

Adil Konukoğlu

"Yatırım yapmak zorundayız, çünkü biz sanayiciyiz"

TEKNOPARK Genel Müdürü

Kazım Yıldırım: "Ar-Ge üreten şirketler dünyaya açılıyor"

HATEM Hastanesi'nin genç yöneticisi

M.Okan Aytaç:

"Dünyanın en zor işini seçtim ancak mutluyum"

END GRUP

Gıda ve hazır yemek sektörü odaklı lezzetli bir söyleşi

Karkas Çiftliği Kurucu CEO'su **Mert Tutak:** "İlklerin öncüsü olmayı seviyoruz"

Mehmet Kalkınoglu
Patronun teknoloji gündemi

Besim Eviz Sosyal yaşama işsizlik yansımaları

Antika meraklılarının ilgisini çekecek her şey bu mekanda
ATALAR ANTİKA

Oğuzeli OSB Başkanı **Ahmet Bozoğlu**'nun başarı hikayesi

KURDUĞU DERNEĞİ OSB'YE DÖNÜŞTÜRDÜ





Her marka ve model aracınızın bakımı **Otopratik'te!**

OTO PRATİK

0342 360 60 08
0543 790 27 27

www.otopratik.com.tr

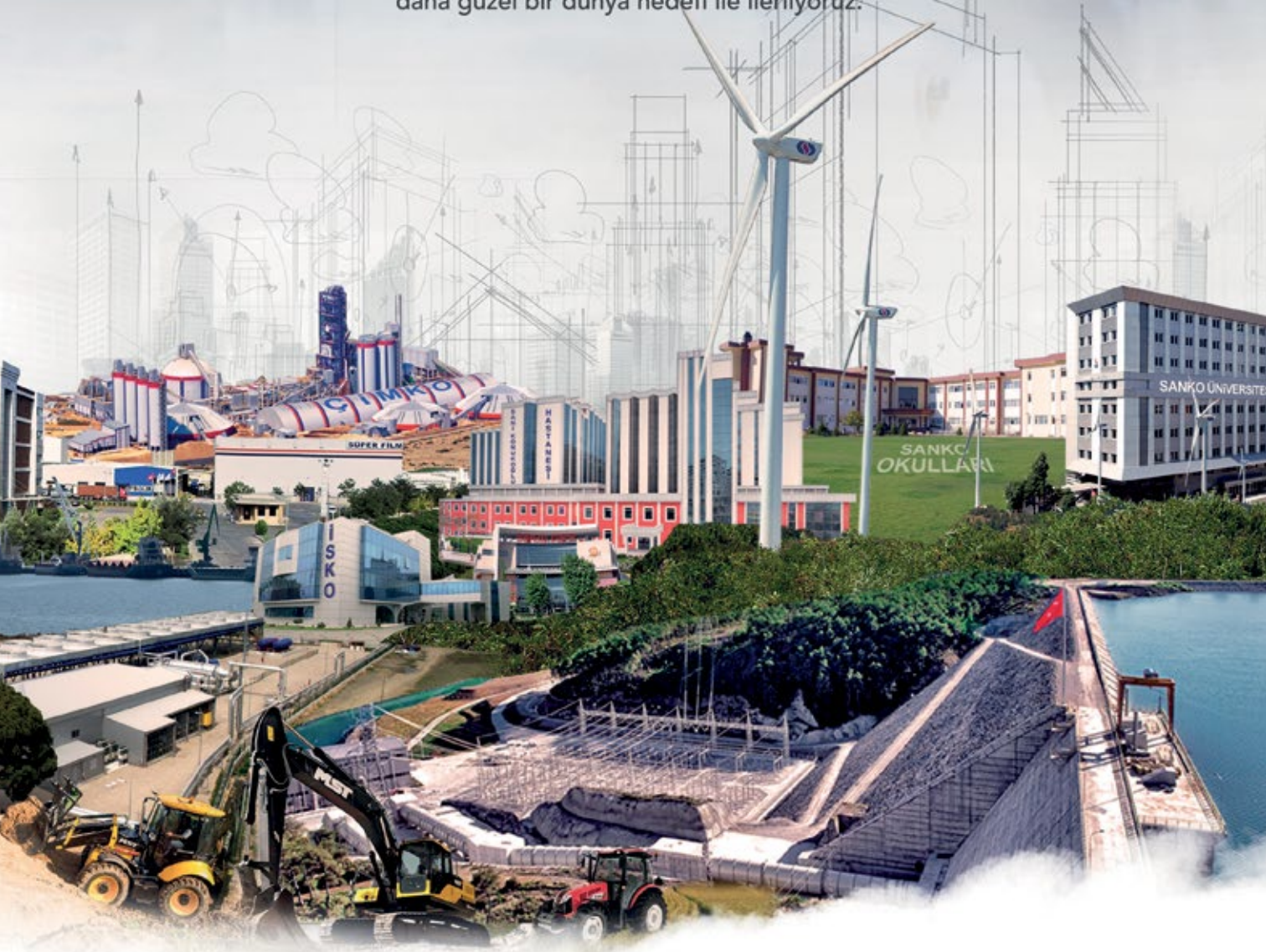


ESER
ÜST KAPAK
OTOMOTİV SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

Osmangazi Mahallesi, 56060. Cd. 119, 27560 Primemall AVM çaprazı, Kadoil Petrol içi Şehitkamil / Gaziantep

TÜRKİYE'DE ÜRETİYORUZ

Türkiye'nin önde gelen sanayi kuruluşlarından biriyiz.
Bir asrı aşan başarılı geçmişimizle geleceğe güvenle bakmanın haklı gururunu yaşıyoruz.
Türkiye'de, farklı sektörlerde, binlerce çalışanımızla her adımda
daha güzel bir dünya hedefi ile ilerliyoruz.



İmtiyaz Sahibi

Patasana Yayıncılık ve İletişim
Hizm. Ltd. Şti. Adına

ŞEREF GÖZÜTOK

Genel Yayın Yönetmeni

HÜSEYİN KÜPELİ

Yayın Koordinatörü

A. ERAY ÜNVER

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

HÜSEYİN KÜPELİ

Yazı İşleri

GÜLŞAH SERT

Görsel Yönetmen

MİHRAN TEMİZ

Grafik /Tasarım

Mark&Mark İletişim Danışmanlığı

0342 232 80 81 - Faks: 232 80 82

www.mark-mark.net

Reklam ve Halkla İlişkiler

CENGİZ GÜNHAN

Fotoğraf Editörü

TAYFUN KARABAĞ

Katkıda Bulunanlar

Prof. Dr. TÜRKAY DERELİ

FÜGEN TOKSÜ

MUSTAFA BAYRAM

MEHMET KALKINOĞLU

BESİM EVİZ

GAMZE ERDEN

Basım Tarihi

Mayıs 2021

Basım Yeri

İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.

Tel: 0212 454 30 00

Reklam ve Abonelik

0(342) 232 80 81

info@bossdergisi.com

Yönetim Yeri

İncilipınar Mah. Muammer Aksoy Bul.

Vakıf İş Merkezi No:14/A

Telefon: 0(342) 232 80 81

Faks: 0(342) 232 80 82

e-posta

info@bossdergisi.com

editor@bossdergisi.com

Yerel Süreli Yayın

BOSS İŞ VE EKONOMİ DERGİSİ

ISSN: 1309-4238

Yazı ve fotoğrafların tüm hakları BOSS dergisine aittir. Yazılı izin olmaksızın hiçbir şekilde yazı ve fotoğraflardan alıntı yapılamaz. Yayımlanan ilanların sorumluluğu ilan sahiplerine aittir. BOSS Türkiye basın meslek ilkelerine uymayı taahhüt eder.

EDİTÖR



**HÜSEYİN
KÜPELİ**

editor@bossdergisi.com

Bahane üretmeden, üretmeye devam

Merhaba sevgili BOSS okurları...
Ticari zekasını, endüstri ve üretim tecrübesiyle birleştiren Gaziantep, Türkiye ekonomisine ve kalkınmasına katkı sunan yapısıyla pandemi döneminde de yoluna istikrarlı ve kararlı adımlarla devam ediyor.

İçinde bulunduğumuz olumsuz koşulları bahane etmeden, aksine hızlı refleks gösterip, kendini yeni dünyanın şartlarına göre hazırlamayı başaran Gaziantep, üretimini sürdürüyor. Pandemi döneminde kıymeti daha fazla anlaşılan sağlık, kimya, medikal ve ilaç alanlarında ardı arkası kesilmeyecek bir yatırım sürecine yönelen Gaziantep, yeni yatırım tesislerini açma kararlılığında... Gaziantep bu zorlu süreçte, fuarlarını bile açıp, tam kapasiteye yakın doldurabiliyorsa, bize sadece bu başarıyı alkışlamak düşer.

Bunları yazarken, elbette sorunlarımız olmadığını söyleyemeyiz... Ekonomik koşullar herkesi olumsuz etkiliyor. Dünya genelinde yaşanan sıkıntılar, üreten insanların işini zorlaştırıyor, rekabet gücümüzü azaltıyor ama bunların hiçbirisi üretmenin önünde engel teşkil etmiyor.

Değerli okurlar;

Gaziantep'in bu pozitif yansımasının yanında biraz da kendimizden bahsedelim... Pandeminin en fazla etkilediği sektörlerin başında yayıncılık geliyor ama biz de tıpkı Gaziantep'in girişimci, müteşebbis insanlarının yaptığı gibi, bahane üretmeden, istikrarlı bir şekilde sizlerle buluşmaya devam ediyoruz.

Bu sayımızın Kapak Konuğu tecrübeli bir sanayici... Hayat hikayesi hakikaten, örnek alınabilecek başarılarla dolu... Sermayesi kısıtlı iken, kendi makinasını kendisi üretmek işe koyulan Ahmet Bozoğlu'nun azmine ve başarıma hırsına hayran kalacaksınız.

Bu sayımızda, yine çok önemli konu, konuk ve röportajlarımız var. İş dünyasının genç isimleri Mert Tutak ve M.Okan Aytaç, gıda ve hazır yemek sektörünün önemli markalarından End Grup yöneticileri ile yaptığımız söyleşi ilginizi çekecek türden... TEKNO-PARK'taki yeni dönemi Genel Müdür Kazım Yıldırım'dan dinleme fırsatı bulduk.

Birbirinden kıymetli köşe yazarlarımız bu ay da çok önemli konulara değindi. Hepsisi de iş dünyasına rehber olabilecek türden...

Kısaca BOSS, tam kapanma döneminde, dolu dolu içerek üretmek karşınıza çıktı.

Beğeneceğinizi umuyoruz.

Daha sağlıklı günlerde buluşmak dileğiyle, BOSS'ta kalmaya devam edin...



TOYOTA

İVİNİN DE İVİSİ

YENİ COROLLA HATCHBACK HYBRID



Toyota
Safety
Sense

Yukarıdaki modelin birleşik CO₂ salımı 80-83 gr/km ve birleşik yakıt tüketimi 3,5-3,6 lt/100 km değerleri arasındadır. Ayrıntılı bilgi Toyota Plazalar ve toyota.com.tr'de.

toyota.com.tr

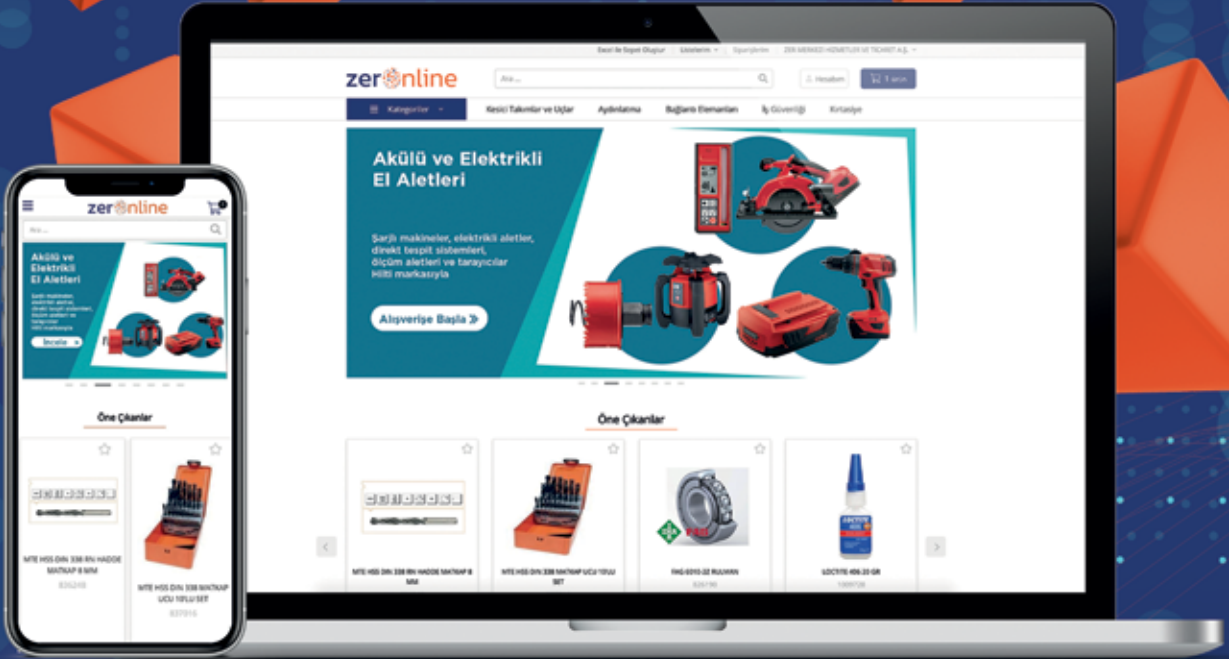
Toyota Plaza Muhittinoğlu

Muammer Aksoy Bulvarı No: 38 Şehitkamil-GAZİANTEP Tel: (0342) 215 30 00 Faks: (0342) 215 30 09

Şirketinize özel bir katalog düşünün, üstelik size özel avantajlarla!

Türkiye'nin lider satın alma ve tedarik zinciri yönetimi şirketi Zer, 16 yılı aşkın süredir geliştirdiği satın alma uzmanlığı, teknoloji ve güveni bir araya getiren online sipariş yönetimi sistemi ZerOnline ile malzeme satın alımlarınıza yeni bir deneyim getiriyor.

Zer'in uzman satın alma ekibi, ZerOnline kullanıcısı olmak isteyen şirketler için endirekt malzeme ihtiyaçları ve satın alma hacmi üzerinden özel anlaşmalar gerçekleştiriyor. Şirketin taleplerine ve satın alma ihtiyaçlarına uygun olarak 80 alt kategoride 400 bin çeşit ürün arasından online bir ürün kataloğu oluşturuluyor ve farklı tedarikçiler ile toplu satın alma hacmi üzerinden yapılan anlaşmalar sayesinde belirlenen avantajlı fiyatlar ile online sipariş yönetimi sistemi kullanıma açılıyor. Kullanıcılar, dakikalar içerisinde ihtiyaç duydukları ürünleri sipariş verebiliyor ve ödemeyi ister kredi kartı ister fatura ile gerçekleştirebiliyor.



ZerOnline, şirketlerin ihtiyaç duyduğu ofis, kırtasiye, gıda, temizlik, ambalaj ürünlerinin yanı sıra teknik ürünlerini de kullanıcılarına sunuyor. İş elbiselerinden el aletlerine, kesici ekipmanlardan bağlantı elemanlarına uzanan geniş teknik kataloğu ile özellikle imalat alanında faaliyet gösteren şirketlerin ihtiyaçlarını karşılıyor.

