalnızca olayın yaşandığı anda ortaya çıkmaz. Günler, haftalar hatta aylar sonra; kabuslar, yoğun korku, öfke, suçluluk, kaçınma, yalnız kalmak istememe, okula gitmek istememe, sürekli olayı düşünme ya da tam tersine hiçbir şey hissetmeme şeklinde ortaya çıkabilir.

Bu nedenle yalnızca ilk gün değil, uzun vadede de destek sunulmalıdır. Çocukların, öğretmenlerin, ailelerin ve okul çalışanlarının psikolojik destek alabileceği güvenli alanlar oluşturulmalıdır. Bazen iyileşmek, yaşanan şeyi unutmak değil; o acının içinde yalnız olmadığımızı hissedebilmektir. Ve belki bugün en çok ihtiyacımız olan şey tam da budur:

Kimseyi yalnız bırakmamak.

Çünkü çocuklar ölürken dünyanın bütün saatleri durur.



agim bigbag ve çuval



www.agimtekstil.com

BIGBAG

İHTİYAÇLARINIZDA

GÜVENİLİR

KURULUŞ...



HAKKIMIZDA

AGİM TEKSTİL LTD. ŞTİ Türkiye'nin üretici, satıcı ve ihracatçı firmalarından birisidir. 2006 yılında kurulan firmamız bigbag ve çuval sektöründe faaliyet göstermektedir.

Sanayi, tarım, inşaat, hizmet, maden sektörlerinin tamamının tedarikçi konumuyla sektörde yer alan AGİM TEKSTİL çalıştığı firmalara kıstas koymaksızın aynı kalite ve hizmet anlayışı sürdürmeyi prensip edinmiştir.

VİZYONUMUZ

Yenilikçi, araştırmacı ve geliştirmeci yönetim politikasıyla, müşteri memnuniyeti odaklı, uluslararası pazarda değişen talep ve istekler doğrultusunda istikrarlı, kaliteli, hızlı üretim ve hizmet ile sektörde örnek ve lider bir kurum olmak. Amacımız sürekli gelişmek için kaynak yaratmaktır. Üstün iş ahlakı ve dürüst çalışma ilkelerine uymak varlığımızın taşıdır. Kararlılık ve zamanında karar alma vazgeçilmez davranış biçimimizdir.

ÜRÜNLERİMİZ

- PP Çuval
- PP Bag
- PP Kumaş
- İplikler
- AD Star Bag

Lezzet, Tasarım ve Deneyimin Buluşma Noktası: **Joe Prime**

Anadolu damak tadına uyarlanmış rafine lezzetler, özgün tabak yorumları ve doğal ürün odaklı mutfak anlayışıyla her detay özenle şekilleniyor. Joe Prime 'da mimari, atmosfer ve servis diliyle tamamlanan bu deneyim, misafire ilk adımdan son ana kadar kesintisiz bir bütünlük vadediyor. İşletmenin hikayesini Joe Prime'ın İşletmecisi Bahadır Bekir Demir bizlerle paylaşırken, mutfaktaki özgün yaklaşımını ise Şef Ercan Ünalın anlatıyor. Konseptinden mutfak felsefesine uzanan bütüncül bir gastronomi deneyimi ile Joe Prime'ı anlatan röportajımız sizlerle...



Bahadır Bekir Demir

IFACE

Joe Prime, yalnızca bir restoran olmanın ötesinde nasıl bir konsept sunuyor?

İşletmeci Bahadır Bekir Demir:

Yeni konseptimizi hayata geçirirken, en başından itibaren inceliklerle kurgulanmış bir yaklaşım benimsedik; merakı zarif bir şekilde besleyen, beklentiyi doğal bir akışla yükselten ve doğru zamanda, eksiksiz bir deneyimle misafirlerimizin karşısına çıkmayı hedefleyen bir yol izledik.

Yapım süreci boyunca detayları paylaşmamayı özellikle tercih ettik; çünkü hedefimiz, Gaziantep'e alışılmışın ötesinde, bütüncül ve kusursuz bir gastronomi deneyimi sunmaktır. Bizim için güçlü bir konsept, yalnızca bir fikirden değil; detayların uyum içinde kusursuzca bir araya gelmesinden doğar. Bu nedenle, aceleci bir tanıtım yerine, doğru zamanda, tüm incelikleriyle tamamlanmış bir deneyimle misafirlerimizin karşısına çıkmayı tercih ettik.

Mekân kurgusunda Gaziantep'in sosyal yapısı nasıl bir rol oynadı?

Bu arada, Gaziantep'in güçlü sosyal yapısını ve ailelerin birlikte vakit geçirme kültürünü dikkatle analiz ettik.

Bu şehirde sofranın yalnızca yemek değil; aynı zamanda bağ kurma, paylaşma ve birlikte olma anlamı taşıdığını biliyoruz. Bu anlayıştan yola çıkarak hedefimiz; farklı beklentilere sahip misafirleri, tek bir masa etrafında buluşturabilen, kapsayıcı ve çok katmanlı bir

Joe Prime'i diğer restoranlardan ayıran temel farklar nelerdir?

Bu doğrultuda, yalnızca bir restoran değil; farklı lezzet anlayışlarının bir araya geldiği, dinamik ve yaşayan bir gastronomi mekânı tasarladık. Burada her misafir, kendi damak zevkine uygun bir seçenek bulurken, aynı zamanda ortak bir deneyimin parçası olur. Menü kurgumuz, çeşitlilik ile dengeyi bir araya getirirken; mekânın akışı, farklı beklentileri aynı çatı altında uyumla

buluşturacak şekilde planlandı. Mekânın mimarisinden ışık tasarımına, servis akışından tabak sunumuna kadar her detay, bütüncül bir deneyim anlayışıyla ele alındı. Amacımız; misafirlerimizin içeri adım attığı andan itibaren kendini özel, rahat ve ait hissettiği; zamanın yavaşladığı ve deneyimin ön plana çıktığı bir atmosfer yaratmak. Bu mekân, sadece yemek yenilen bir yer değil; aynı zamanda sosyalleşilen, keşfedilen ve hatırlanan bir buluşma noktasıdır.



Konseptiniz yalnızca mutfakla mı sınırlı?

Konseptimiz yalnızca mutfakla sınırlı değil; mimari dili, atmosferi, servis yaklaşımı ve deneyim kurgusuyla bir bütün olarak tasarlandı. Her detay, misafir yolculuğunun bir parçası olarak düşünülmüş; giriş anından masa deneyimine, müzikten ışığa kadar her unsur, bu hikâyeyi tamamlayacak şekilde konumlandırılmıştır. Misafirlerimize sunduğumuz şey yalnızca bir akşam yemeği değil; paylaşım, keşif ve keyif üzerine kurulu, katmanlı bir gastronomi deneyimidir. Bu deneyim, farklı tatların uyumu kadar, mekânın enerjisi ve servis anlayışıyla da derinleşir. Gaziantep, UNESCO Yaratıcı Şehirler Ağı'nda yer alan ve dünya çapında kabul görmüş güçlü bir mutfak mirasına sahiptir. Biz bu mirasa büyük bir saygı duyuyoruz. Amacımız, bu değerli kültürle rekabet etmek değil; onu tamamlayan, zenginleştiren ve farklı bir perspektif sunan yeni bir katman eklemektir.

Joe Prime mutfağının temel yaklaşımı nedir? **Şef Ercan Ünal:**

Uzun bir tasarım ve geliştirme sürecinin ardından, mutfağımızı yalnızca bir üretim alanı değil; bir lezzet kimliği olarak inşa ettik. Bu yaklaşım doğrultusunda, klasik reçetelerin ötesine geçerek, özgün tariflerimizi ve yorumlarımızı ön plana çıkarmayı tercih ettik.





SÖYLEŞİ | FACE

Menüdeki özgün dokunuşlardan bahsedebilir misiniz?

Özellikle sushi menümüzde, geleneksel Uzak Doğu'nun keskin ve yoğun karakterini birebir yansıtmak yerine, Anadolu damak tadına daha yakın, dengeli ve rafine bir yorum benimsedik. Böylece ortaya, alışılmışın dışında ama bir o kadar tanıdık gelen, özgün bir lezzet dili çıktı. A la carte menümüzde ise her tabağı, kendi hikâyesi olan bir deneyime dönüştürdük. Örneğin; denizin zarif karakterini, Anadolu'nun güçlü aromalarıyla buluşturarak levrek ve pastırmayı aynı tabakta bir araya getirdik. Bu tür dokunuşlar, mutfağımızın imzasını oluşturmakta olup, her yerde karşılaşamayacağınız özgün kombinasyonlar sunmaktadır.

Mutfakta kalite ve üretim anlayışınız nasıl şekilleniyor?

En önemli prensiplerimizden biri ise sadelik ve doğallıktır. Hiçbir ürünümüzde renklendirici ya da yapay tatlandırıcı kullanmıyoruz; lezzeti, hammaddenin doğallığı ve ustalığın inceliğiyle ortaya çıkarıyoruz. Bu sayede sunduğumuz her tabak hem rafine hem de sağlıklı bir deneyim sunar. Mutfagımız, alanında eğitimli ve deneyimli 15 kişilik profesyonel bir ekipten oluşmaktadır. Titizlikle seçilmiş bu ekip, tüm üretim süreçlerinde hijyen standartlarını ve uluslararası yönetmelikleri en üst seviyede uygulayarak, misafirlerimize güvenli ve kusursuz bir servis sunmaktadır. Dileyen misafirlerimizi için bu süreçlerin şeffaflığı da her zaman erişilebilir durumdadır.

Joe Prime'da misafirleri nasıl bir gastronomi deneyimi bekliyor?



Kısacası; restoranımızda misafirlerimize, deniz ürünlerinden seçkin et çeşitlerine uzanan zengin bir lezzet yolculuğu sunuyoruz. Bu yolculuk; özenle hazırlanmış başlangıçlar, dengeli salatalar ve çorbalarla başlar, ana yemeklerde derinleşir ve alkollü ya da alkolsüz içecek eşleşmeleriyle zenginleşir. Finalde ise, zarif tatlılar ve seçkin kapanış dokunuşlarıyla, unutulmaz bir gastronomi deneyimine dönüşür. Misafirlerimizi, bu özgün lezzet hikâyesinin bir parçası olmaya davet ediyoruz.

Anne, sevginin en saf halidir



Sevginize değer katacak zarif dokunuşlar
Akik Gümüş Mağazaları ve [akikgumus.com](https://www.akikgumus.com) 'da

1. Üründe
%10
2. Üründe
%20

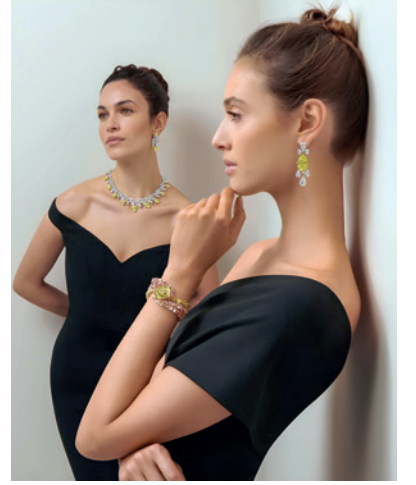
KAMPANYA DETAYLARI :

20 Nisan – 10 Mayıs 2026 tarihleri arasında geçerli kampanyamız kapsamında, tüm ürünlerde geçerli ilk üründe %10, ikinci üründe %20 indirim ayrıcalığından faydalanabilirsiniz. Kampanya kişiye özel ürünler ve fırsat ürünlerinde geçerli değildir. Kampanya başka kampanyalar ile birleştirilemez. İndirim çekleri ve kodları ile birleştirilemez. Akik Gümüş kampanyayı sonlandırma hakkını saklı tutar.

AKIK®

G Ü M Ü Ş

1985'den günümüze...



www.akikgumus.com

Osmangazi ve Yeşilsu şube
-Osmangazi Mahallesi Ahmet Şireci Bulvarı No:16/F
Şehitkamil/ Gaziantep
-Bey Mahallesi Atatürk Blv. Çayırhan Apartmanı No: 43/A, 27010
Şahinbey/Gaziantep





Dr. Beril Hidroğlu

SÜREKLİ YORGUN MUSUNUZ? BU NORMAL DEĞİL...