ZerOnline'da müşteri bazlı özelleşen ekranlar sayesinde her müşterinin faaliyet alanına ve önceki siparişlerine uygun ürünler gösterilirken, üyelik girişi yapıldıktan sonra kategori bazlı yapılan yetkilendirmeler ve organizasyon şemaları ile kişi bazlı listelemeler de oluşturulabiliyor. Kurumsal genel merkezlerin ve fabrikaların yanı sıra bayi ve servis teşkilatlanmaları için de kolaylık sağlayan bu sistem ile aynı organizasyondan birden fazla kullanıcı aradığı ürüne hızlı şekilde ulaşabiliyor.

SAP, ERP gibi satın alma ve tedarik zinciri yönetiminde kullanılan sistemlere de entegre olabilen ZerOnline, iş ortaklarına zaman ve maliyet tasarrufu ile uçtan uca online sipariş yönetim imkânı sağlıyor.

Ürün Kategorileri



• Teknik Katalog



• İş Güvenliği Malzemeleri



• Temizlik Malzemeleri



• Gıda Malzemeleri



• Kırtasiye



• Ambalaj Malzemeleri



• Teknoloji - Elektronik



• Endüstriyel Gazlar

Kullanım Özellikleri

- Mobil ve Tüm Tarayıcılar ile Uyumlu
- Kolay Ürün Arama ve Detaylı İnceleme
- Excel ile Sepet Oluşturma
- İhtiyaç Listesi Oluşturma
- Ürün Karşılaştırma
- Sipariş Tekrarlama
- Çoklu Teslimat Seçeneği



İNDEKS



48 SÖYLEŞİ

Oğuzeli OSB Başkanı
Ahmet Bozoğlu'nın başarı hikayesi
**KURDUĞU
DERNEĞİ, OSB'YE
DÖNÜŞTÜRDÜ**



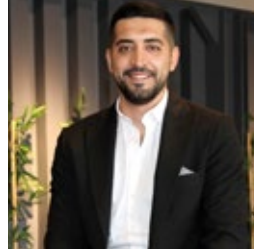
66 KADIN GİRİŞİMCİ

**Pandemide
kadın girişimci
oranı arttı**



38 RÖPORTAJ

Karkas Çiftliği Kurucu
CEO'su Mert Tutak:
**"İLKLERİN ÖNCÜSÜ
OLMAYI SEVİYORUZ"**



30 RÖPORTAJ

HATEM Hastanesi Yönetim
Kurulu Üyesi M. Okan Aytaç
**"Dünyanın en zor
mesleğini yapıyoruz
ama mutluyuz"**



44 GÜNCEL

**Son 5 Yılın En
Düşük
Konut Satışı**



34 GÜNCEL

**Tarih yapılar
Büyükşehir ile
yeniden
ayağa kalkıyor**

GAZİANTEP GÜNDEMİ

Oğuzeli kurutmalığı tescillendi.....	08
Yeni bir Vergi Barışı gerekli.....	08
Halıcılardan akademik imza.....	10
GSO-Grand Hotel arasında protokol.....	10
Sarımsağa Avrupa Birliği tescili.....	10
"Burada kazandıklarımızı bu şehrin sağlığına yatırıma dönüştürdük".....	12
Sanayiciler pandemiye rağmen ihracatını artırdı.....	14
Adil Konukoğlu: "Yatırım yapmak zorundayız, çünkü biz sanayiciyiz".....	16
Büyükşehir ve GAIMDER ucuz konut için formül arıyor.....	18

GAZİANTEP GÜNDEMİ

Eğitim zirvesi.....	20
Büyükşehir, OSB ve İKA çevreci yatırımlara imza attılar.....	22
Kumaşımız dünyaya tanıtılacak.....	24
Uğur Acioğlu "İnovasyon kültürümüzü daha da geliştirmeliyiz".....	26

İNDEKS

28 İŞ YÖNETİM



İş fikri kabul edilene 200 bin lira hibe TÜBİTAK'tan
TÜBİTAK, "BiGG-Girişimcilik Destek Programı Performans Analizi"ni yayımladı. Rapora göre, 11 çağrı döneminde toplam 33 bin 93 iş fikri başvurusu alındı. Programda desteklenmeye hak kazanan girişimlere personel, teçhizat ve hizmet alımı gibi giderleri için 200 bin TL'ye kadar hibe veriliyor.

68 RÖPORTAJ



Ar-Ge üreten şirketler TEKNO PARK'la dünyaya açılıyor
Gaziantep Üniversitesi'nin desteği ve büyük ortaklığı ile 2007 yılında Gaziantep'te kurulan TEKNO PARK, bugüne kadar 401 projeyi tamamlarken, 195 Ar-Ge projesi ise halen devam ediyor.

60 SEKTÖR



Gıda ve hazır yemek tedarikçisinde; ENDoğru Adres
END GRUP'un Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Özalkan, Yönetim Kurulu Üyesi Ersin Özalkan ve şirket yöneticileri ile grubun dünden bugüne gelişimini, faaliyetlerini, ÇOMÇECİ markasını mutfaklarımıza nasıl kabul ettirmeyi başardıklarını konuştuk.

72 MEKAN



Atalar Antika
Gaziantep'te, uzun yıllardır işletmeciliğini yaptığı müzeyi geçtiğimiz yıllarda kapatan Ali Atalar, antika eşyalara olan tutkusundan ise vazgeçemedi. Ali Atalar, 18. ve 19.yüzyıla ait ürünleri 25 Aralık Panorama Müzesi'nin bahçesinde açtığı yeni mekanında, koleksiyonerlerin beğenisine sundu.

74 İŞ YÖNETİM

Marka ismi nasıl bulunur?

75 TEKNOLOJİ

Gelecekte nasıl bir sosyal medya olacak?

76 TEKNOLOJİ

Hedef nitelikli işgücü

77 TEKNOLOJİ

Girişimci Murat Kul 175 ülkeden 5 milyon kişiye ulaştı

80 GÜNCEL

Kalyoncu Üniversitesi'nde dolu dolu festival

84 ÜLKE RAPORU

ARNAVUTLUK

GÜNCEL

Uzaktaki müşteriye edinme planı.....88

TEKNOLOJİ

Online alışverişte büyük artış yaşandı.....94

OTOMOTİV

BMW M3 ve M4.....92
Yeni Fiat Panda Cros 4x4.....93
Volkswagen Golf R eğlenceli.....94
Bu araç sadece internette alınabiliyor.....95



PROFESYONEL BAKIŞ
MUSTAFA BAYRAM
Sf.46



Teknoloji Ve Ekonomi Sohbetleri
AYGÜL KARA
Sf.58



UZMAN GÖZÜYLE
MEHMET KALKINOĞLU
Sf.64



İŞ GELİŞTİRME
H AYAT İ KÜÇÜK
Sf.91



TEKNOLOJİ SOHBETLERİ
GAMZE ERDEN
Sf.79

Oğuzeli kurutmalığı tescillendi

GAZİANTEP'İN OĞUZELİ BELEDİYE BAŞKANI M. SAİT KILIÇ, OĞUZELİ KURUTMALIĞINI TÜRK PATENT VE MARKA KURUMU TARAFINDAN TESCİLLETTİKLERİNİ VE COĞRAFI İŞARETE DÖNÜŞTÜRDÜKLERİNİ SÖYLEDİ.

Gaziantep'in Oğuzeli Belediye Başkanı M. Sait Kılıç, Oğuzeli kurutmalığını Türk Patent ve Marka Kurumu tarafından tescillettiklerini ve coğrafi işarete dönüştürdüklerini söyledi.

Coğrafi işaretin ürünün değerini artırdığını ifade eden Kılıç, "Coğrafi işaret ve marka çok önemli günümüzde çünkü insanlar güvenli gıdaya ulaşmak istiyor. Bu yaptığımız ürünler çalışmalar sonunda gerçekten ürünlerin değerleri bir kat daha artmaya başladı" dedi. Kılıç tescillenen Oğuzeli Kurutmalığının patlıcan, biber, tüylü acur ve kabaktan oluştuğunu da sözlerine ekledi.



Yeni bir Vergi Barışı gerekli



GAZİANTEP TİCARET ODASI (GTO) YÖNETİM KURULU BAŞKANI TUNCAY YILDIRIM, PANDEMİ ŞARTLARININ YARATTIĞI EKONOMİK VE MALİ ZORLUKLARLA MÜCADELE EDEN İŞLETMELERİN BİR DE VERGİ MAĞDURİYETİ YAŞAMAMASI İÇİN YENİ BİR VERGİ BARIŞI GEREKTİĞİNİ BELİRTEREK, KURUMLAR VERGİSİNDE ARTIRIM DEĞİL BİLAKİS AZALTMA OLMASI GEREKTİĞİNİN ALTINI ÇİZDİ.

iŞLETMEMELERİMİZ hem pandemi hem vergi mağduru olmasın" diyen Yıldırım, Kurumlar Vergisi oranının %25'e yükseltilmesinin pandeminin olumsuz etkileri ile mücadele etmek zorlanan vergi mükelleflerini daha da zor bir sürece sokacağını söyledi. Ekonomide çarkların dönmesi için ihtiyacımız olanın vergi artırımı değil yeni bir vergi barışı uygulaması olduğunu dile getiren Yıldırım, "Bütün dünyayı etkisi altına alan pandemin yaratmış olduğu etki ve sonuçlar ortada iken işletmelerin vergi başta olmak üzere kamusal yükümlülük-

lerinin normal şart ve koşullarda yerine getirmesini beklemek yaşanan gerçekliğe uygun düşmemektedir. Bu bakımdan pandemi şartları göz önünde bulundurulmak suretiyle kamusal yükümlülükler ile ilgili birtakım düzenlemelerin yapılması pandemiyle mücadelede zaruret arz etmektedir" dedi.

Vergi barışı kavramına uzak olan gelişmiş ülkelerin dahi vergi barışını gündemlerine aldığını söyleyen Başkan Yıldırım, matrah artırımı, davalardan vaz geçme, stok, kasa, cari hesap düzeltmesi gibi hususları içeren yeni bir vergi barışı için yasal düzenleme gerektiğini ifade etti.

Evinize veya iş yerinize gelerek

COVID-19 PCR ve ANTİKOR TESTLERİNİZİ hızlıca yapalım



- * Yurt dışı seyahatleri öncesi PCR testi yapılmaktadır
- * Sokağa çıkma yasağının olduğu günlerde de hizmetinizdeyiz
- * Aynı gün sonuç



Covid - 19 Gsm&Whatsaap Hattı
0535 545 28 87

444 39 23

Randevularınız için:
www.hatemhastanesi.com.tr



Halıcılardan akademik imza

Gaziantep Üniversitesi (GAÜN) ile Güneydoğu Anadolu Halı İhracatçıları Birliği (GAHİB) arasında GAÜN Güzel Sanatlar Fakültesi Geleneksel Türk Sanatları Bölümü altında açılan Halı Tasarımı Ana Sanat Dalı için alt yapı geliştirme, burs, staj ve iş güvenesi konularında işbirliği protokolü imzalandı.

GAÜN Rektörü Prof. Dr. Arif Özyayın ve Güneydoğu Anadolu Halı İhracatçıları Birliği Başkanı Ahmet Kaplan'ın imzaladığı protokole göre; GAHİB,

Halı Tasarımı Anasanat Dalı'nın altındaki Halı Tasarımı Programı programının açılması ve öğrenci alımına karar verilmesinin ardından, Anasanat Dalı öğrencilerinin kullanımına uygun nitelik ve nicelikte kütüphane, uygulama atölyesi, tasarım atölyesi ve bilgisayar atölyesinin fiziki ve teknolojik gereksinimlerini karşılayacak. GAÜN, programın açılması ve sürdürülmesi için gerekli sayıda öğretim üyesi ve öğretim elemanı kadrosu tahsis edecek.

GSO-Grand Hotel arasında protokol



Gaziantep Sanayi Odası (GSO) ile Grand Hotel Gaziantep arasında GSO üyeleri ve personeline yönelik verilecek hizmetlerde kolaylık sağlanması amacıyla iş birliği protokolü gerçekleştirildi. İş birliği protokolünü GSO Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Ünverdi ile Grand Hotel Gaziantep Genel Müdürü Salih Kızılcık imzaladı. Protokol kapsamında Oda üyeleri ve beraberinde konaklayan yakınları ile oda personeli, Grand Hotel Gaziantep'in uygun fiyat olanaklarından faydalanabilecek.

Sarımsağa Avrupa Birliği tescili



Araban Sarımsağı'nın Gaziantep Büyükşehir Belediyesi ve Araban Ziraat Odası'nın girişimleri ile Avrupa Birliği'nde tescillenmesi için başvuruda bulunuldu.

Gaziantep Mutfağına ait yemeklerin özel lezzet kaynaklarından biri sayılan Araban sarımsağı, diğer sarımsaklara kıyasla daha fazla aromatik bileşenlere sahip olmasının yanı sıra diş ve kabuk yapısıyla farklılığını belirginleştiriyor.

Avrupa Komisyonu'nda yapılacak inceleme, ilan ve tescillenme süreçlerinin sonunda Gazi şehrin mutfağının vazgeçilmez lezzeti olan ve Türkiye'nin sarımsak ihtiyacının 4'de 1'ini karşılayan Araban sarımsağının Avrupa'da da Gaziantep lezzeti olduğu tescillenmiş olacak.

Markanızı, buluşunuzu, tasarımınızı
tüm dünyada koruyoruz.



38 yıldır olduğu gibi...

destekphone: 444 43 44

www.destekpatent.com

Büyükdere Cad. Spine Tower No:243 Kat:13 Sanyer 34485 İstanbul
T. 0212 329 00 00 F. 0212 346 02 64



“Burada kazandıklarımızı bu şehrin sağlığına yatırıma dönüştürdük”

“

MEDICAL PARK
GAZİANTEP HASTANESİ
GENEL KOORDİNATÖRÜ
HAYRULLAH KUBBA,
MEDICAL PARK
GAZİANTEP’İN
SÜREKLİ BÜYÜYEN,
YATIRIM YAPAN VE
BUNLARI YAPARKEN
DE HASTALARININ
SAĞLIĞI BAŞTA OLMAK
ÜZERE HER TÜRLÜ
KONFORUNU DÜŞÜNEN
BİR ANLAYIŞLA HİZMET
ETTİKLERİNİ BELİRTEREK
“BU ŞEHİRDEN
KAZANDIKLARIMIZI,
TEKRAR BU
ŞEHİRİN SAĞLIK
ALANINDA YATIRIMA
DÖNÜŞTÜRMEİNİN
MUTLULUĞU
İÇERİSİNDEYİZ” DEDİ.



MEDICAL Park Gaziantep Hastanesi Genel Koordinatörü Hayrullah Kubba, Medical Park Gaziantep’in sürekli büyüyen, yatırım yapan ve bunları yaparken de hastalarının sağlığı başta olmak üzere her türlü konforunu düşünen bir anlayışla hizmet ettiklerini belirterek “Bu şehirden kazandıklarımızı, tekrar bu şehrin sağlık alanında yatırıma dönüştürmenin mutluluğu içerisindeyiz” dedi.

Yaptıkları sağlık yatırımları hakkında bilgi veren Hayrullah Kubba, sektörde yenilikçi, kaliteli, güvenilir hizmetleriyle adlarından söz ettirmeyi başardıklarını ifade etti. Kubba, pandemi döneminde yaptıkları yeni yatırımlarla hem toplum sağlığını korumak hem de Gaziantep’te sağlık alanında istihdama katkıda bulunmaya devam ettiklerini vurguladı.

Kalitesini tescilledi

Hayrullah Kubba, “Sağlıkta Akreditasyon Standartları (SAS) belgesi ve ISO 10002 (Müşteri Memnuniyeti), 14001 (Çevre Yönetim Sistemi), 50001 (Enerji Yönetim Sistemi), 9001 (Kalite yönetim Sistemi), Sıfır atık projesi tescillenmiş belgelerimizdir. Gaziantep’in ve bölgenin tek, Türkiye’nin ise ikinci özel hastanesi statusündedir. Bunun gururunu ve onurunu her zaman yaşadık, bu yıl ki denetimlerden de alımızın aklıyla çıktık” dedi.

Pandemi ile mücadelede yatırımlarını artırdı

Geçen yıl Mart ayından bu yana koronavirüse karşı verdikleri mücadelede, hem toplum sağlığını korumak hem de Gaziantep’teki istihdam seferberliğine katkıda bulunmak için çaba sarf ettiklerini söyleyen Hayrullah Kubba, “Bu süreçte yeni ve kalifiye 60 adet personeli bünyemize aldık. İşyerleri bu dönemde kapanırken biz personel alımına devam ettik,

çalışanlarımızın ve misafirlerimizin sağlığı için hijyen tedbirlerini üst seviyeye taşıyarak ciddi yatırımlar gerçekleştirdik" dei. Kubba "Sosyal sorumluluk projeleri yönetimimizin en çok önem verdiği konulardan biri... Bunun için birçok okula, kuruma ihtiyacı olan kişilere yardımda bulunduk. Hastanemize yeni nesil teknolojilerden olan PET-CT ve Truebeam cihazlarımızı bölgemizin hizmetine sunduk. İnme Merkezi ve Diyabet Merkezimizi faaliyete geçirmek için önemli adımlar gerçekleştirdik bu konudaki çalışmalarımız halen devam etmektedir. Acil Servis, Endoskopi Ünitemizi ve hastaların yatarak tedavi gördüğü bazı servislerimizi tamamen yeniledik Çocuk Alerjisi, Çocuk Ürolojisi gibi bir çok yan dal branşlarını bünyemize dahil etmek üzere uzman hekimlerimizle görüşmelerimiz devam ediyor onları da en kısa sürede Gazi şehrimize getireceğiz. Gaziantep Basketbol ve Futbol Kulübüne ve spora desteğimiz her gün artarak devam etmektedir" diye konuştu.

"Tıbbi Onkoloji'de alanında başarılı isimler, tıbbi donanımlarla güçlendirildi"

Bölgede onkolojik tedavi denilince akla ilk gelen isim olduklarını söyleyen Kubba, "Tıbbi Onkoloji branşımıza çok başarılı bir hekimimizi dahil ettik. Bu merkezde kişiye özgü kanser tedavileri ve hedefe yönelik biyopsi olmak üzere birçok onkolojik tedaviler başarılı bir biçimde gerçekleştirilmektedir. Kanser tanısı, evreleme ve tedaviye yanıtta başarılı sonuçlar veren yeni nesil son teknoloji cihazlar olan PET-CT ve kanser tedavisinde dört ayrı üstün radyoterapi olanağı sunan Truebeam cihazı ve Linac cihazı Medical



HAYRULLAH KUBBA

Park Gaziantep Hastanesi'ndedir. Nükleer Tıp ve Radyasyon Onkolojisi Ünitelerimiz alanında oldukça uzman birimler" diye konuştu.

Jinekolojik kanser cerrahisinde bölgede öne çıkan branşları bünyelerine dahil ederek öncü olma özelliklerini sürdürdüklerini belirten Genel Koordinatör Kubba, Rahim Kanseri, Rahim Ağzı Kanseri, Yumurtalık Kanseri ve Nadir tümörlerde yüz güldüren sonuçlarla hizmet verdiklerini kaydetti.

Kemik iliği nakli hayat kurtarıyor

Kemik iliği (kök hücre) nakli hakkında bilgiler veren Kubba, "Lösemi ve Lenfomalar, Multiple myeloma ve diğer bazı plazma hücre hastalıkları, Myelodisplastik sendrom ve myeloproliferatif hastalıklar, ciddi aplastik anemi ve diğer kemik iliği yetmezliği durumları, ciddi kombine immün yetmezlik ve diğer genetik immün sistem bozuklukları, Hemoglobinopatiler, bazı genetik metabolik bozukluklar ile yüksek doz ilaç/radyoterapi verebilmek için diğer bazı kanser vakalarında kemik iliği nakli kurtarıcı oluyor bu sebeple Kemik İliği Nakil Merkezimizi de ilerleyen zamanlarda faaliyete geçireyi hedefliyoruz" ifadesine yer verdi.

Beyin cerrahisinde olağanüstü metod : Gamma Knife

Hastanelerinde uygulanan tedaviler arasında Gamma Knife olarak bilinen ve beyin cerrahlarının beynin anormal alanlarında, herhangi bir kesiye gerek kalmadan ameliyat yapabilmelerine olanak sağlayan olağanüstü yöntemin de yer aldığını da ifade etti.

Sağlık turizmine katkı

Verdikleri hizmetlerle ülkenin döviz gelirlerini arttıracak sağlık turizmine de katkı sunduklarını vurgulayan Hayrullah Kubba, "Hastanemizin Plastik Rekonstrüktif ve Estetik Cerrahi Kliniği, Kalp ve Damar Cerrahisi, Bariatrik Cerrahi, mide küçültme, mide balonu, Jinekolojik Onkoloji Cerrahisi, mide botoksu, İnme (Felç) tedavisi, Koroner ve yeni doğan yoğun bakım üniteleri, Kardiyoloji Ünitesi, Anjiyo ünitesi, Taş kırma Ünitesi ve Onkoloji Merkezi'miz yurtdışından gelen misafirlerimiz için oldukça rağbet görmektedir. Özellikle Kuzey Irak'tan birçok misafire şifa dağıtıyoruz" diye konuştu.

Sanayiciler pandemiye rağmen ihracatını artırdı

GAZİANTEP SANAYİ ODASI (GSO) NİSAN AYI MECLİS TOPLANTISI, MECLİS BAŞKANI ADİL SANİ KONUKOĞLU'NUN BAŞKANLIĞINDA, AK PARTİ EKONOMİ İŞLERİ BAŞKAN YARDIMCISI, PLAN BÜTÇE KOMİSYONU SÖZCÜSÜ VE GAZİANTEP MİLLETVEKİLİ NEJAT KOÇER, GSO YÖNETİM KURULU BAŞKANI ADNAN ÜNVERDİ VE MECLİS ÜYELERİNİN KATILIMIYLA VİDEOKONFERANS ÜZERİNDEN GERÇEKLEŞTİRİLDİ.



MECLİS Toplantısı'nın açılış konuşmasını yapan GSO Meclis Başkanı Adil Sani Konukoğlu, pandemi koşullarına rağmen Gaziantep'in üretim, ihracat ve istihdam artışını sürdürdüğünü ve azimle çalışmaya devam ettiğini belirterek, Covid-19 sal-

gınının hem ülkemiz hem de tüm dünyada bir an önce son bulması temennisinde bulundu.

AK Parti Gaziantep Milletvekili Nejat Koçer de yaptığı konuşmasında, Gaziantep'in pandemi sürecinde ihracat ve ürün çeşitliliği bakımından önemli başarılarına imza attığını kaydetti. Koçer, Gaziantepli sanayici ve ihracatçıların sorunlarını ve taleplerini yakından takip ettiklerini belirtti.

"Mesleki eğitimde yeni bir projeye hazırlanıyoruz" GSO Mesleki Eğitim Merkezi bünyesinde yeni bir mesleki eğitim projesi üzerinde

çalıştıklarını dile getiren GSO Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Ünverdi de, 2017 yılında faaliyete geçen GSO-MEM'de Milli Eğitim Bakanlığı ve uluslararası kuruluşlarla iş birliği içerisinde çok sayıda mesleki eğitim programının gerçekleştirildiğini söyledi. Ünverdi, sanayinin ihtiyaçları doğrultusunda 8 bin kişiye mesleki eğitim verip üretime entegre olmalarını sağladıklarını da ifade etti.

Toplantıda ayrıca, Baltık Ülkelerinden Sorumlu Ticaret Müşaviri Ümit Ateşagaoglu tarafından bölgeye yönelik ticaretin geliştirilmesi, fırsatlar ve ihracat konuları hakkında sunum gerçekleştirildi.



**GIDA VE HAZIR YEMEK
TEDARİĞİNDE**

ENDdoğru adres!



 **Çömçeci** |  **ENDYEMEK** |  **ENDGIDA**

0850 759 30 30 endgrup.com.tr

Adil Konukoğlu:

“Yatırım yapmak zorundayız, çünkü biz sanayiciyiz”

SANKO HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKANI ADİL SANİ KONUKOĞLU, DEDEDEN VE BABADAN KALMA BİR ALIŞKANLIKLA ÖNÜMÜZDEKİ AYLARIN FİNANSMANINI ELLERİNDE MUHAFAZA ETTİKLERİNİ BELİRTEREK, BU ALIŞKANLIK SAYESİNDE PANDEMİ DÖNEMİNDE DE YATIRIMLARINI SÜRDÜRDÜKLERİNİ SÖYLEDİ.

ADİL Konukoğlu, Youtube kanalı üzerinden, Dünya Gazetesi'nden Volkan Aki'nın sorularını cevaplandırdı. Sanayicilerin, yatırım yapmaya mecbur olduklarını söyleyen Konukoğlu, bu pandemi döneminde 250 milyon dolarlık yatırımı programa aldıklarını açıkladı. Konukoğlu “Ambalajda şu andaki kapasiteyi ikiye katlıyoruz. Lüleburgaz'da yeni bir tesis kuruyoruz. İnşaat çalışmaları başladı. Kısa süre sonra inşallah orayı da devreye alıyoruz. Türkiye'de iyi bir denizcilik altyapımız olmadığı için ihracatta konteyner bulmakta sıkıntı yaşıyoruz. 1 yıl önce 1.500-2.000 dolara gönderdiğimiz konteyneri aynı destinasyona 9 bin dolara gönderiyoruz. Bu aradaki fark kabul edilebilir mi? Dünyadaki en büyük konteyner firmaları resmen fırsata çevirdiler durumu. Gönül ister ki Türkiye'de çok büyük armatörlük şirketleri kurulsun. Bu işle uğraşan bütün arkadaşlara çağrıda bulunuyoruz: Lütfen gemi sayılarınızı artırın” diye konuştu.

“İnternette alışveriş yaygınlaştı”

Pandemi döneminin alışkanlıkları değiştiğini ve kendisinin bile ilk kez internette alışveriş yaptığını söyleyen Konukoğlu “Daha önce bizim hiç internette satışımız yoktu. Maske ürettiğimiz bir şey değildi. Pandemiye yenilik ve adaptasyon kabiliyetimiz arttı. Şu anki durumumuzdan memnunuz. Dünya genelinde aranan bir markayız. Müşterilerimize her 6 ayda bir yeni ürün sunmak için çalışıyoruz. Türkiye'de üretilen maske kumaşının yüzde 90'ı Gaziantep'te üretiliyor. Bu şehir elinden gelen her şeyi yapıyor. 2 milyon nüfusa sahip, 500 bin Suriyeli misafir ediyor. Bunu da göz ardı etmemek lazım” dedi.

Sürdürülebilirlik konusunda Türkiye'de organik pamuk üretiminin artırılabilmesi için çalıştıklarını ifade eden Konukoğlu, “1-2 yıl içinde SANKO'nun iplik ve kumaşlarından üretilen ürünlerin nereden geldiğini, ne kadar su kullanıldığını barkod okutarak görebileceksiniz” dedi.

Pandeminin ilk başlarda dünyada tedarik

süreçlerinin tıkanıp ancak daha sonra herkesin kendini buna göre konumlandığını söyleyen Konukoğlu “Bir kaza meydana geldi ve herkes durmak zorunda kaldı. Kimi 1 ay kimi 3 ay. Bu açığı kapatmak için şu an bir fırsat. Türkiye olarak ülke öne çıkabiliriz. Bu şansımız daima var” diye konuştu.

“Ar-Ge çalışmaları”

Yenilik ve inovatif ürüne yönelik çalışmalarından da bahseden Konukoğlu “6 ayda bir binlerce koleksiyonun yüzde 30'u değişiyor. Bizim Ar-Ge departmanımızda 200'e yakın kişi çalışıyor. İlk çift taraflı streç blucini biz ürettik. Şu anda çok daha farklı noktalara doğru gidiyoruz.

Gaziantep sanayi rakamlarından da sık sık bahseden Konukoğlu “2020 yılı Ocak ayıyla 2021 Ocak ayı arasında sigortalı çalışan sayısı yüzde 15 artmış. Türkiye'nin başka hiçbir yerinde böyle bir durum yok. İlave 60 bin kişiye iş vermiş bu sanayici. Bütün Gaziantep'teki iş insanlarımıza teşekkür ediyorum” ifadelerini kullandı.



Volkan Aki, DÜNYA



Adil Sani Konukoğlu, SANKO YKB

DÜNYA C - LEVEL SOHBETLER
SANKO'NUN PLANLARI VE GELECEK

Çocuk ve Ergen Psikiyatrisi

- Otizm
- Dikkat Eksikliği
- Hiperaktivite
- Davranış Bozuklukları
- Ergenlik Sorunları
- Sınav Kaygısı
- Takıntı Bozuklukları
- Depresyon
- Tik Bozuklukları
- Yeme Bozuklukları
- Psikoterapi

Çocuk ve Ergen
Psikiyatrisi alanı 0-18
yaş arası bebek, çocuk
ve gençlerin her türlü
psikolojik sorunu ile
ilgilenen geniş bir alandır.

Çocuk ve Ergen
Psikiyatrisi
Uzm. Dr. Zafer Güleş



MEDICALPARK
GAZİANTEP HASTANESİ

0342 211 16 63
medicalparkgaziantep.com





Büyükşehir ve GAİMDER ucuz konut için formül arıyor



meliklerin aksayan yönleriyle ilgili, Ankara ayağında çözüm bekleyen konularda Başkan Şahin'den destek talep etti.

“DÜŞÜK MALİYETLERİ KONUT ÜRETELİM”

Ziyarette, ağırlıklı olarak görüşülen konulardan birisi de, özel sektörün belediyelerle işbirliği içerisinde, konut maliyetlerini asgariye düşürebilmesine yönelik çalışmalar oldu.

Başkan Şahin, dar ve orta gelir seviyesindeki vatandaşların konuta olan ihtiyacını çözmek adına, GAİMDER ve sektör temsilcileri ile her türlü işbirliğine ve proje önerisine açık olduklarını söyledi. Bu konuda halktan talepler aldığını belirten Şahin, Kuzeyşehir ve Güneyşehir'de yürüttükleri çalışmalardan da örnekler verdi.

Bora Kanevetçi de özel sektör olarak bu konuda yerel yönetimlerin desteğini almaları halinde, konuta en fazla ihtiyaç duyan kesime konut üretmeye hazır olduklarını söyledi. Kanevetçi, konut maliyetlerinin azaltılması için arsa ve inşaat maliyetlerinin düşürülmesi gerektiğini ifade ederek, GAİMDER'in gündeme getirdiği Hasılat Paylaşımı modelinin yaygınlaştırılabileceğini, benzer modellerin de değerlendirilebileceğini aktardı.