Fonksiyonel Tıp Hekimi

 dr.berilhidroglu

Sabahları yataktan kalkmak bir zulüm haline geldi, tüm gün uyukluyorsunuz ve gün boyu en büyük hayaliniz akşam eve gidip yatmak mı? Bu yaşadıklarınızın nedeni “yoğun bir dönemden geçiyorum”, “havalara kötü”, “dün biraz geç yattım” kadar basit olmayabilir. Son zamanlarda en sık karşılaştığım şikayetlerden biri: yorgunluk, bitkinlik. Bu kadar yaygın olmasına rağmen bir o kadar da göz ardı edilen bir konu. Oysa tüm hayat kalitenizi etkileyecek kadar güçlü bir sinyal.

Peki bu yorgunluk gerçekten önemsiz mi? Gelin birlikte bakalım.

Çoğu zaman bu şikayete doktora başvurulduğunda tetkikler yapılır ve sonuçlar “normal” gelir. Ama burada önemli bir ayrım var: “normal” olmak, “optimal” olmak değildir. Yani değerleriniz referans aralığında olabilir ama vücudunuzun en iyi çalıştığı noktada olmayabilir. İşte bu gri alanda yaşayan çok fazla insan var. Bu yüzden öncelikle kan tetkiklerindeki belli değerleri yalnızca referans aralığında olmasını değil, optimal değerde olmasını hedeflemelisiniz.

Bunun dışında yorgunluğun kana yansımayan diğer nedenleri de sıklıkla gözden kaçırılır:

- Bağırsaklar iyi çalışmıyor olabilir. Bu sadece sindirim değil, enerji üretimi demektir.
- Vücutta kronik bir inflamasyon olabilir. Vücut sürekli “savaş halinde” olduğu için yorulur.
- Uyuyorsunuzdur ama dinlenemiyorsunuzdur. Uyku için yeterli süre var, kalite yoktur.
- Beslenme düzeniniz ve gıda seçimleriniz kötü olabilir. Bu nedenle hücrelerinize gerekli enerjiyi sağlayamıyor olabilirsiniz.
- Günün büyük kısmını oturarak geçiriyor



olabilirsiniz. Sedanter yaşam, paradoksal olarak daha fazla yorgunluk yaratır; çünkü vücut hareketle enerji üretir, hareketsizlikle değil.

- Ya da fark etmeden sürekli stres altındasınızdır. Kronik stres vücutta ağrı ve yorgunluğa neden olabilir. Ve çoğu zaman bunların hepsi zamanla birikir. Yorgunluk aslında vücudun “bir şeyler yolunda gitmiyor” deme şeklidir. Çünkü sağlıklı bir beden gün içinde enerjisini sürdürebilir. “Ben hep yorgunum” cümlesi normal değildir. Kısacası çözüm daha fazla kahve içmek değil, vücudu bu kadar yoran biyolojik nedeni bulmaktır. Gerçek şifa, vücudunuzun sesini duyup onun için harekete geçtiğinizde başlar.

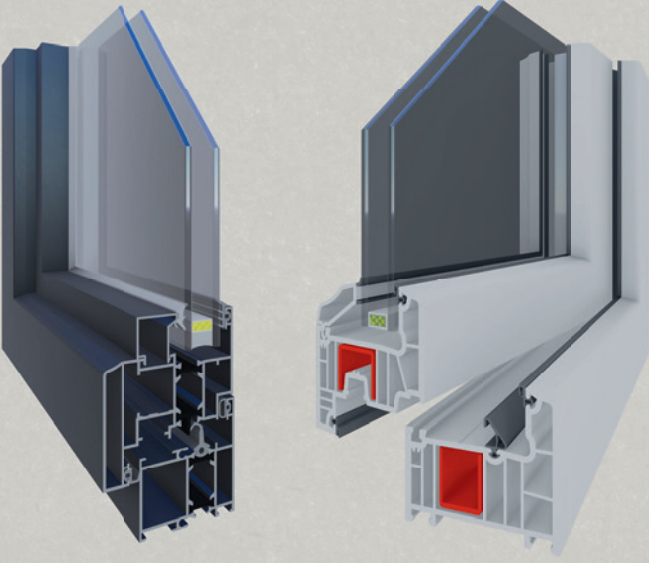
“Birlikte Daha İyi”

“Bir iş ortaklığının gücü, birlikte uyum sağlama, yenilik yapma ve gelişme yeteneğindedir.”

KAR **PEN**
Metal
PVC KAPI & PENCERE SİSTEMLERİ



Winland
“Cam ve Yapı Sistemleri”



Tüketici Danışma Hattı
444 64 12

✉ karpen@karpen.com.tr

🌐 karpen.com.tr

“Valilik Binaları Bir Şehrin Hafızasıdır”

“Gaziantep Valiliği’nin iç mekânlarında gerçekleştirilen tarihî ve kültürel tasarım çalışmalarını tamamlayan MB Creative Proje’nin sahibi Murat Balcı ile bir araya geldik. Şehirlerin tarihî kimliğini görünür kılmayı amaçlayan ŞEHEM projesinin ortaya çıkış hikâyesini, uygulama sürecini ve gelecekteki hedeflerini konuştuk.

Öncelikle ŞEHEM nedir, nasıl ortaya çıktı? Böyle bir fikir nasıl doğdu?

Ben Gaziantep’te doğmuş, çok zengin bir kültürel mirasa sahip bu şehirde yetişmiş bir iş insanıyım. Yıllar içerisinde birçok markanın oluşum sürecinde yer aldım ve çeşitli kamu kurumları, Bakanlıklarla farklı alanlarda çalışmalar yürüttüm. Yeni yapılan Gaziantep Valiliği idari binasının sadece bir yönetim binası değil, aynı zamanda şehrimizin tarihini ve kültürel zenginliğini anlatan bir mekân olmasını arzu ettim.