GAİMDER'İN YENİ BAŞKANI BORA KANEVETÇİ VE BERABERİNDEKİ YÖNETİM VE DENETİM KURULU ÜYELERİ, GAZİANTEP BÜYÜKŞEHİR BELEDİYE BAŞKANI FATMA ŞAHİN İLE BİR ARAYA GELDİ. BAŞKAN YARDIMCISI LATİF KARADAĞ'IN DA YER ALDIĞI ZİYARETTE, DAR VE ORTA GELİRLİ KESİME UYGUN MALİYETLİ KONUT ÜRETEBİLMENİN SEÇENEKLERİ ELE ALINDI.

GAİMDER'in Büyükşehir BELEDİYESİ'NE yaptığı ziyarette; Başkan Kanevetçi, özellikle seçim döneminde, üyelerle daha fazla bir ara-

ya gelme ve sorunları yerinde tespit etme fırsatı bulduklarını belirterek, sektörün belediyelerden beklenti ve talepleri hakkında, Başkan Şahin'e bilgi verdi. Kanevetçi ayrıca, sektörü ilgilendiren yasa ve yönet-

merinos

ELEGANCE



merinos

ELEGANCE

4. Organize Sanayi Bölgesi, Vali Lütfullah Bilgin
Bulvarı No:21 27600 Şehitkamil / Gaziantep
Telefon : +90 342 211 40 00



Elegance 19057 110



Elegance 19216 096



Eğitim zirvesi

“

GAZİANTEP'İN EĞİTİM YATIRIMLARI MASAYA YATIRILDI. VALİ DAVUT GÜL, GAZİANTEP'TE EĞİTİM NOKTASINDA ÖNEMLİ BİR YOL KAT EDİLDİĞİNİ SÖYLEDİ.

BÜYÜKŞEHİR Belediyesi Onat Kutlar Salonunda gerçekleştirilen Eğitim Yatırımları Değerlendirme Toplantısı'na, Vali Davut Gül'ün yanı sıra, Gaziantep Milletvekilleri Derya Bakbak, Mehmet Sait Kirazoğlu, Büyükşehir Belediye Başkanı Fatma Şahin, Şehitkâmil Belediye Başkanı Rıdvan Fadıloğlu, Şahinbey Belediye Başkan Yardımcısı Sait Şahin ile İl Millî Eğitim Müdürü Yasin Tepe katıldı.

Vali Davut Gül kentte 5 yılda 6 bin derslik yapıldığını ifade ederek, bu seneki yatırım programının maliyetinin 1 milyar 176 milyon TL olduğunu açıkladı. Eğitimdeki fiziki eksikliklerin giderilmesi noktasında olağanüstü bir

çalışmanın bulunduğunu aktaran Vali Gül, “Şu an mevcut 19 bin civarında dersliğimiz var, bu 19 bin dersliğin 13 bini son 20 yılda yapılmış ama daha önemlisi son 5 yılda tamamlanan derslik sayımız 6 bin civarında. İnşaatı devam eden derslik sayımız 2 bin civarında ve bu sene yatırım programına girecek 2 bin ile son beş yılda yapılan ve yapılacak derslik sayısı 10 bin olmuş olacak. Buna hayırseverlerin yapacağı 2 bin 500 dersliği de eklediğimizde 12 bin 500 derslik ediyor. Bu olağanüstü bir çalışma ve kendiliğinden olan bir çalışma değil. Öncelikle Adalet Bakanımız bu işe liderlik ediyor. Milletvekillerimiz finansman boyutunda her aşamasını takip ediyor, belediyelerimiz arsa üretme noktasında gayret sarf ediyor, arkadaşlarımız bunu koordine ediyor ve hayırseverlerimiz katkı sunuyor. Hayırseverlerin yaptığını anlatınca şöyle bir anlam çıkıyor: Kamu bir iş yapmıyor mu? Her şeyi hayırsever mi yapıyor? Marifet iltifata tabidir. Kamu çok iş yapıyor. Hayırsever desteği çok kıymetli. Bu şehir 88 bin civarında tablet bağışladı. En yakın şehri ikiye katladık. Maalesef iyi şeylere çok teşekkür etmiyoruz. Tableti karşılayan büyükşehir, iki belediye-miz OSB'den Allah razı olsun. 88 bin tableti yeri geldiğinde görmüyoruz. Eksik kalan ne var bin tablet var. O bin tablet çok önemli bir mesele oluyor. Evet, önemli bir mesele. Çocukların ihtiyaçlarının giderilmesi gerekiyor. O bin tablet için gösterdiğimiz hassasiyeti 88 bin tableti bağışlatanlara da göstermeliyiz” ifadelerini kullandı.





BOSCH

Yaşam İçin Teknoloji



as otomotiv

ENERJİ İNŞ.SAN.VE TİC. A.Ş.

BOSCH, araçlarınız için teknoloji üretiyor. Aracınızın markası ne olursa olsun, mutlaka BOSCH markalı bir parçası vardır.



BOSCH CAR SERVICE NOKTALARI

STFC PET.ÜR.LTD.ŞTİ.-BOSCH CAR SERVICE
ADRES: GÜNEYKENT MAH.233 NOLU SOKAK KİLİS YOLU ÜZERİ NO:9
TEL: 0342 360 81 44

AKCANLAR MOT.ARAÇ. A.Ş.-BOSCH CAR SERVICE
ADRES: ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ GİRİŞİ BAŞPINAR/HONDA
TEL: 0342 337 20 84

EKSPERT LTD.ŞTİ.-BOSCH CAR SERVICE
ADRES: 2.ORG.SAN.BÖL.MUAMMER GÜLER BULVARI NO:18
TEL: 0 342 321 99 71

• **TEYMUR OTOMOTİV A.Ş.-BOSCH CAR SERVICE**
ADRES: AYDINLAR MAH.03041 NL CAD.NO:13
TEL: 0342 241 24 24

• **KALKAN OTOMOTİV -BOSCH CAR SERVICE**
ADRES: MAVİKENT SANAYİ SİTESİ 135025 NOLU SOKAK NO:156 1/A
TEL: 0530 850 03 42

• **FİNAL AUTO EKPERTİZ- BOSCH CAR SERVICE**
ADRES: KARACA AHMET MAH.38002 NOLU CADDE NO:23/1
TEL: 0342 363 34 04

• **YILDIZLAR AUTO - BOSCH CAR SERVICE**
ADRES: KÜŞGET SANAYİ MAH.65 NOLU CADDE NO:16
TEL: 0342 235 02 04

Merkez : Tel.: 0.342 235 00 24 (Pbx) Fax :0.342 235 18 75
Küşget Anafartalar Bulv. As Otomotiv Plaza No:1 Gaziantep / TÜRKİYE

Ankara Şube : Tel.: 0.312 278 39 61 - 62 Fax : 0.312 278 45 61
Oto Sanayi Sitesi 1. Cadde 2534 Sk. No. 15 Şaşmaz / ANKARA

www.asotomotiv.net

BÜYÜKŞEHİR, OSB ve İKA ÇEVRECİ YATIRIMLARA İMZA ATILAR

GAZİANTEP BÜYÜKŞEHİR BELEDİYESİ VE GAZİANTEP ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ (OSB) İŞ BİRLİĞİNDE, İPEKYOLU KALKINMA AJANSI DESTEĞİYLE "GAZİANTEP KAYNAK VERİMLİLİĞİ MERKEZİ" İÇİN PROTOKOL İMZALANDI.



GAZİANTEP Büyükşehir Belediyesi, Gaziantep Modeli ile yeni bir projenin tohumlarını attı. Su, hammadde, enerji gibi sınırlı doğal kaynakların sürdürülebilir kullanımı ve çevresel etkilerinin en aza indirilmesi, üretim maliyetlerini önemli derecede azaltılması için Büyükşehir Belediyesi ile Organize Sanayi Bölgesi ortaklığında, İpekyolu Kalkınma Ajansı destekleriyle "Gaziantep Kaynak Verimliliği Merkezi" nin kurulması için Büyükşehir Belediyesi Başkanlık Makamı'nda protokol töreni düzenlendi. Gaziantep Organize Sanayi Bölgesi'nde planlanan merkez ile imalat sanayi başta olmak üzere bölgenin ihtiyaç duyduğu teknik, çevresel ve diğer hizmetlerin sağlanacağı, sürdürülebilir bir yapının oluşması, Gaziantep OSB'nin ve bölgede bulunan firmaların sürdürülebilirlik performansını

iyileştirme hedefleniyor. Merkez daha az su tüketimi, enerji ve hammadde kullanımı, atıkların azaltılması, şehrin hava kalitesinin iyileşmesi ve iklim değişikliği ile mücadele ve uyum konusunda da Gazi şehre katkı sağlayacak. Yapı, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ve Dünya Bankası işbirliğinde gerçekleştirilen Yeşil OSB çerçevesi ve uluslararası iyi uygulama örnekleri ile uyumlu olacak şekilde tasarlanacak. Merkezde yürütülecek çalışmalar, daha rekabetçi ve düşük karbon ekonomisine geçiş konusunda yapılan çalışmaları destekleyecek ve Gaziantep Sanayisi'nin iklim değişikliği ile ilgili ulusal ve uluslararası mevzuata uyumunu kolaylaştıracak. Protokol imza törenine Gaziantep Büyükşehir Belediye Başkanı Fatma Şahin, İpekyolu Kalkınma Ajansı Genel Sekreteri Burhan Akyılmaz ve Gaziantep Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Cengiz Şimşek katıldı.

FILOTURK'TEN BİR YENİLİK DAHA

ÇEKİCİ VE TREYLER KİRALAMA





Kumaşımız dünyaya tanıtılacak

GÜNEYDOĞU ANADOLU TEKSTİL VE HAMMADDELERİ İHRACATÇILARI BİRLİĞİ (GATHİB) TARAFINDAN, TİCARET BAKANLIĞI DESTEĞİ VE TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ (TİM) KOORDİNATÖRLÜĞÜNDE, TEKSTİL MÜHENDİSLERİ ODASI GÜNEY BÖLGE ŞUBESİ İŞ BİRLİĞİNDE GERÇEKLEŞTİRİLEN "DOKU KUMAŞ TASARIM YARIŞMASI" NIN TANITIMI GERÇEKLEŞTİ.

GAİB'te düzenlenen toplantıya Gaziantep Valisi Davut Gül, Büyükşehir Belediye Başkanı Fatma Şahin, Güneydoğu Anadolu Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Fikret Kileci, Ünlü Moda Tasarımcısı Dilek Hanif ile AJK Tekstil Kurucu Ortağı Jülide Konukoğlu katıldı. Vali Davut Gül, lansmanda yaptığı konuşmada, kriz dönemleri de dahil olmak üzere Gaziantep'in her dönemde kendini bir adım daha ileriye taşıdığını dile getirerek, yarışmanın sonucunda sektör başta olmak üzere hem Gaziantep hem de Türkiye için önemli kazanımlar elde edileceğini söyledi. Büyükşehir Belediye Başkanı Fatma Şahin, "Geldiğimiz noktada tasarım zamanında

yız. Gençlerin dünyasına bunu girdirmek gerekiyor. Gençler artık kumaş tanımaya başladı. O yüzden bu yarışma çok önemlidir" dedi. Güneydoğu Anadolu Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Fikret Kileci, bölgeye, ülkeye ve sektöre fayda sağlamak için farklı, yeni, değişik kumaş ve ürünlerin elde edilmesi gerektiğini belirterek, katma değerli ürünler üretmeyi amaçladıklarını söyledi.

"Modern hayata, dünyaya ayak uydurulan bir kutnu kumaşı"

AJK Tekstil Kurucu Ortağı Jülide Konukoğlu, kutnu kumaşı ile ilgili en büyük hedeflerinin çağa, modern hayata, dünyaya ayak uydurulan bir kutnu kumaşı ortaya çıkarmak olduğunu belirterek, tekstilde

önemli bir yere sahip olan Gaziantep'in bu noktada önemli bir atılım yapması gerektiğine işaret etti. "Tasarımlarımızı kendi ülkemizde ürettiğimiz kumaşlarla yapmalıyız"

Doku Kumaş Tasarım Yarışması'nın koçu ünlü moda tasarımcısı Dilek Hanif ise "Türkiye tasarım konusunda oldukça ilerledi. Başarılı tasarımcı arkadaşlarımız var. Yurtdışına ihracatlarımız başladı. Tasarımlarımızı kendi ülkemizde ürettiğimiz kumaşlarla yapmalıyız. Beni heyecanlandıran 2 şey var, artık doğaya daha saygılı sentetikten daha arınmış malzemelerle hayatımızı sürdürebilir hale getirebiliriz" diye konuştu.

Yarışmada verilecek Birincilik Ödülü 100 bin TL, İkincilik Ödülü 50 bin TL, Üçüncülük Ödülü 25 bin TL olarak açıklandı.



ŞEKERCİ PETROL

Güveninizle Buradayız...

İLETİŞİM

Sani Konukoğlu Bulvarı Kösget Girişı Şehitkamil / GAZİANTEP

0.342 235 10 27 • 0.342 235 17 06

info@sekercepetrol.com • www.sekercepetrol.com

AKARYAKIT



KÖSGET 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 Diğeri ve
Transmisyon Yağları



Motosiklet
Yağları



Araç Bakım Ürünleri



Endüstriyel Ürünler



Gresler



Yardımcı Ürünler



GAZİANTEP TİCARET ODASI (GTO) YÖNETİM KURULU BAŞKAN YARDIMCISI UĞUR ACIOĞLU, "GAZİANTEP GİBİ İHRACAT KÜLTÜRÜ GELİŞMİŞ BİR SANAYİ KENTİNİN İNOVASYON KÜLTÜRÜNÜ DE AYNI ORANDA GELİŞTİREBİLİRSEK GAZİANTEP, ANADOLU'NUN GÜNEY KORE'Sİ OLABİLİR." DEDİ.

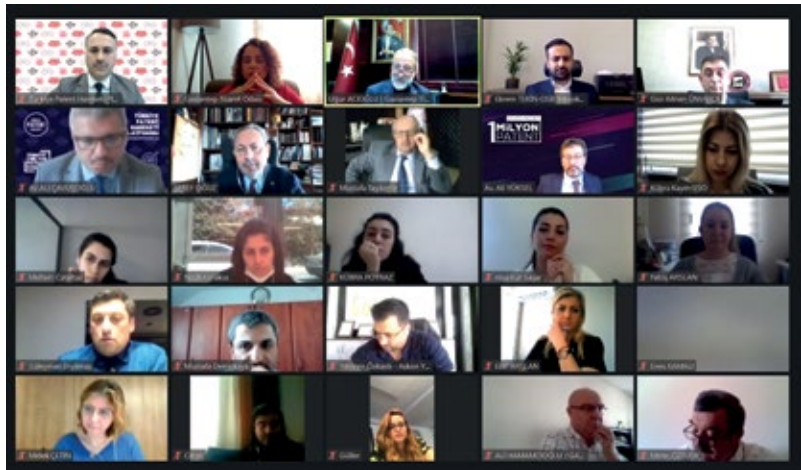
Uğur Acioğlu "İnovasyon kültürümüzü daha da geliştirmeliyiz"

GTO Başkan Yardımcısı Uğur Acioğlu ve GTO Strateji Geliştirme Koordinatörü Figen Çeliktürk, Türkiye Patent Hareketi Platformu öncülüğünde 26 Nisan Dünya Fikri Mülkiyet Günü ve Patent Haftası kapsamında düzenlenen "Marka Şehir Gaziantep Yerli Üretim ve Patentlerin Ekonomiye ve İhracata Katkısı" konulu online seminare konuşmacı olarak katıldı.