Şehrimize yurt içinden ve yurt dışından gelen bürokratlar valilik binasına girdiklerinde Gaziantep’in hafızasını hissedebilsin, adeta küçük bir şehir müzesini geziyormuş gibi şehrin geçmişine tanıklık edebilsin istedik. Bu düşünceyle Gaziantep’in yetiştirdiği değerli tarihî ve yazar Murat Dağ’dan tarih danışmanlığı aldık. Aynı zamanda heykeltıraş, mozaik ve resim sanatçılarından oluşan güçlü bir sanat ekibiyle birlikte çalışarak bu projeyi hayata geçirdik. Ortaya çıkan eserler hem şehrimizin tarihini hem de kültürel zenginliğini yansıtan anlamlı bir bütün oluşturdu. Bu projeyi gerçekleştirme sürecinde bizlere ve şehir sanatçılarımıza fırsat veren Gaziantep Valimiz Sayın Kemal Çeber’e ayrıca teşekkür etmek isterim. Temennimiz, ŞEHEM projesinin Türkiye’nin farklı şehirlerinde de sahiplenilmesi ve Anadolu’nun eşsiz, destansı geçmişinin bu şekilde yaşatılmasıdır.

Gaziantep Valiliği yeni idari binasında yürüttüğünüz ŞEHEM Projesi çalışmalarından önce sizi bu projeye heyecanlandıran neydi?

Açık konuşmak gerekirse, daha işe başlamadan



hayalini kurmak bile insanı heyecanlandırıyordu. Çünkü mesele bir bina süslemek değildi. Gaziantep gibi binlerce yıl geçmişe sahip şehirde, devletin en önemli temsil mekânlarından birine şehrin kimliğini, kültürünü ve hafızasını nasıl yansıtacağımızı düşünüyorduk. Yaklaşık 5 ay süren bu çalışmada temel hedefimiz; Gaziantep’in antik dönemden Cumhuriyet’e uzanan hikâyesini, mekân üzerinden okunabilir hâle getirmektir. Bu tür projelerde insan, sadece bugüne değil, geleceğe de bir iz bırakmanın sorumluluğunu hissediyor.



◆ ◆ ◆ ◆ ◆
Makam ana girişinde yer alan Yesemek Hitit aslanları projesinin en dikkat çekici unsurlarından biri. Bu tercih nasıl ortaya çıktı?

Gaziantep denince çoğu kişinin aklına mutfak gelir ama bu şehir aynı zamanda dünyanın en büyük açık hava heykel atölyesine ev sahipliği yapmış Yesemek gibi bir mirasa sahip. Yaklaşık 3 bin yıl önce üretilen aslan figürleri, bu toprakların sanatsal ve kültürel gücünü simgeliyor. Üstelik bu aslanların orijinali Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün talimatıyla İstanbul Etnografya Müzesi'ne gönderilmiş. Bu bizim için büyük bir gurur. Biz de bu aslanları birebir işleyerek, adeta yeniden memleketi yansıtmak istedik. Yabancı bir bürokrat ya da misafir bu figürü gördüğünde, "Bu şehir neden böyle bir sembol kullanıyor?" diye sorsun istedik. Çünkü asıl mesele, köklü bir kent olduğumuzu ilk bakışta hissettirebilmek.

Bu projeyi genel olarak nasıl tanımlarsınız?

ŞEHEM'i yalnızca bir sanat projesi olarak tanımlamak doğru olmaz. Bu çalışma aslında bir şehir hafızası ve şehir kimliği projesidir. Elbette estetik ve sanatsal üretim projenin önemli bir parçasıdır; ancak asıl hedefimiz devlet mekânlarında şehirlerin tarihini, kültürel zenginliğini ve kimliğini görünür kılacak kalıcı bir anlatı oluşturabilmektir.

Önemli değerlerini sanatın farklı disiplinleri aracılığıyla görünür kılmayı amaçladık. Heykel, rölyef, mozaik ve resim çalışmalarıyla Gaziantep'in tarihî hafızasını mekâna taşıyarak, binayı adeta şehrin kültürel kimliğini anlatan bir temsil alanına dönüştürdük.

Bugün geriye dönüp baktığımızda Gaziantep Valiliği'nde şehir kimliği adına son derece kıymetli eserlerin ortaya çıktığını görmek bizim için büyük bir gurur kaynağıdır. Temennimiz, ŞEHEM projesinin Türkiye'nin farklı şehirlerinde de uygulanarak şehirlerin kültürel hafızasını güçlendiren örnek bir model hâline gelmesidir.



Gonca TOKUZ

ANADOLU'NUN KADİM YEMEĞİ: KEŞKEK

ARAŞTIRMACI YAZAR
gtokuz@gmail.com

www.goncatokuz.com

“Sütlü ile herise olaydı/Tavuk
kazarımsa sahne olaydı”

(Karacaoğlan)

Keşkek yemeğinin geçmişini araştırmak için antik çağlara doğru bir yolcuğa çıkmamız, evcil buğday ve arpanın anavatanı Güneydoğu Toros Dağları'nın güneyinde kalan Mezopotamya'ya doğru giderek alçalan bölgede uygarlık tarihinin öyküsünün başladığı yerde durmamız gerekebilir. Çukurova Üniversitesi öğretim üyelerinden Prof. Dr. Hakan Özkan Türkiye'sinin güneydoğusu, Irak, Suriye, Lübnan, İsrail, Filistin, Ürdün, Mısır'ın kuzeydoğu ve Nil vadi bölgelerinin yanı sıra İran'ın batısı gibi ülkeleri kapsayan 'Verimli Hilal' bölgesinde doğal olarak bulunan buğday, tarımın temellerinin atılmasında yer alan ilk serin iklim tahıllarından birisidir” der ve ardından bu bölgedeki arkeolojik bulgular, buğdayın tarihsel olarak bu topraklarla nasıl derin bir bağa sahip olduğunu ve bu bağın tarım tarihindeki önemli mihenk taşlarından biri olduğunu örnekleriyle açıklar. (1)