Acioğlu yaptığı konuşmada Gaziantep'in üretim ve ticaret kültürüne dikkat çekerek, "Gaziantep gibi ihracat kültürü gelişmiş bir sanayi kentinin inovasyon kültürünü de aynı oranda geliştirebilirsek Gaziantep Anadolu'nun Güney Koresi olabilir. Dünyanın en rekabetçi 7 kentinden biri olan Gaziantep'te bu potansiyel var. Gaziantep'in alkışı hak eden bu başarılarını sürdürülebilir kılmak ve de geliştirmek zorundayız ki rekabet gücümüz artsın, rekabet gücümüz fiyat rekabetinin ötesine geçsin. Katma

değer yaratarak kg fiyatımızı artıracak kültürü geliştirmeliyiz. KOBİ'lerimizin bu yöndeki gelişimlerine destek olmak adına Gaziantep Ticaret Odası olarak ilklere imza atıyoruz. Üyelerimize yol gösterici olmaya çalışıyoruz. Bu bağlamda Odamızın, KOSGEB işbirliği ile kurduğu "Gaziantep Endüstriyel Tasarım ve Hibrit Modelleme

Merkezi" de bölgedeki KOBİ'lerimiz için bir inovasyon üssüdür" diye konuştu. GTO Strateji Geliştirme Koordinatörü Figen Çeliktürk ise seminerde kısa adı GETHAM olan Gaziantep Bölgesel Endüstriyel Tasarım ve Hibrit Modelleme Merkezinin KOBİ'lere sunduğu hizmetler hakkında bilgi verdi.





Pencerenin İyisi...



win-er.com.tr



444 1 521



/winerpvc



/winerpvc



EryapGrup

Lider Markaların Üreticisi



İş fikri kabul edilene 200 bin lira hibe TÜBİTAK'tan

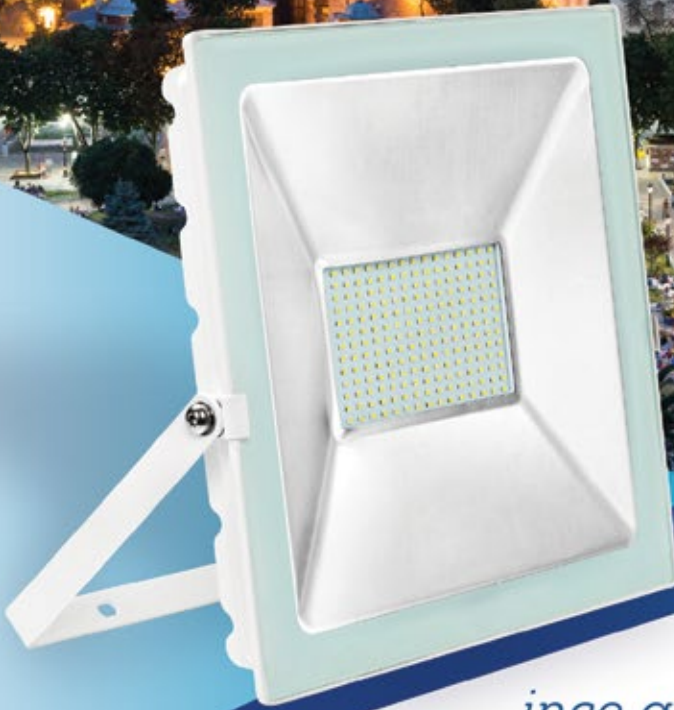
TÜBİTAK, "BİGG-GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI PERFORMANS ANALİZİ"Nİ YAYIMLANDI. RAPORA GÖRE, 11 ÇAĞRI DÖNEMİNDE TOPLAM 33 BİN 93 İŞ FİKRİ BAŞVURUSU ALINDI. PROGRAMDA DESTEKLENMEYE HAK KAZANAN GİRİŞİMLERE PERSONEL, TEÇHİZAT VE HİZMET ALIMINI GİBİ GİDERLERİ İÇİN 200 BİN TL'YE KADAR HİBE VERİLİYOR.

PROGRAM kapsamında sağlanan desteklerle 1.519 firma kuruldu. 2014-2019 yılları arasında desteğin 7,14 katı kadar ekonomiye girdi sağlandı ve firma başına 2,74 kişilik istihdam yaratıldı. İlk 4 çağrı döneminde kurulan firmaların yüzde 77,5'i, 6 yaşındaki firmaların ise yüzde 71'i faaliyetlerini sürdürmeye devam ediyor. Program kapsamında girişimcilere eğitim verilirken, deneyimli rehberlerle teknik, ticari ve idari konularda katkı da sağlanıyor. Şirketleşme sürecinde destek TÜBİTAK Bireysel Genç Girişim programıyla başlayan şirketleşme sürecindeki tüm adımlarda girişimcilere yol gösterdiklerini ifade eden IFASTURK Mali Müşavirlik ve Denetim Kurucusu Serbest Muhasebeci Mesut Şenel, bugüne kadar çok sayıda girişimcinin iş fikirlerini ger-

çekleştirmelerine yardımcı olduklarını ifade etti. Şenel, "Destekten faydalanmaya hak kazanmış girişimcilere Ar-Ge projelerinin ara dönem mali raporunun hazırlanması ve şirketleşme süreçlerinde uzman

kadromuzla danışmanlık hizmeti veriyoruz. İş fikirlerinin desteklenmesi, hayata geçmesi ve ülke ekonomisine katma değer sağlanması için çalışıyoruz." dedi.





ZE885
150W

*Yeni nesil;
ince gövde ve yüksek ışık gücü ile*
LED PROJEKTÖR



ZE884 · 100W

ZE883 · 50W

ZE882 · 30W

ZE881 · 20W



ZEYHAN
Işıkların Sesi ve T.C. Ltd. Şti.



goldxlighting



goldxaydinlatma

gold[®]
LIGHTING

HATEM Hastanesi Yönetim Kurulu Üyesi **M. Okan Aytaç**

“Dünyanın en zor mesleğini yapıyoruz ama mutluyuz”

ÖZEL HATEM HASTANESİ YÖNETİM KURULU ÜYESİ M.OKAN AYTAÇ, YAKLAŞIK 1 YIL ÖNCE BAŞLADIĞI SAĞLIK SEKTÖRÜNDEKİ HEDEFLERİNİ VE GELECEK PLANLARINI BOSS OKURLARI İLE PAYLAŞTI. HATEM'İN ARDINDAN 2022 YILINDA KUZEY IRAK'TA TEMELLERİNİ ATACAKLARI HASTANE PROJESİ HAKKINDA DA BİLGİ VEREN AYTAÇ, ABD'DE EĞİTİM ALDIKTAN SONRA TÜRKİYE'DE SAĞLIK YÖNETİCİLİĞİNİ SEÇMESİYLE İLGİLİ OLARAK “SAĞLIK ALANINDAKİ YÖNETİCİLİK, DÜNYANIN EN ZOR MESLEKLERİNDEN BİRİSİ AMA MUTLUYUM. ÇÜNKÜ YAPTIĞINIZ İŞİN KARŞILIĞINDA İNSAN HAYATINA DOKUNMAK VAR. ÖNEMLİ OLAN ZORLUKLARLA MÜCADELE EDİP ZORU BAŞARMAKTIR” DİYOR.

HÜSEYİN KÜPELİ

O **KAN Bey sizi kısaca tanıyalım mı?**
Haziran 1994 Gazi-antep doğumluyum. İlkokul, ortaokul ve lise eğitimimi Gazi-antep Kolej Vakfında tamamladım. Üniversite eğitimim için Amerika'ya gitmeye karar verdim. 2012-2016 yılları arasında Amerika Miami'de Strayer University'de İşletme bölümünü bitirdim. Türkiye'ye dönüş yapmaya karar verdim. İzmir Yaşar Üniversitesinde Yüksek Lisan Eğitimimi tamamladım. Akabinde aile firmamızda yetkili olarak devam ettim. Yollarımız Özel Hatem Hastanesi ile kesişti, 1 yıldır yönetim kurulu üyesi olarak yöneticilik yapıyorum.

Gaziantep'in köklü özel hastanelerinden HATEM'i bir de sizden dinleyelim?

Hatem Hastanesi; başarılı geçmişiyle, hasta memnuniyeti odaklı çalışmalarıyla, birbirinden nitelikli operasyonlarıyla bölgenin önemli sağlık merkezlerinden birisi olarak dikkat çekmekte. 12.500 metrekare kapalı alan 150 yatak kapasitesine sahip olan hastanede 51'i doktor olmak üzere 443 personel ile hizmet veriyor. Hastanemiz, üstün teknolojisi ve sürekli kendini yenileyen yapısı, hasta memnuniyeti odaklı çalışmaları, alanında uzman doktor,

hemşire ve sağlık hizmeti kadrosuyla şifa dağıtıyor ve bu anlayış içerisinde de çalışmalarına devam ediyor.

“Kuzey Irak'taki hastanemizin temeli 2022'de atılacak”

Sağlığın yanı sıra aynı zamanda hizmet sektörüsünüz. Rekabetin ön planda olduğu bu sektördeki temel amacınız ve hedefleriniz nelerdir?

Hedefimiz, hasta memnuniyetini ön planda tutarak kaliteli ve otel konforundaki hizmet anlayışı ile ülkede referans bir hastane olarak, sağlık turizminde zirveyi yakalamak. Sağlık turizmi odaklı çalışmalarımız kapsamında Kuzey Irak'ın Duhok şehrinde yeni bir hastane inşa etmeyi hedefliyoruz. Hastanemizin 2022'de temelini atmayı planlıyoruz. Sağlık Turizminde ülkenin sağlık üssü olmayı amaçlıyoruz. Hastanemiz başarılı geçmişi ve hasta memnuniyeti odaklı çalışmaları nedeniyle bölge halkından yoğun talep görüyor. Bu nedenle mevcut binamızı genişletmeye karar verdik. Hastanemizin arkasında bulunan arsası da hastanemize katarak fiziksel olarak büyüme sağlayıp, yatak sayılarını artırarak otel standardında vip hizmet vermeyi arzuluyoruz. Böylelikle hastanemize yeni branşlarda ekleyerek şifa dağıttığımız insan sayısını artırmayı umut ediyoruz.

M. OKAN AYTAÇ

Sağlık turizmi hizmetinizden bahsedermisiniz?

Uluslararası standartlarda hizmet veren hastanemizde, branşında deneyimli tercümanlar ve sağlık turizmi alanında kurulan ekibimiz ile hastaların tüm süreçleri yönetilerek en kaliteli hizmet yelpazesi sunulmaktadır. Hekimler ve çalışanlar hastaneye gelen tüm hastaları kendi ailelerinin birer ferdi olarak görmektedirler. Alanında gayet başarılı olan hekimlerimiz tarafından nitelikli operasyonlar yapılmaktadır. Bu bağlamda sağlık turizmi adına ekibimiz tarafından hastalar ile iletişim kurularak, gelen hastalar havaalanından alınıp, konaklama ihtiyaçları temin edilir. Hastalara Gaziantep'te tur dahi düzenlenerek, şehrimiz gezdirilir, tanıtılır. Hastanedeki tüm süreçler sağlık turizmi ekibi tarafından profesyonelce yönetilir. Tüm bu işlemlerden sonra hastalar tekrar hava alanına bırakılarak şifa ile uğurlanır.

Sağlık kuruluşları birer işletme midir**aslında, bu konuda ne söylemek istersiniz?**

Evet, bir nevi hizmet veren birer işletmedir diyebiliriz. Çünkü sağlık kuruluşlarının devamlılığını ve hizmetin sürekliliğini sağlamak için bu kuruluşların da satın alma yapması, pazarlama faaliyetlerinde bulunması, yeni ürün geliştirmesi, son teknolojiye uygun cihazları takip edip temin etmesi, hasta memnuniyetini sağlaması ve kar etmesi gerekir. Tüm bunlar da birer işletme yönetiminin gereklilikleri diyebilirim. İnsanlara sağlık sunmak, hastaların derdine derman olmak bizim için mutluluk verici.

“Zorluklarla mücadele edip, zoru başarmayı severim”

Hastane yöneticiliği aynı zamanda bir stres yönetimi olsa gerek, nasıl bir yönetim anlayışınız var ya da zorluklarla nasıl baş edersiniz?

Daha önce farklı bir sektörde yöneticilik yaptığım için, hastane yöneticiliğinin dünyanın en zor mesleklerinden biri olduğunu

“

ULUSLARARASI
STANDARTLARDA HİZMET
VEREN HASTANEMİZDE,
BRANŞINDA DENEYİMLİ
TERCÜMANLAR VE
SAĞLIK TURİZMİ
ALANINDA KURULAN
EKİBİMİZ İLE HASTALARIN
TÜM SÜREÇLERİ
YÖNETİLEREK
EN KALİTELİ
HİZMET YELPAZESİ
SUNULMAKTADIR.



söyleyebilirim. Çünkü işin içinde doğrudan insan ve insan hayatı var. Hastane yöneticisi olarak hem hastaları hem çalışanları hem de hastanenin bağlı bulunduğu mercileri aynı anda memnun etmek oldukça zor. Ama benim için önemli olan zorluklarla mücadele edip zoru başarmaktır. Yöneticiliğin en önemli noktalarından biri seçenekler arasında doğru kararı vermek. Evet, ikilemler yaşadığım zamanlar oldu, fakat kararlarımı almayı da bildim. İşini severek yapan, kriz anını profesyonelce yönetebilen, ekip ruhuna önem veren, dürüst ve saygılı kişileri, doğru görevlere getirmek yönetim anlayışımdır. Risk almaya yatkın bir yapıyla, kriz anını sakın bir şekilde karşılayıp, çözüm odaklı davranarak zorluklarla daha kolay baş edebiliyorum.

Çalışma anlayışı ve prensiplerinizden bahsedermisiniz?

Sağlık sektörünün merkezinde insan hayatı olduğu için ona göre düşünmeli ve ona göre bir çalışma anlayışı geliştirmelidir. Etik kurallardan hiç bir şekilde ödün vermeden, iyi bir planlamacı olmak, teknolojik gelişmeleri, gündemi yakından takip etmek, yenilikçi olmak, ekip ruhu yaratabilmek, iyi bir iletişimci olabilmek, kısa vadeli değil de uzun vadeli planlar yapmak çalışma anlayışımdır. Net, açık, şeffaf olmak prensiplerim arasındadır. Kararlarımı da bu prensiplerime dayanarak veririm.

HATEM'de, hasta ve haklarını koruma adına ne gibi kolaylıkların sağlanıyor?

Hasta memnuniyeti ve hasta hakları bizim

olmazsa olmazımızdır. Hastanın, hastaneyle ilk iletişim kurduğu andan, uğurlandığı ana kadar hastaneden memnun bir şekilde ayrılması bizim için en temel unsurdur. Bu kapsamda hastaneye gelen her hastayı ailemizin bire ferdi gibi görüp samimi bir şekilde kaliteli ve güvenilir bir sağlık hizmeti sunuyoruz. Modern otelcilik hizmetimizin yanı sıra ev ortamını rahatlığını aratmayacak bir yakınlık gösterilmektedir. Hastanemizde, kapalı otopark ve ücretsiz vale hizmetimizde mevcuttur. Güçlü bir "Call Center" ekibimiz bulunmaktadır. Ekibimizin üyeleri ve hasta hakları birimimiz misafir ettiğimiz tüm hastaları bire bir bizzat arayarak, hastaların isteklerini, memnuniyetlerini, şikâyetlerini ya da taleplerini sorgulayıp bizlere iletme. Bizlerde bu doğrultuda yön çizmekteyiz. Hasta hakları birimimiz tarafından, her gün yatan hasta katlarındaki tüm hasta odaları ziyaret edilerek, hastaların hali keyfi sorulmakta, ihtiyaç ya da talepleri var mıdır bunlar sorularınıp, eğer bir ihtiyaç ya da talep varsa, ivedi bir şekilde yerine getirilmektedir.