Keşkek sözcüğünün kökeni Arapça ve Farsça'dan dilimize geçmiş olan keşk sözcüğüdür. Farsça yazılmış sözlüklerin en önemlilerinden Burhan-ı Katı'da “keşk” sözcüğü «Türkler kurut derler.. Buğday döküp kepeği ayırdıktan sonra kaynatıp ba'dehu (ondan sonra) yoğurt çalıp meze ederler» olarak açıklanır. Ardından «Arabi'de herise derler» cümlesi gelir.(2) İlhan Ayverdi'nin Misâlli Türkçe Büyük Sözlüğü'nde “Keşk sözcüğünün küçültme eki kullanılarak (-ek) keşkek şekline dönüştüğü yemeğin adı “et ile buğdayın hamur haline gelinceye kadar dövülmesi suretiyle yapılan yemekleri” ifade ettiği belirtilmektedir. (3)Ferit Devellioğlu'nun Osmanlıca Türkçe Sözlüğü'nde keşkek maddesinde yemek “unla beraber dövülmüş et ve buğdaydan yapılan ve ortasına kızdırılmış yağ dökülen bir yemek / yoğurt kuru, keş, kurut” olarak açıklanmaktadır. (4) İsmet Zeki Eyüpoğlu'nun Türk Dilinin Etimoloji Sözlüğü'nde ise Arapça keşkek=etle buğday karışımı yemek olarak geçer. (5)

Keşkek ya da başka adlarla bilinen bu yemek ya da yiyecek grubunun yayıldığı coğrafyalar ve kullanılan malzemeler o kadar çeşitlidir ki, zaman zaman kendimize “Acaba hepimiz aynı yemekten/ yiyecekten mi bahsediyoruz?” diye sorabiliriz.

Aubaile Fronçoise Sallanave de bizim gibi düşünmüş olmalı ki, keşkek yemeği ile ilgili makalesinin başlığını “El-Kışk: Geçmişle Bugünüyle Karmaşık Bir Yemek” koymuştur. Yazar, “Çağdaş Farsça'da kaşk sözcüğünün tek başına kuru yoğurt anlamını, keşk yağsız peynir, kişek (sütle buğday karışımı yemek-tarhana) anlamlarını” taşıdığını belirtir. (6)'El-kişk' yiyeceğinin kökeninin her biri ayrı bir dil ailesini, Hint-Avrupa, Sami, Altay, Kafkas temsil etmekte olduğu verilen örneklerden de anlaşılmaktadır. Örneğin Urducada kaşk (koyu çorba), Sami dillerinde kişkiyye (karmaşık bir yemek), Orta Doğu'da kişk/kişkâh, kişkâk, kişkiyye (karmaşık bir yemek), Tunus'ta kişk'ül hinta (buğdaylı kişk) gibi. (7)

YORUM

FACE

Ülkemizde tören ve kutlamaların yanı sıra günlük yaşamda da tüketilen yemek; adları, içerikleri, hazırlanma teknikleri, sunum şekilleri ritüelleri, adet ve gelenekleri ve etrafında oluşan yazılı ve kültür açısından mutfağımızın çok özel yemeklerimizden birisidir. Sevinçli günlerin yemeği olan keşkek aynı zamanda yas günlerinde de karşımıza çıkar. Özetle bu topraklarda yaşayan tüm halkın-hangi din, dil, ırk olursa olsun- kabullendiği ve herkesin “bizim” dediği bir yemektir. UNESCO'nun İnsanlığın Somut Olmayan Kültürel Mirasının Temsili Listesi'ne 28 Kasım 2011'de resmi olarak “tören keşkeği geleneği” olarak kabul edilmiştir.

Keşkekta kullanılan malzemelerin başında tahmin edildiği gibi et ve tahıl gelmektedir. Tahıl keşkek yemeğinin ana unsurudur. Yaygın olarak buğday kullanılmasına rağmen darı, çok az da olsa mısır ve arpanın kullanıldığı görülebilir. Yemek törenlerde genelde büyük kalaylı bakır kazanlar içinde pişirilir. Kazanlar birçok yerde kilisede ve camide muhafaza edilir. Kalaylı büyük bakır kazanlar yıkanır, temizlenir, din adamları tarafından kutsanır, dualar, ilahiler okunur. Kazanların temizlenmesi sırasında Hatay ilinde buğdayın yıkandığı suya murt çalısı eklenmekte, keşkek/herise pişirilecek kazanlar da murt (8) çalısıyla temizlenip, kutsanmaktadır. (9)

Yemeğin yapılış amacı, gerçekleştirilen zaman (gün, ay, yıl), hazırlanışı, pişirme teknikleri, ortam,



Fotoğraflar: Ünal Kâbraman



yemeğin sunumu, özetle yemek çevresinde oluşan algı

ve pratikler bu makalenin sınırlarını aşmaktadır.

Her yörede yemeğin hazırlanışı ve sunumu, aidiyet ve kimlik, gelenek, görenek, adet ve inanışlar ile çok renkli bir kültür mozaïği oluşturur, bu değerli mozaïğin bir her bir parçası farklı kod ve adlar ile kaydedilir. Örneğin Diyarbakır, Denizli, Isparta, Kilis, Antakya, Sakarya, Manisa, Samsun, Çorum ve Elazığ'da keşkek, Konya, Gaziantep ve Antakya ve Gaziantep'te herise-aynı zamanda etli dövme aşı-dövme aşı-, Adana'da dövme pilavı ve kamhi, Rize'de herse, Erzincan'da gendime pilavı ve Kayseri'de gendime, Kayseri/Develi'de helise, Kırşehir'de keşkek, denir. Mersin/Silifke'de yahnili sulu/dört köşe ve keşkek, Amasya'da kesmek, Isparta'da Arabaşı, Bingöl'de Tahaç/Keşkek, Erzincan/Tercan'da den haşılı denilmektedir. Bunlar sadece adlardan birkaçıdır. Ya kodlar? Yazımız tören keşkeğine odaklandığından tören keşkeklerini geçiş dönemi keşkekleri (doğum, sünnet keşkeği, asker, düğün keşkeği, hacı, ölüm keşkekleri), bayram keşkekleri (Ramazan Bayramı, Kurban Bayramı, Gadir Hum bayramı (10) olarak sıralayabiliriz. Bereket törenleri keşkekleri içerisinde; adak, hayır, kurban, saç, yağmur duası, koç katımı, Hidrellez, Nevruz, vb. girebilir. 2000'li yıllardan sonra keşkek çeşitlerimiz arasına "Mahreç işareti alınmış coğrafi işaretli keşkekler" de katılmıştır. Dartılı Adapazar Keşkeği (Sakarya), Amasya Keşkeği (Amasya), Dedebağ Keşkeği / Karacasu Keşkeği (Aydın), Kurşunlu Keşkeği (Çankırı), Küçükyoncalı Keşkeği (Tekirdağ), Merzifon Keşkeği (Amasya), Çarşamba Keşkeği (Samsun), İskilip Ramazan Keşkeği (Çorum), Şuhut Keşkeği (Afyonkarahisar), Hatay'ın Aşur Yemeği (Hatay), Ağrı Haşıl Yemeği (Ağrı), Akşehir Hersesi (Konya). Ayrıca, başvuruları yapılmış olup tescil işlemi henüz tamamlanmamış Osmancık Herse Yemeği (Çorum), Söke Keşkeği (Aydın) ve Alaca Keşkeği (Çorum) keşkeklerimizden de söz etmek gerekir. Konuyla ilgili yurt içinde ve dışında farklı