**YÖNETİCİLİĞİN
EN ÖNEMLİ
NOKTALARINDAN
BİRİ SEÇENEKLER
ARASINDA DOĞRU
KARARI VERMEK. EVET,
İKİLEMLER YAŞADIĞIM
ZAMANLAR OLDU,
FAKAT KARARLARIMI
ALMAYI DA BİLDİM. İŞİNİ
SEVEREK YAPAN, KRİZ
ANINI PROFESYONELCE
YÖNETEBİLEN, EKİP
RUHUNA ÖNEM VEREN,
DÜRÜST VE SAYGILI
KİŞİLERİ, DOĞRU
GÖREVLERE GETİRMEK
YÖNETİM ANLAYIŞIMDIR.**



“Pandemi ile etkin mücadele”**Covid-19’un ortaya çıkmasından sonra hastanemizde neler değişti, 1 yıl önce nasıldı, şimdi nasıl?**

Korona virüs tüm dünyayı kasıp kavurmayaya devam ediyor. 11 Mart’ın ilk saatlerinde Sağlık Bakanlığı, Türkiye’de ilk vakanın görüldüğünü duyurdu. Bu dönemde herkeste ciddi bir telaş, korku, kaygı hâkimdi. Bizler Özel Hatem Hastanesi yönetimine Temmuz 2020’de katıldık. Sektöre yeni başlamıştım, Covid-19’un pik yaptığı bir dönemdi. Tüm çalışanlarda bir telaş vardı. Tüm servisler ve yoğun bakım üniteleri doluydu. Günü birlik tarafı dahi Covid-19 hastalarına ayrılmıştı. Yüksek tedbir, hijyen ve güvenlik önlemleri kapsamında hastanede hummalı bir çalışma söz konusuydu. Bu süreci iyi yönetebilmek için tüm hekimler, yöneticiler ve sağlık çalışanları gece gündüz demeden canla, başla çalışıyorlardı. Sağlığın ve tıbbın öneminin her geçen gün daha iyi anlaşıldığı bu salgın döneminde her türlü riski göze alarak mesleğini icra eden tüm sağlık çalışanlarının birer kahraman olduğunu da belirtmek isterim. Pandemi devam ediyor, vaka sayılarında dönem dönem düşüşler, dönem dönem yükselmeler oluyor. Bu dönemde de vakalar tekrar artmış durumda, servislerimiz ve yoğun bakım ünitemiz dolu. Tıbbi gelişmeleri takip ediyoruz. Bu süreci en faydalı bir şekilde yönetmek adına çalışmalar yapıyoruz.

Hastanemizde PCR ve Antikor testleri de yapılmaktadır. Hastaneye gelmek istemeyen vatandaşlarımız için yerinde hizmet imkânı sunuyoruz. Covid-19 Gsm ve whatsapp hattı oluşturduk. Bize sadece telefon açmaları yeterli. Ekibimiz kişinin evine ya da iş yerine giderek testlerini yapıyor. Ayrıca Aşı yapıldıktan 14 gün sonra yeterli ve koruyucu düzeyde antikor oluşup oluşmadığını ölçümleyen Antikor testi içinde Covid-19 ekibi tarafından eve ya da iş yerine gidilerek test yapılıyor.

“Check-up yaptırmak hastalıkların erken teşhisinde önemli rol oynuyor” Hatem Hastanesinin Check-up hizmetinden bahsedebilir misiniz?

İleri evrelerde tedavisi zorlaşan sağlık sorunları hasta ve ailesi için yıpratıcı bir sürece yol açabiliyor, bu nedenle hem yaşam süresi hem de yaşam kalitesi açısından Check-up yaptırmak son derece



YÖNETİCİLİĞİN EN ÖNEMLİ NOKTALARINDAN BİRİ SEÇENEKLER ARASINDA DOĞRU KARARI VERMEK. EVET, İKİLEMLER YAŞADIĞIM ZAMANLAR OLDU, FAKAT KARARLARIMI ALMAYI DA BİLDİM. İŞİNİ SEVEREK YAPAN, KRİZ ANINI PROFESYONELCE YÖNETEBİLEN, EKİP RUHUNA ÖNEM VEREN, DÜRÜST VE SAYGILI KİŞİLERİ, DOĞRU GÖREVLERE GETİRMEK YÖNETİM ANLAYIŞIMDIR.

önemli. Hastanemizde Check-up ekibimiz tarafından bu süreç profesyonelce yönetilmektedir. Hastaneye ilk iletişim kurduğunuz andan itibaren birebir ilgileniliyor, kısa sürede işlemlerinizi tamamlanıyor. Kişinin isteklerine ve ihtiyaçlarına göre 3 ayrı Check-up paketimiz mevcut. Mini

Paket, Normal paket ve Full Paket’ten oluşuyor. İçinde bulunduğumuz bu salgın döneminde Check-up yaptırmak oldukça önemli. Covid-19 Check-up paketlerimizde mevcuttur. Covid-19 öncesi Check-up, Covid-19 sonrası Check-up hizmetlerimizle sağlık durumunuz check ediliyor. ●



Tarih yapılar Büyükşehir ile yeniden ayağa kalkıyor



“
5 ANTİK KENTİ VE
TARİHİ YAPILARI
KORUMAK, YAŞATMAK
İÇİN GAZİANTEP
BÜYÜKŞEHİR
BELEDİYESİ
RESTORASYON
ÇALIŞMALARINI
KARARLILIKLA
SÜRDÜRÜYOR.

5 antik kenti ve tarihi yapıları korumak, yaşatmak için Gaziantep Büyükşehir Belediyesi restorasyon çalışmalarını kararlılıkla sürdürüyor. Bu kapsamda Şahinbey İlçesi'ne bağlı Tışlakı Mahallesi'nde Büyükşehir Belediyesi Koruma Uygulama Denetim Büro (KUDEB) tarafından yürütülen sokak sağlıklaştırma çalışması ile tamamlanan Bakırcılar Çarşısı saçak ve oluk tamir işlemlerini Gaziantep Büyükşehir Belediye Başkanı Fatma Şahin teknik ekibiyle beraber yerinde inceledi. Şahin, gezinin devamında Tışlakı Mahallesi içerisinde bulunan, Sabun Hanı'nda yürütülen projesi ödüllü restorasyon çalışmasını ziyaret etti. Hanın işletildiği döneme şahit yaşayan ustalarla konuşularak yürütülen restorasyon çalışması hakkında bilgi alan Şahin, projenin tam olarak “taşı toprağı yaşatmak”

olduğunu belirtti. Bir sene içerisinde restorasyonun biteceğini aktaran Şahin, “Restorasyon bittiğinde kooperatifi kurulmuş, pekmezini üreten, zeytinini işleyen, sabunu kalıplayan bir sistem kuracağız. Kültürümüzü geleceğe taşıyarak kuşaklar arasında bilgi geçişini sağlamak budur” dedi. Büyükşehir Belediye Başkan Fatma Şahin ge-



zisinde ayrıca Şahinbey İlçesi'nde bulunan Suburcu Caddesi'nde ekiplerce yürütülen cephe yenileme ve reklam panolarını yenileme işlemlerini yerinde gördü.

“Bu eseri geleceğe taşımak bizim görevimiz”

Sabun Hanı'nın restorasyonu sonrası açıklamada bulunan Gaziantep Büyükşehir Belediye Başkanı Fatma Şahin, öğrenilen her bilginin ve görülen her tarihi eserin daha da heyecanlandığını aktararak, “Artık ‘Zenginlik nedir’ diye sorulduğunda ne kadar altının, petrolüne değil kültürel mirasına bakılıyor. Bu konuda çok zenginiz. Tarihin en eski medeniyeti, en eski coğrafyasındayız. Yaşanabilir şehirler içerisinde dünyada sayılı bir yerdeyiz, hanlar, hamamlar şehriyiz aynı şekilde. Şehrimizde onlarca han var. Geldiğimiz günden itibaren hanlarımızı hızlı bir şekilde restore etmeye başladık. Daha da önemlisi restore ettiğimiz şeyleri yaşatmak. Gelenekten geleceğe, yerelden evrensele kuşaklar arası çocuklarımıza bu geçmişte ne olduğunu anlatmak çok önemli. Bundan dolayı restorasyonlarımız yapıyor. Burası Sabun Hanı. Yaklaşık bir yıl öncesinde burası bana gösterildiğinde hemen sahibini aradık ve bir araya geldik. Burada muhteşem bir tarihi doku var. Burada hem zeytin ve zeytin yağı hem de sabun ile pekmez üretiliyor. Üretmek için bütün sistem kurulu burada. Zeytinin nasıl ezildiği, değirmenin nasıl çekildiği, sızmanın nasıl yapıldı, nerede bekletileceği bunların hepsinde büyük bir hikaye, dönemin sanayisi var. Hem Tarımsal Hizmetler ve Gıda Daire Başkanlığı olarak zeytini ve üzümü destekliyoruz, bağcılığı ve zeytinciliği geliştirmek için büyük destekler veriyoruz çiftçimize. Çıkan ürünün hızlı bir şekilde kendi ortamına uygun natürel ve organik bir şekilde üretilip, dijital ortamda pazarlamak için çalışıyoruz. Kooperatifler kurduk ve kadınların kurduğu bu kooperatifleri çoğaltmak için çalışıyoruz. Bu noktada zeytin ve zeytincilikle ilgili yaşayan bütün ustalarımızı buraya davet edeceğiz ve buranın kullanıldığı o dönemlerde ‘Bu işler nasıl yapılıyordu?’, ‘Antep Pekmezi nasıl üretiliyordu?’, ‘Bu sistemler nasıl çalıştırılıyordu?’ bunlar hakkında sözlü tarih olarak konuşturup



Kent Arşivimize ekliyoruz. Onların konuşmalarına göre buradaki restorasyonu onların dediklerine göre yapacağız. Bir yıl sonra bu restorasyon bittiğinde kooperatifi kurulmuş, pekmezini üreten, zeytinini işleyen, sabunu kalıplayan bir sistem kuracağız. Tam ‘Taşı Toprağı Yaşatmak’ budur ve bunu geleceğe taşıyarak kuşaklar arası bilgi geçişi sağlamak budur. Bütün

geçmiş bütün gelecek bize emanet ve biz köprüyüz. Bugün arkadaşlarımızla birlikte bu köprünün öneminin farkındayız ve bu köprüyü sağlayarak, sağlıklı, huzurlu, güvenli ve huzurlu bir şekilde bu eserleri geleceğe taşımak için buradayız. Buranın taşında ve toprağında büyük bir hikaye, efsane, yaşanmışlık var. Bunu geleceğe taşımak bizim görevimiz” diye konuştu.

İŞTE
YAŞAM

BESİM EVİZ

ARAŞTIRMACI-YAZAR
Batman İŞKUR Mtd.

Sosyal Yaşama İşsizlik Yansımaları

“İşsizlik, insanı toplumda “Ye kürküm ye!” muamelesine maruz bırakmaktadır.”

İŞSİZLİK, SOSYAL AÇIDAN İNSANIN TOPLUMDAKİ “STATÜSÜNÜ” VE “DEĞERİNİ” KAYBETMEKLE KARŞI KARŞIYA BIRAKMAKTADIR. NASREDDİN HOCA’NIN “YE KÜRKÜM YE...” FIKRASINDAKİ ESPRİSİ, ÖZELLİKLE İŞSİZLİK DURUMUNA DÜŞENLERİN TOPLUMDAKİ HALİNİ İFADE ETMEKTEDİR. BU “İŞ”, ÜST DÜZEYLİ BİR STATÜ İSE KAYBEDİLMESİ HALİNDE TOPLUMDAN BİRÇOK “MENFAAT ODAKLI” BİREYLE İLİŞKİNİN DE BİTMESİNİN İŞARETİDİR. DOLAYISIYLA KİŞİ, STATÜSÜNÜ KAYBETTİĞİNDEN SOSYAL İLİŞKİLERİNDE DE SORUN YAŞAYABİLMEKTEDİR. ÇÜNKÜ İŞİ GEREĞİ ESKİ “DEĞERİNİ” SOSYAL ANLAMDA BULAMAMAKTADIR.

işsizlik, sosyal açıdan insanın toplumdaki “statüsünü” ve “değerini” kaybetmekle karşı karşıya bırakmaktadır. Nasreddin Hoca’nın “Ye kürküm ye...” fıkrasındaki esprisi, özellikle işsizlik durumuna düşenlerin toplumdaki halini ifade etmektedir. Bu “iş”, üst düzeyli bir statü ise kaybedilmesi halinde toplumdan birçok “menfaat odaklı” bireyle ilişkinin de bitmesinin işaretidir. Dolayısıyla kişi, statüsünü kaybettiğinden sosyal ilişkilerinde de sorun yaşayabilmektedir. Çünkü işi gereği eski “değerini” sosyal anlamda bulamamaktadır.

Sosyal olarak işsizliğin bireye yaşattığı hallerden biri de topluma karşı “sevgi ve saygı” duygularını gittikçe kaybetmesidir. Çünkü bu sorunu yaşarken başkalarından çözümü için ilgi, yardım ve destek göremeyince onlara karşı sevgi ve saygı duygularının zedelenmesi söz konusudur. Bu durum, asosyal bir davranışın oluşmasını sağlayıp; bireyi sevdiği ve saydığı kişilerden gittikçe uzaklaştırabilmektedir.

İşsizlik sendromu, bireyin “kariyerini ve mesleğini” kaybetme tehlikesini yaşamasına neden olabilmektedir. Bu durum ise sosyo-ekonomik açısından insanı, daha fazla alt toplumsal katmanlara indirgediğinden ciddi bir psikososyal travmanın doğmasını hızlandırmaktadır. Bunun sonucunda kişinin yaşam kalitesi ve sosyal çevresi önemli ölçüde olumsuz etkilenebilmektedir. O, artık kariyerdaş/meslektaşlarını kaybedebilmekte, yeni çevrelere uyum için mücadele vermekte, yeni sosyo-ekonomik koşullara göre yaşamını şekillendirmekte ve dolayısıyla yaşam kalitesini yeniden gözden geçirmektedir. Bu süreçler ise kolay ve hemen alışılabilir haller değildir. Dolayısıyla kişi, kariyerini/mesleğini işsizlik nedeniyle kaybedince adeta “dünyası” değişmektedir. İnsan için işsizliğin kötü sonuçlarından biri de “zaman yönetimini” veya zamanın büyük bir kısmını heba etmekle karşı karşıya bulunmaktadır. Özellikle uzun süren işsizlik hali, kişinin zamanını etkin ve verimli kullanma kabiliyetine büyük bir darbe vurmaktadır. Bunun sonucunda toplumda “boş gezen adam,

zamanını tembellikle geçiren kişi, kahve köşelerine mahkûm zavallı vb.” sözlerle muhatap olan işsiz kişi, toplum ile zaman ikilemi arasında sıkışabilmektedir.

Psikolojik etkilerini izah ederken işsizlik yüzünden insanın “kendisini yararsız” bir varlık olarak hissettiğini belirtmiştik. Bu duygu, bireyin ailesiyle, arkadaşıyla, toplumla çatışma zeminini oluşturmaktadır. Dış çevreden kendisine yapılan olumsuz yüklemelere karşı savunma mekanizmaları zayıfladığından çıkar yol olarak “çatışmayı” tercih etmek zorunda kalabilmektedir. Çatışma da kişiyi asosyal bir duruma mahkûm eden bir iletişim arızasıdır.

Yine işsizliği yaşayan kişinin önemli sosyal kayıplarından biri de toplumsal bir değer olan “emek” kabiliyetinin zayıflanması veya bu değeri tamamen kaybetmesidir. Emek, çalışmanın karşılığıdır. Emek, her insan için bir onur kaynağıdır, kutsal bir değerdir. Toplumda emeksiz kişi, tembel ve topluma bir yük olan pasif kişi olarak bilinmektedir. Bu açıdan “onurumuzla çalışıyoruz” deyimi onur ile emek duygularının bütünlüğünü ifade eden bir sosyal değerdir.

İşsizlik, sosyal yaşamda “güçsüz kalmak” anlamıyla eşdeğerdir. Bu nedenle sosyo-ekonomik gücünü kaybeden kişi, birçok teşebbüs, etkinlik, sosyal sorumluluk, sosyal paydaş olmak gibi davranışları gerçekleştirememektedir. Her teşebbüs, her sosyal sorumluluk belli bir “güç” gerektirir. Sosyal ve ekonomik güç, işsizlik sendromunu yaşayan insanda pek bulunmayan bir durumdur.

İşsizliği yaşayan bireylerin, rahatça “güdülenmesi” ve “edilgen olması”, birçok sosyal patlama ve çatışmaların aracı olarak kullanılması kaçınılmazdır. Kimi zaman ekonomik sıkıntılarını telafi etmek adına veya başka yeni sosyal statüler kazanmak adına işsiz kişi, bir takım ideolojik veya iktidar güçlerinin tuzağına düşebilmekte ve işsizliğe karşı çaresiz kalırken mecburen, “yılana sarılma pahasına” da olsa bu güçlerin yanında bulmaya çalışmaktadır. Bu durumda her an “suçlu sanık” sandalyesine neden olabilmektedir. Nitekim işsizlik oranlarının yüksek olduğu birçok ülkede,



sorumlu yönetimlere ve otoritelere karşı zaman zaman sert toplumsal patlamalar yaşanmaktadır. İşsizlik oranının yüksekliği, bireylerin sosyal yaşamda temel ihtiyaçlarını bile karşılayamama durumuna düşmesi demektir. Yani yoksulluk ve yokuşa mahkûm bir şekilde yaşamı sürdürmektedir. Bu durumu yaşamak ise “isyanların” oluşmasına yeterli bir gerekçedir. Ya da bir başkasının kötü emellerine alet olmak için bireyin, farkında olsun olmasın, “teslim bayrağını” çekmesine yeterli bir acı nedendir.

Sonuç olarak işsizliğin sosyal yaşama yansıyan etkileri toplumun tüm kesimlerini ilgilendirmekle beraber; birey ile toplumun sosyal barışını tehlikeye sokan, asayiş ve huzuru bozan, hükümetlerin/devletlerin otoritelerini zorlayan ve bireylerin “isyan”, “çatışma”, “saldırma” duygularını harekete geçirebilen bir sosyal sorundur. Sosyal bir “bela” ve potansiyel bir “sosyal patlama” aracıdır. İşsizliği yaşayan birey huzursuzdur, arayış içerisinde, sıkıntılıdır, sorunludur; dolayısıyla işsizliğin çok olduğu toplumlarda huzurdan, asayiş ber-kemalden, güven ve emniyetten bahsetmek de mümkün değildir.

“

İŞSİZLİK, SOSYAL YAŞAMDA “GÜÇSÜZ KALMAK” ANLAMIYLA EŞDEĞERDİR. BU NEDENLE SOSYO-EKONOMİK GÜCÜNÜ KAYBEDEN KİŞİ, BİRÇOK TEŞEBBÜS, ETKİNLİK, SOSYAL SORUMLULUK, SOSYAL PAYDAŞ OLMAK GİBİ DAVRANIŞLARI GERÇEKLEŞTİREMEMEKTEDİR. HER TEŞEBBÜS, HER SOSYAL SORUMLULUK BELLİ BİR “GÜÇ” GEREKTİRİR. SOSYAL VE EKONOMİK GÜÇ, İŞSİZLİK SENDROMUNU YAŞAYAN İNSANDA PEK BULUNMAYAN BİR DURUMDUR.



Karkas Çiftliği Kurucu CEO'su
Mert Tutak:

“İLKLERİN
ÖNCÜSÜ OLMAYI
SEVİYORUZ”

YENİLİKÇİ YAPISIYLA BİLİKEN, HAYVANCILIK, KİMYA SANAYİ, YEM ÜRETİMİ, OTOMOTİV SANAYİ VE TEKSTİL GİBİ BİRÇOK SEKTÖRDE BAŞARIYLA FAALİYET GÖSTEREN GAZİANTEP MERKEZLİ TUTAK GRUBU, COVID-19'UN İLK ORTAYA ÇIKMAYA BAŞLADIĞI DÖNEMDE YATIRIM KARARI ALARAK HAYATA GEÇİRDİĞİ KARKAS ÇİFTLİĞİ PROJESİNİ KISA SÜREDE BÜYÜTMİYİ BAŞARDI. TUTAK AİLESİ'NİN YENİ NESİL TEMSİLCİSİ MERT TUTAK'IN, YILLARDIR BESİCİLİK YAPMALARININ AVANTAJIYLA YARATTIĞI KARKAS ÇİFTLİĞİ, DAMAK ZEVKİNE ÖNEM VERENLERİN HIZLA SAHİPLENDİĞİ VE GÜVENDİĞİ BİR MARKA OLDU.

HÜSEYİN KÜPELİ

KARKAS Çiftliği Kurucu CEO'su Mert Tutak ile gastronomi şehri Gaziantep'te, perakende pazarındaki hedeflerini, gelecek planlarını ve kendisiyle ilgili merak edilenleri konuştuk.

Sizi yakından tanıyabilir miyiz?

1995, Gaziantep doğumluyum. İlk, orta ve lise eğitimimi Gaziantep Kolej Vakfı'nda tamamladım. Üniversite için İstanbul'a gittim ve Doğu Üniversitesi Endüstri Mühendisliği'ni bitirdim. Aile şirketimiz olan Tutak Grubu'nda çalışmaya daha çocuk yaşta başladım diyebilirim. Okuldan arta kalan zamanlarda babam ile birlikte iş yerimize gidip geliyor, yaptığımız işleri gözlemleyerek, bilgi sahibi oluyordum. Tam anlamıyla aile şirketimizde aktif olarak çalışmaya başlangıcım üniversite ikinci sınıfa denk geliyor. Üniversitede okurken, bir yandan da part time ilaç firmamızda satış sorumlusu olarak çalışmaya başladım. Daha sonra kimya firmamızın yurt dışı pazarlama bölümünde, ardından yemcilik şirketimizin satın alma ve pazarlama departmanında aktif çalıştım. 2020'nin son çeyreğinde, nihai tüketiciye yönelik kurduğumuz yeni girişimimiz Karkas Çiftliği'nin başına geçtim.

Karkas Çiftliği'ni yaratma fikri nasıl oluştu?

Aile olarak yenilikçi bir yapımız var. Alanımızda fark yaratmayı, ilklerin öncüsü olmayı önemsiyoruz. Dolayısı ile Tutak Grubu'nun var olduğu sektörleri geleceğe taşıyacak yaklaşımlara, yatırımlara değer veriyoruz. Karkas Çiftliği girişiminin esas tetikleyici noktasına yani hikayenin en başına dönecek olursak, her şey COVID-19'un başlanmasına dayanıyor. Malum tüm dünyayı etkisi altına alan COVID-19 sürecinde, hepimiz evlerimizde kaldık; üretimler, sevkیاتlar sektöre uğradı. Özellikle gıda, hijyen gibi öncelikli tüketim gruplarında bazı kanalların tıklandığını gördük. Bu süreçte kırmızı etle ilgili de çok ciddi üretim sorunları olduğunu, tüketicinin güvenilir, nitelikli et bulmakta zorlandığını gözlemledik. Tutak Grubu olarak uzun yıllar Türkiye'de hayvan besleyiciliği, yetiştiriciliği ve üreticiliği konusunda faaliyet gösteren bir grubuz. Toptan besicilik kanalında Türkiye'nin en iyi, en saygın şirketi olarak tanınıyoruz. İnsanların bu süreçteki ihtiyacını gördüğümüzde ve pazardaki bu eksikliği daha net fark ettiğimizde, her koşulda insanların kaliteli



MERT TUTAK



olduğu için ortalama 20.000 – 22.000 büyükbaş hayvanımız var.

Karkas Çiftliği ile ne vaat ediyorsunuz?

Herkes et alır, herkes et yer ama atalık tohumlardan elde edilen yemlerle, refah seviyesi yüksek şekilde beslenmiş, yetiştirilmiş yerli üretim sonucu doğmuş hayvanların etine herkes ulaşamıyor çünkü bu standartla tüketiciye sunulan bir alternatif mevcut değil. Bu çok ciddi bir yatırım ve alt yapı gerektiriyor. Bizim de Karkas Çiftliği olarak tam anlamıyla vaat ettiğimiz bu; hepimizin büyüklerimizden duyduğu “o eski etlerin tadı hiç yok artık” ifadesini ortadan kaldırıp, en nitelikli, en lezzetli ve en kaliteli etleri sunmak... Bununla beraber ürün çeşitliliğimizi de gelen talepler doğrultusunda geliştirmeye devam ediyoruz; son olarak yine herkesin bulmakta zorlandığı kaliteli, nitelikli, doğal, yerli peynir, tereyağı, ilik suyu

ete ulaşabilecekleri e-ticaret markamız Karkas Çiftliği'nin temellerini attık. Amacımız, büyük annelerimizin, büyük babalarımızın zamanında yedikleri gibi kaliteli, nitelikli, lezzetli etleri insanlara güvenle ulaştırmak oldu. Var olan bilgi birikimimiz, tecrübelerimiz, besicilik konusundaki yatırımlarımız, en yüksek standartlardaki çiftliklerimiz, iyi beslenen ve sağlıklı yetiştirilen besilerimiz ile Karkas Çiftliği'nin uzun zamandır ihtiyacı duyulanı güvenle ve lezzetle karşıladığını görmekten mutluluk duyuyoruz.

Markanızın ismi neden Karkas Çiftliği?

Karkas, hayvanların etlerinden ve kemikle-

rinden elde edilen kısımların genel adıdır. Tutak Grubu topluluğu olarak, uzun yıllardır beslediğimiz hayvanları karkas biçiminde sunmaktayız. Bununla beraber çiftliklerimizin de Avrupa standartlarının üstünde olduğunu göz önünde bulundurarak ve yaptığımız işi en iyi şekilde ifade edeceğini düşünerek markamızın adı için Karkas Çiftliği ismini uygun gördük.

Çiftlikleriniz nerelerde?

Adıyaman, Bursa, Tekirdağ, Edirne olmak üzere toplam 4 farklı şehirde büyükbaş besi üretim tesislerimiz ve çiftliklerimiz bulunuyor. Çiftliklerimizde sürekli giriş ve çıkış





çeşitlerimizle Karkas Çiftliği dünyasını büyüterek herkesin ihtiyaçlarını doğru bir şekilde karşılamaya önem veriyoruz.

“BAŞKA MARKALARDA BU YOK”

Rakiplerinizden ne konuda ayrılıyorsunuz?

Bizim en büyük farkımız etimizin lezzeti... Bu lezzete etki edecek tüm faktörleri sağlamış olduğumuz için etimizin lezzeti hiçbir zaman değişmez ve aynı kalitede tüketiciye ulaşır. Bununla beraber başka hiçbir markada olmayan gurme lezzetlere de yer veriyoruz; bunların arasında Gaziantep Fıstıklı Kebap, Al Biberli Antep Tava, Gaziantep Simit Kebabı, Antep Terbiyeli Kuzu Kuşbaşı Şiş çeşitleri yer alıyor. Hepsisi de hızla pişirilmeye hazır, başka hiçbir yerde yer almayan lezzetler... Son olarak yine başka hiçbir markada yer almayan ve alanında bir ilke imza atan doğal aromalı ilik sularımızdan bahsetmek istiyorum. En nitelikli ilik su-

yunu elde ettikten sonra her biri farklı lezzet ve etkiye sahip malzemelerle zenginleştiriyoruz. 3 çeşidimiz var;

zencefil & limon, kırmızı biberli, portakal & tarçın... Bunların bir diğer dikkat çeken özelliği ise hemen içmeye uygun şekilde üretilmiş olmaları; yani Karkas Çiftliği doğal aromalı ilik suyunu aldığınızda şişesini açar açmaz hızla içebiliyorsunuz. Isıtmaya, kaynatmaya veya herhangi başka bir işleme ihtiyaç duymuyorsunuz.

Karkas Çiftliği'nin ürün çeşitliliğini arttırmaya devam edecek misiniz?

Elbette var olan gücümüz ve deneyimiz sayesinde çeşitliliğimizi arttırarak ve müşteri memnuniyetini, ihtiyaçlarını doğru anlayarak maksimumda sağlamayı planladım. Bununla ilgili sürekli Ar-Ge çalışması yapıyor, içimize sinen, en kaliteli ve en lezzetli çeşitlerle ürün gamımızı genişletiyoruz.

“İLHAM KAYNAĞIM, AİLEM”

İşinizle ilgili nelerden ilham alıyor, nasıl motive oluyorsunuz?

İlham kaynağım aslında ailem çünkü çok çalışkan bir aileye sahibim. İş hayatı ile ilgili ne öğrendiysem ve öğrenmeye devam ediyorsam babam ve abim sayesinde... Onları örnek alıyor, onlardan öğrenmeye çalışıyorum. Motivasyon konusundaki en büyük

“

BİZİM EN BÜYÜK FARKIMIZ ETİMİZİN LEZZETİ... BU LEZZETE ETKİ EDECEK TÜM FAKTÖRLERİ SAĞLAMIS OLDUĞUMUZ İÇİN ETİMİZİN LEZZETİ HİÇBİR ZAMAN DEĞİŞMEZ VE AYNI KALİTEDE TÜKETİCİYE ULAŞIR. BUNUNLA BERABER BAŞKA HİÇBİR MARKADA OLMAYAN GURME LEZZETLERE DE YER VERİYORUZ; BUNLARIN ARASINDA GAZİANTEP FISTIKLI KEBAP, AL BİBERLİ ANTEP TAVA, GAZİANTEP SİMİT KEBABİ, ANTEP TERBİYELİ KUZU KUŞBAŞI ŞİŞ ÇEŞİTLERİ YER ALIYOR. HEPİSİ DE HIZLA PİŞİRİLMEMEYE HAZIR, BAŞKA HİÇBİR YERDE YER ALMAYAN LEZZETLER...





KARKAS ÇİFTLİĞİ MARKASINI TÜRKİYE'NİN ÖNDE GELEN MARKALARI ARASINDA GÖRMEK VE KENDİ KATEGORİSİNDE DÜNYADA DA TÜRKİYE'Yİ GURURLA TEMSİL ETMESİ EN BÜYÜK HEDEFİM, HAYALİM... BU YOLDA, EKİP ARKADAŞLARIM VE ÇALIŞTIĞIM KONUSUNDA UZMAN PROFESYONELLER İLE DOĞRU ADIMLAR ATMAYA ÖZEN GÖSTERİYOR, ÇOK FAZLA MESAI HARCİYORUM.

destekçim ise sevgili annem; her konuda ve iş hayatımda beni en iyi motive eden mentorüm annemdir...

Kariyerinizde neler hedefliyorsunuz?

Karkas Çiftliği markasını Türkiye'nin önde gelen markaları arasında görmek ve kendi kategorisinde dünyada da Türkiye'yi gururla temsil etmesi en büyük hedefim, hayalim... Bu yolda, ekip arkadaşlarım ve çalıştığım konusunda uzman profesyoneller ile doğru adımlar atmaya özen gösteriyor, çok fazla mesai harcıyorum.