bölgelerinden derlenmiş o kadar çok örnekler vardır ki, hepsi ayrı ayrı birden fazla yazının konusu olmayı hak etmektedir. Bu nedenle farklı üniversitelerden akademisyenlerin katılımıyla kolektif bir eser hazırlamayı düşündük. Çıktığımız bu yolda akademisyenlerin yanı sıra fotoğraf sanatçılarımız, yazarlarımız, araştırmacılarımız, şeflerimiz bizlere yardımcı oldular ve böylece Ülkemizin geniş kapsamlı ilk "Keşkek" kitabı Kapadokya Üniversitesi tarafından yayımlanarak okurlarıyla buluştu. Biz sadece küçük bir bölümüne değinebildik. Eminiz ki bu eseri mutlaka başka eserler takip edecektir. Duyduğumuz mutluluk ise sözcüklerle ifade edilemeyecek kadar özeldir.

Kaynaklar:

- G.Tokuz, kişisel görüşme, 9 Nisan 2011.
- Burhan-ı Katı, 2009, s. 36. Yazarı Muhammed Hüseyin b. Halef et-Tebrizi olup Burhân mahlasını kullanmaktadır.
- Ayverdi, İ. Misâli Türkçe Büyük Sözlük, Milliyet-Kubbealtı Yayınları, 2011:662.
- Develioğlu, F. Osmanlıca-Türkçe Ansiklopedik Lugât, 2008:511
- Eyüpoğlu, İ.Z. Türk Dilinin Etimoloji Sözlüğü, 2004:402
- (7) Sallanave, F.A. El Kışk: Geçmişle Bugünle Karmaşık

Bir Yemek. Ortadoğu Mutfak Kültürleri, Tarih Vakfı Yayınları. 2003:102-126

- Murt, Latince adı Myrtus cummunis
 - Kk. Ü. Kahraman
 - Hz. Muhammed'in veda hacı dönüşü Hz. Ali'yi taltif ettiği gün kutlanır. Zilhicce ayının 18'inci gününe denk gelir.
- Not: Bu yazı daha önceki makalelerimden ve çeşitli toplantılarda yaptığım konuşmalardan yararlanılarak özetlenmiştir.



MERT GÜLLÜOĞLU İNŞAAT

“Mükemmeliyetçi yapılar...”

Geleceği
inşaa ediyoruz!



📍 Gazi Mahallesi Zübeyde Hanım
Bulvarı No: 50 Şehitkamil
GAZİANTEP

☎ 0342 322 77 78

✉ info@mertgulluogluinsaat.com

🌐 www.mertgulluogluinsaat.com

YETENEKLERİ AÇIĞA ÇIKARMAK



Zeynep Ölçal Güneş

İNSAN KAYNAKLARI PROFESYONELİ

Hayat, çoğumuza küçük yaşlardan itibaren çalışmayı öğretir; uyum sağlamayı, devam etmeyi ve sorgulamadan ilerlemeyi öğretir. Oysa çok azımız, gerçekten neyi iyi yaptığımızı keşfetmeye davet edilir. Aslında her insan, dünyaya kendine özgü bir yetenekle gelir ve bu yetenek fark edilmediğinde, potansiyel sessize geri çekilir.

Eğitimden iş yaşamına uzanan yolculukta bireyler, çoğu zaman yeteneklerine göre değil, sistemin ihtiyaçlarına göre konumlandırılmaktadır. Bunun doğal sonucu olarak insanlar çalışır ama tatmin olmaz, üretir ama anlam bulamaz. Zamanla iş, bir değer alanı olmaktan çıkar; sadece yerine getirilmesi gereken bir sorumluluğa dönüşür. İnsan beyninin yapısı bile bize bu gerçeği işaret eder. Sol yanı; planlama, analiz, karar alma ve problem çözme gibi işlevleri yönetirken, sağ yanı yaratıcılığı, duyguları, ilişkileri ve bütünsel algıyı besler. Kalıcı ve nitelikli başarı ise bu iki alanın birlikte çalıştığı noktada ortaya çıkar. Yani sadece doğru kararlar almak yetmez; alınan kararların insanın iç dünyasında da karşılık bulması gerekir. Bu nedenle yetenek ve ilgi alanlarını doğru tespit etmek, hem bireyler hem de kurumlar

için bir tercih değil, bir gereklilik olmuştur. İş yaşamında gerçek başarı; doğru insanın, doğru yerde ve doğru zamanda buluşmasıyla mümkündür.

Tam da bu noktada liderliğin tanımı değişmektedir. Günümüzün etkili lideri yalnızca süreci yöneten değil, aynı zamanda güçlü bir yetenek avcısı olarak gelişir ve dönüşümü başlar. İnsanları unvanlarıyla değil, potansiyelleriyle görür; kimin nerede değer üreteceğini bilir ve sistemini buna göre kurgulamaya başlar.

Elbette sistemler gereklidir. Süreçler, kurallar ve yapılar işin omurgasını oluşturur. Ancak yeteneklerle beslenmeyen sistemler yalnızca çalışır; verimli değildir. Bugün “sürdürülebilirlik” kavramı çoğu zaman başarıyla eş anlamlı kullanılsa da, verimlilik içermeyen sürdürülebilirlik gerçek bir başarıyı temsil etmez. Değer üretmeyen yapılar ayakta kalabilir, ancak ilham vermekte zorlanırlar.

Gerçek başarı; yeteneklerin fark edildiği, desteklendiği ve cesaretlendirildiği yapılarda filizlenir, çünkü geleceği güçlü kılan şey sistemlerin kusursuzluğu değil, insanın içindeki potansiyelidir.



NK | nova
kapak

Nova Kapak ile Modern ve Şık Mutfaklar!

**MEKANLARDA
YENİLİĞİN
GÜCÜ**



www.
novakapak
.com.tr



MAYBACH

EYEWEAR

Mağazamızın dışında başlayan mutluluğunuz ,

Gözlerinizde taçlanacak



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

www.rivaoptik.com



YORUM

IFACE



Asım **MIHÇIOĞLU**

ARAŞTIRMACI YAZAR
asimmihcioglu@gmail.com

Huyuna göre olumsuz betimlemeler

- Ağzının portosu yok : laflarının,konuşmasında ölçüsü olmayan
- Akli yılık : Yarım akıllı
- Apır sapır : Saçma sapan konuşan
- Boku cinli : Vesveseli
- Canı teze : Nazlı,hemen küsen,hanım evladı
- Cıdıllı : Kızgın aceleci
- Cızz büzzük : Çabuk kızan,ağlayan,alınan
- Deli depek : Saçma atan
- Deli soyha : Deli,dengesiz,soy delisi
- Deve darı : Konuşmayı düzgün götüremeyen
- Dörpüsüz : Kibar olmayan,kaba saba,ağzına geleni söyleyen
- Dudağı kurtlu : Dedikoducu
- Elefesiz : Beceriksiz
- Gercik : Gıcık
- Halevetsiz : Sözü yakıştıramayan, sırasız konuşan
- Mamık : Aptal,saf
- Mass : Ağır davranan,durgun akıllı
- Mıcırık : Ezik
- Sallapati : Özensiz,rastgele iş yapan,dökük saçık iş tutan,
- Sellif : Müsrif
- Sıypalak : Güvenilmez,dönek
- Sıyrık : Güven vermeyen,gıcık
- Sifli : Suffi.Kılıksız, pis kılıklı, hırpani.İçinden pazarlıklı
- Silik : Kişiliksiz,hain
- Vahvahcı : İçten değil ama daima acımış,yardım etmeye hazır gibi görünen
- Yenlicek : Hafif
- Yuha : Hafif davranışlı
- Zambırlı : Öfkeli,çabuk kızan,parlayan





ÇOPUROĞLU

baklava

 copuroglubaklava  Çopuroğlu Baklava

0 532 172 23 03 / 0 342 232 20 27



Kaliteli hizmetin adresi

Shell ipekyol



Shell Petrol A.Ş. ipekyol 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



Selin Canatar

MİMAR

GÖSTERİŞSİZ CESARET

SELİTA DECOR

 selitadecor

Rengin sessiz ama güçlü dönüşümü Artık dekorasyonda en güçlü etkiyi yaratan şey, en çok dikkat çeken değil... en doğru hissi veren seçimler.

Bir dönem vardı; evler kusursuz olmak zorundaydı. Her şey uyumlu, her şey yerli yerinde, her şey kontrollü. Sanki evler yaşamak için değil, görünmek için vardı. Her şey doğrudu ama hiçbir şey akılda kalmıyordu. Çünkü kusursuzluk, bir noktadan sonra karakteri siler.

Bugün ise çok daha farklı bir yere geldik. Artık insanlar evlerinde sadece estetik değil, duygu arıyor. Yorgun bir günün sonunda içeri girdiğinde seni saran bir his, sessizce rahatlatan bir atmosfer... İşte yeni dekorasyon anlayışının merkezi tam olarak burası. Bu değişimin en güçlü dili ise renk. Ama bu kez alışık olduğumuz şekilde değil. Ne bağırان renkler ne de tamamen geri çekilen tonlar... Bu kez renkler daha bilinçli, daha derin ve daha dengeli kullanılıyor.

Terracotta, mürdüm, zeytin yeşili, kırık kahveler... Bu tonların hiçbiri yapay değil. Hepsi doğanın içinden geliyor. Ve belki de bu yüzden bu kadar güçlüler. Çünkü insan gözü doğal olana güvenir, doğal olana sakinleşir. Geçmişte koyu renkler risk olarak görülürdü. Evi daraltır, boğar, yorucu olur diye düşünülürdü. Bugün ise aynı renkler doğru kullanıldığında mekânı derinleştirir, zenginleştirir ve kimlik kazandırır. Çünkü mesele artık rengin kendisi değil, nasıl kullanıldığı. Cesaret de bu noktada yeniden tanımlanıyor. Artık cesaret, abartmak değil. Cesaret, gerektiği yerde durabilmek. Bir duvarda tek bir güçlü ton, tüm mekânı dönüştürebilir. Ama bunu yaparken bağırmaz, kendini dayatmaz. Sadece oradadır ve hissedilir.



Minimalizm bile bu değişimden payını aldı. Eskinin soğuk, mesafeli sadeliği yerini daha sıcak, daha yumuşak bir sadeliğe bıraktı. Artık az eşya yeterli değil. O az olanın karakterli olması gerekiyor. Bu yüzden bugünün evlerinde doku çok önemli. Ahşap, tas, kumaş... Her şey sadece görülmek için değil, hissedilmek için var. Renk de bu dokunun bir parçası haline geliyor.

Bir evin rengi aslında o evin ruhudur. Çok sade bir alan bile, doğru renk ile bambaşka bir hikâye anlatabilir. Ve bu hikâye genelde kelimelerden daha güçlüdür. Bu yeni dönemde en dikkat çeken şey ise şu: Evler artık birbirine benzemiyor. Çünkü insanlar artık kendilerini saklamıyor. Ne sevdiklerini ne hissettiklerini, neye iyi tepki verdiklerini daha iyi biliyorlar.

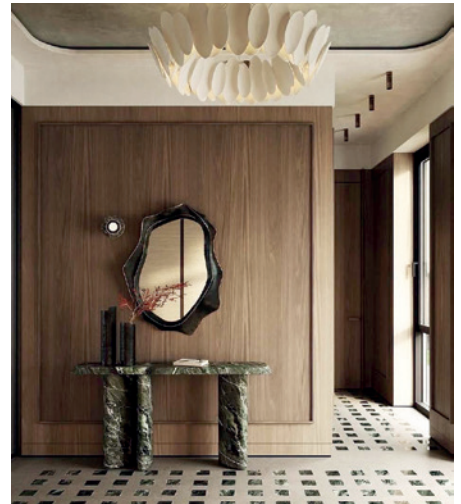
YORUM

IFACE



Bu durum duvarlara da yansıyor. Eskiden duvarlar sadece boşluk doldurmak için vardı. Bugün ise anlatmak için var. Daha büyük, daha net, daha güçlü parçalar tercih ediliyor. Çünkü insanlar artık evlerinde bir odak noktası istiyor. Bir tablo bazen sadece bir tablo değildir. Bir ruh halı, bir an, bir ifade olabilir. Ve çoğu zaman evin en cesur kararı da orada verilir. Tüm bu değişim bize tek bir şey söylüyor: Mükemmel olmak zorunda değilsin. Ama sahici olmak zorundasın. Çünkü sahicilik, her zaman daha güçlüdür.

Gösterişsiz cesaret tam olarak budur. Ne geri çekilmek ne de abartmak... Sadece kendin olmak ve bunu doğru şekilde ifade edebilmek. Ve belki de bu yüzden bugünün en güzel evleri, en çok konuşanlar değil... En çok hissettirenler.



KİTAP ÖNERİSİ



Gökhan Mortaş'a katkılarından dolayı teşekkür ediyoruz...

okudumyaziyorum

Rifat N. Bali

Bir Türkiye yakın tarih kitabı diyebiliriz. Yakın tarih deyince sıkıcı kitaplar gelmesin aklınıza, işlediği konular itibarıyla son derece akıcı, berrak dili ve geniş perspektif bakış açısı ile dikkat çeken bir kitap. Çok partili hayat sonrası ortaya çıkan ülkemizin değişim süreçlerini işleyen, yazılı basın, siyaset, yaşam tarzlarının değişimi, kısacası toplumun değişimini işleyen, bu değişim sonrası yaşanan yeni hayat tarzlarının sonraki nesillere getirdiği yenilikler kitabın ana konusunu oluşturuyor.



Éric-Emmanuel Schmitt

Kitabın kapağının renkli olduğuna bakmayın, kitabın içi bir miktar hüzün barındırıyor. Momo kendi halinde babası ile yaşayan bir çocuktur, mahallenin Müslüman bakkalı İbrahim ile iki yakın arkadaş olurlar. Babasının intiharı sonrası Momo'yu evlat edinen İbrahim ile uzun bir seyahate çıkarlar, bu seyahatte birbirlerini daha yakından tanıma imkanı bulan kahramanlarımız, hikayede zıtlıkların içinden çıkan dengeli bir dostluğun insanları getirdiği yeri anlatan, kısa, komik ve hüzünlü bir kitap.



Muhammed Berdibek

Malumunuz gündem ABD ve İRAN savaşı, yazarın tecrübesi ve akademik çalışmaları ile detaylandırdığı bir devrim sonrası İran kitabı diyebiliriz. Devrim sonrası İran'ın siyasi ve bürokratik değişimini. Yeni siyasi fikirlerin toplum içindeki karşılıkları ve insan ilişkilerine olan etkilerinin de anlatıldığı zaman zaman sıkıcı olsa da ağırlıklı olarak bölgeye meraklı olanlar için bilgilendirici bir kitap olarak karşımıza çıkıyor.



Ülkü Tamer

Yazarın kendi hayatını anlattığı bir otobiyografi kitabı. Gaziantep'li olması nedeniyle daha da dikkat kesilerek okunacak içinde belirli bir yaş grubu için muhakkak kendisinden bir şeyler bulacağı neşeli ve yaşadığı dönemin sanat ve siyaset gündemini de işleyen şeker tadında bir kitap. Ülkü Tamer'i ünlü yapan "Üşür ölüm bile" ve "Güneş topla benim için" parçalarının hikayesini de bulacağınız bir dönem kitabı.





Resmi ve Özel kurumların
Temizlik hizmetleri

BEKSA
TEMİZLİK

Professional
Cleaning Services

İletişim:

0 342 220 25 74

www.beksatemizlik.com


BigTouch



BIG
CHEFS

**BIG
CHEFS**
PRIME CADDE

 [primecadde.bigchefs](https://www.instagram.com/primecadde.bigchefs)

 0 (532) 466 65 27



SYR KİMYA

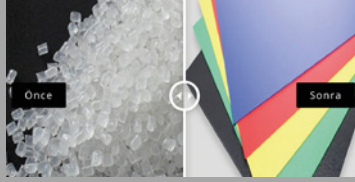
POLİETİLEN



PE LDPE



PP (POLİPROPİLEN)



PE LLDPE



PPRC (RANDOM KOPOLİMER)



E-PVC EMÜLSİYON PVC



ALÜMİNYUM



S-PVC SÜSPANSİYON



HAMMADDE ÇÖZÜM ORTAĞINIZ

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

☎ 0 342 339 00 99

📷 syrkimya

www.syrkimya.com

3M

Authorized Applicator

renklig
exclu

TÜRKİYE'NİN EN RENKLİ

renklig
exc

GARAGE

3M

Authorized Applicator

**YETKİLİ UYGULAMA
MERKEZİ**



RENKLİ GARAJ
GARAGE34

INSTAGRAM



raaj
sive

GARAJI

GARAGE342



raaj
clusive
342

AVI



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

renkligaraj
GARAGE342

Senin İçin

ROZE
diamond

Yenilendik....



0 546 968 19 86



Batıkent Mah. Adnan İnancı Cd.
09132 Nolu Sok. Şehitkamil/Gaziantep

ADRES



SOSYAL MEDYA



GEÇMİŞTEN GELEN
geleneksel lezzet



MEKİK BAKLAVA BİR
GÜLLÜOĞLU ŞİRKETLER GRUBU
MARKASIDIR.



Online Sipariş
mekikbaklava.com

KOZA HOME

Bağdat Caddesi'nde



Bağdat Cad. No:167, Selamiçeşme – Kadıköy/ İstanbul