İlgi alanlarınız ve hobileriniz nedir?

Açık havada yürüyüş yapmayı çok seviyorum; benim için adeta bir meditasyon... Kendimi dinliyor, zihnimi dinlendiriyorum. Osmanlı antik eserlerine karşı büyük bir ilğim var. Bu konuda düzenlenen sergileri ve müzayedeleri hiç kaçırmamaya özen gösteriyorum. Ayrıca Osmanlı damgalı gümüş koleksiyonum ve gümüş hatıra para koleksiyonum var. Bununla beraber dedemden beri süre gelen bağcılık işimiz

nedeniyle bağcılıkla da ilgileniyorum. Pandemiden önce çok sık bağ bozumu gezilerine katılır ve bu konuda yeni keşifler yapmayı çok severdim. Umarım en kısa zamanda her şey en sağlıklı bir şekilde normale döner ve yeniden bu gezileri yapmaya devam edebilirim. ●



Temiz halılar, *sağlıklı çocuklar*



YEDİPİNAR
HALI YIKAMA



0 552 752 08 45

Son 5 Yılın En Düşük Konut Satışı



TSKB GAYRİMENKUL DEĞERLEME GENEL MÜDÜRÜ MAKBULE YÖNEL KAYA, KONUT SATIŞLARINDA 2021 YILI 1. ÇEYREK DEĞERLENDİRMESİ YAPTI.

TSKB Gayrimenkul Değerleme Genel Müdürü Makbule Yönel Kaya, konut satışlarında 2021 yılı 1. çeyrek değerlendirmesi yaptı. Kaya, "Yıllar itibarıyla ilk çeyreklere baktığımızda 2021 yılının ilk

çeyreğinin son 5 yıl içindeki konut satışlarında en düşük ikinci çeyrek olduğunu görüyoruz. 2019 ilk çeyreğinde 256 bin 433 adet konut satışı gerçekleşmiş iken 2021 ilk çeyreğinde bu rakam 263 bin 7 olarak gerçekleşti" dedi.

Toplam satışlar içerisinde, ilk kez satılan konut oranının gerilemesini sürdürdüğünü, ikinci el konutların yükseliş gösterdiğini de belirten Kaya, şu değerlendirmeyi yaptı;

"Son 5 yıl içinde ilk çeyrekleri kıyasladığımızda diğer yıllarda rakamın 300 bin ve üstü adetlerde olduğunu görüyoruz. Konut satışlarında Mart 2021 verilerinde toplam satışların 111 bin 200 seviyesinde gerçekleşmesinde salgın kaynaklı kısıtlama-

maların, 1 Mart itibarıyla kademeli olarak normalleşmeye dönmesi, konut alım satımlarında Mart ayı ile birlikte mevsim etkisi olarak bir miktar hareketlenme olması, iş günü sayısı olarak 23 iş günü ile diğer aylara göre en fazla güne sahip olması gibi etkenlerden bahsetmek mümkün.

Geçtiğimiz yıl 16 Mart - 1 Mayıs 2020 tarihleri arasında salgın kaynaklı kısıtlamaların etkisini gördüğümüzü düşünürsek, yine belirtilen döneme göre biraz daha hafifletilmiş olmasına karşın, kısıtlamaların bu yılın Ocak ve Şubat aylarında Mart ayına oranla bir miktar daha fazla olması göz önüne alındığında, salgın tedbirlerinin konut satışlarına etkisini anlamak daha mümkün hale geliyor.

Dönem	Toplam Konut Satışı	İpotekli Satış	Diğer Satışlar	İpotekli Satış Toplam Satış	Ort. Yıllık Konut Kredisi Faiz Oranı
2017 I. Çeyrek	325.780	125.093	200.687	38%	11,30%
2018 I. Çeyrek	303.877	89.380	214.497	29%	14,54%
2019 I. Çeyrek	256.433	38.189	218.244	15%	22,45%
2020 I. Çeyrek	341.038	129.299	211.739	38%	11,57%
2021 I. Çeyrek	263.007	47.234	126.388	18%	18,04%

Konut verileri açısından bir diğer önemli gösterge ise ilk kez satılan konutların toplam içindeki oranı şeklinde karşımıza çıkıyor. Son 5 yılın ilk çeyrek dönemlerini değerlendirdiğimizde 2019 yılı ilk çeyreğinde başlayan ilk kez satılan konutların azalma trendinin son 2 yılda artarak devam ettiğini görüyoruz. 2021 yılı ilk çeyreğinde de artık oranın yüzde 31 seviyesine geldiği görünüyor. Bu durumu yapı ruhsatları ile birlikte değerlendirdiğimizde; ruhsat alan daire sayısı ve alandaki azalmanın 2018 yılı ilk çeyreği ile başladığı görünüyor. Yeni arıza eklenen konutların 2021 yılı başı itibarıyla azalmaya başlamasından kaynaklı olduğunu da söyleyebilirim.



Dönem	Toplam Konut Satışı	İlk Kez Satılan Konut	İkinci El Satış	İlk Kez Satılan/ toplam Konut Satış
2017 I. Çeyrek	325.780	145.826	179.954	45%
2018 I. Çeyrek	303.877	138.777	165.100	46%
2019 I. Çeyrek	256.433	107.859	148.574	42%
2020 I. Çeyrek	341.038	107.432	233.606	32%
2021 I. Çeyrek	263.007	80.370	182.680	31%

GAZİANTEP İLK 10 İL ARASINDA

En çok konut satışının yapıldığı illere bakıldığında ise 2021 yılı ilk çeyreğinde ilk 10 il arasında sırasıyla: İstanbul, Ankara, İzmir, Antalya, Bursa, Mersin, Gaziantep, Konya, Tekirdağ ve Kocaeli illerinin yer aldığı görünüyor.

Sıra	İl	2016 I. Çeyrek	2017 I. Çeyrek	2018 I. Çeyrek	2019 I. Çeyrek	2020 I. Çeyrek	2021 I. Çeyrek
1	İstanbul	55.661	56.033	51.297	47.057	63.759	51.602
2	Ankara	32.436	36.964	30.675	25.094	37.724	25.395
3	İzmir	19.272	20.014	18.593	14.564	22.012	15.358
4	Antalya	14.552	14.513	14.853	12.800	17.798	11.980
5	Bursa	12.662	13.201	12.180	9.877	12.523	9.628
6	Mersin	7.919	8.724	8.457	7.125	9.076	7.750
7	Gaziantep	5.545	6.630	6.443	5.400	7.980	6.391
8	Konya	7.085	7.334	7.253	6.107	8.070	6.345
9	Tekirdağ	7.677	7.703	7.434	5.600	7.280	6.213
10	Kocaeli	7.826	9.315	8.695	6.704	7.473	5.886

Konut fiyat endeksi açısından değerlendirme yapıldığında ise Aralık 2020 ve Ocak 2021 ayları için açıklanan verilerde yıllık bazda nominalde yaklaşık yüzde 30 seviyelerinde artışlar gördük. Reel olarak bakıldığında ise 2017 Eylül ayında başlayan enflasyonun altında kalan endeks Ocak 2020 itibarıyla reelde artışa geçmeye başlamıştı. Mayıs 2020'den itibaren hızla artış trendine giren konut fiyat endeksi satışlarda azalmanın başladığı Ekim 2020 den sonra da artışını, artırarak devam ettirdi. Bu durumu fiyat endeksinin biraz daha konut satışlarını geri-

den takip etmesinin yanında, özellikle Eylül 2017 – Ocak 2020 dönemi arasında enflasyona karşı fiyat artışı yapılamayan bir dönem olması ile de yakından ilgisi olduğunu söylemek doğru olur. Bu geçen dönemde yapılamayan fiyat artışları da 2020 yılı yaz aylarındaki hareketlenmeye, inşaat maliyetlerindeki artışın artık yeni konut üretme noktasında da önemli bir zorluk olarak kendini göstermesinin eklenmesi ile birlikte fiyat artışının özellikle son 6 ayda önemli oranda yansımaları görmüş olduk”

Profesyonel
bakış



PROF. DR. MUSTAFA BAYRAM

UNESCO İnteraktif İpek Yolu Atlası GPG Bilim Kurulu Başkanı
(Gaziantep Üniversitesi, Mühendislik Fakültesi, Gıda Mühendisliği Bölümü)

@ProfDrMusBay

Hangi Aşılarla Çip Takıldı?

BÜYÜK BİR SIR OLARAK SAKLANAN ÇİPLİ AŞILAR KİMSENİN BİLMEDİĞİ LABORATUVARLARDAGELİŞTİRİLEREK FARKEDİLMEDEN DÜNYADA SON SÜRÜMLERİ İLE DAĞITIMA GİRMİŞ OLDU (!!).

BÜYÜK bir sır olarak saklanan çipli aşılar kimse-
nin bilmediği laboratuvarlarda geliştirilerek fark
edilmeden dünyada son sürümleri ile dağıtım-
a girmiş oldu (!). Bu çipli aşılar sayesinde insan-
lardan toplanan veriler ise anlık olarak dünya
yörüngesine 3 yıl önce sessizce yerleştirilen 333
casus uyduda toplanmaya başlandı. Her şey son verinin ne zaman
tamamlanacağı ile ilgili karara bağlı...

Bazen kitaplar yanlış zamanda yazılır. Eğer Dan Brown “İhanet
Noktası” kitabını 16 yıl önce değil de böyle bir dönemde yazsaydı
çipli aşıları nasıl ürettiklerini açıklayabilirdi. Hemen sonrasında
da “Da Vinci’nin Şifresi” kitabını da yazabilseydi, bu sır dolu duru-
mun şifrelerini çözebilirdi.

İnsanlık, hayvan eti yeme alışkanlıkları sebebi ile hayvanlardan
bulaşan pek çok hastalıklarla uğraşıp durdu. Çiçek aşısı, kuş gribi,
sars, deli dana, domuz gribi derken en son ulaşılan nokta ise Covid
oldu. Tamamı hayvanlardan kaynaklı ve genel olarak da hayvan
kaynaklı beslenme sebeplerinden dolayıydı.

Covid, insanlık tarihine yazılan bir salgın olarak kayıtlara geçmiş
oldu ve yine insanlık bu pandemi sürecine karşı büyük bir mücade-
leye girmiş oldu. Bu mücadele hızlı bir şekilde yine bilimin ışığında
devam ettiriliyor. İnsanlık, bilimin ne denli önemli olduğunu yaşı-
yarak da öğrenmiş oldu.

Gerek inaktif ve gerekse mRNA teknolojisi ile geliştirilen aşılar ise
normalde onlarca yıl süren aşı geliştirilmesi sürecini sadece aylar
içinde tamamlamış ürünleri oldu. Aşıların geliştirilmesi ile birlik-
te şehir efsaneleri de ortaya çıktı: “Çipli aşı”. Bununla birlikte, aşı
karşıtlığının da toplumda önemli bir karşılığının olduğu da ortaya
çıkıştı. Pek, okullarda yıllarca verilen aşı bilinçlendirmesine

karşı toplumda bu denli aşı karşıtlığı nasıl oldu? Bugün TV’ler
insanlara aşı olun diye diye çırpına dururken ve TV ekranlarında
ünlülerin aşı olurken verdikleri pozlarla insanları ikna etmeye ça-
lışmaları ise tirajı komik bir durum. Çünkü daha 2-3 yıl öncesine
kadar aynı ekranlarda bunun tersi reyting uğruna yapılıyordu.
Kandırılan toplum şimdi ikna edilmeye çalışılıyor.

Bugün Covid-19, yarın Covid-25; isimler ve rakamlar ne kadar da
değişse salgınların ileride de hep yaşanacağı kaçınılmaz bir ger-
çek. Küresel yaşam şekli, hareketlilik, yoğun şehirleşme, sıkışık ha-
yat şekilleri ve mesafeleri ile insanların birbirlerine hastalık bulaş-
tırmaları veya yeni pandemilerin olması kaçınılmazdır, bu sebeple
her an yeni bir pandemi, her zaman beklenebilir durumdadır. Peki
ne kadar hazırız yeni pandemilere? Aslında hiç hazır olmadığımız
da ortaya çıkmış oldu. Yeterli gıda stoğu, yeterli ekonomik hazırlık,
yeterli ilaç, yeterli aşı ve hatta yeterli aşının konacağı küçük şişe-
lerin bile dünyada olmadığı, biranda ortaya çıkıverdi.

Mevcut Covid-19’un hemen ortadan kalkmayacağı ve yok olmaya-
cağı artık biliniyor. Üçüncü dalganın yaşandığı şu süreçte 4. dalga-
nın olup olmayacağını sonbahar aylarında test etmiş olacağız. Dör-
düncü dalganın olup olmayacağı ise tamamen yeterli aşılamaya
bağlı. Ayrıca, mutant virüsler ortaya çıkmaya devam eder ise ve bu
mutantlar mevcut aşılarla karşı direnç göstermeye başlar iseler bu
pandeminin nereye kadar devam edeceğini bilmek zaten zorlaşa-
caktır. Dünya bundan sonrasında zaten hiç hazır değil. Kitlel batış
ve kaos dönemine geçiş de yapabiliriz.

Şu an dünyada aşırıya ulaşım en büyük problem. Aşırı geliştirmek
de her şeyi çözüyor. Aşının lojistiği, saklanma şartlarına uygun
dolaşıma sokulması, aşılama ekibi, aşılama ekipmanı, aşı bilinci,
aşılama yönetimi ve aşı için para bulmak gibi daha pek çok temel
sorun bulunuyor. Dünya genelinde bugün 7.5 milyar insan var ise

ve 6 ayda bir bu insanları 2 doz aşılama zorunda kalacağımızda, yıllık dünyanın ihtiyaç duyduğu aşı dozu miktarı neredeyse 30 milyar. Bu miktarda, her yıl aşı üretmek ise bambaşka bir kapasite ve altyapı sorunu. Bazı ülkeler haricinde, ülkelerin önemli bir kısmında aşı üretim tesisi veya insan kaynağı da yok. Özellikle de mutant virüs veya bir sonraki pandemi süreçlerinde de bu tür tesislerin ve insan kaynaklarının mutlaka, ülkelerin silahlı kuvvetlerini sürekli ayakta tuttuğu gibi, bu yapıların ve tesislerin de sürekli ayakta tutulması gerekiyor. Eğer virüse düşman dersek, bu düşman en alasından; görünmeyen, sürekli değişen ve kitlesel olarak saldıran bir düşman. Bu düşmana karşıda kimsenin hazır olmadığı ise aşikar. Bir benzetme olarak, nasıl bir savaşta önce insanlar sonra ekonomiler çökerse, şu an yaşanan pandemide aynı şekilde ilerliyor ve her ülke başka bir ülkeden savaşmak için cephane ve silah istiyor. Silah ve cephanesini ise kimse birbirine vermek istemiyor, kenardan ölümleri izliyor.

Aşılarda çip yoktu. Her şeye hemen inanan maalesef "cahil" insanların salgınla mücadele verdikleri en büyük zararı. Aşılar da çip yoktu ama bir cehalet çipi vardı. Sağlık konusunu "sağlık disiplini" yerine



"sağlık sektörü" olarak adlandırmak da ayrı bir konu. Zira "sektör" terimi ister istemez insanların kafaları karıştırıyor. Bilimin evrensel prensiplerinin dışına çıkarak her şeyi "para" odaklı hale getirince, Hipokrat'ta maalesef mezarında taklalar atmaya başlıyor.

Aşıdan ziyade pandemi sürecini sonradan tartışmaya açacak en önemli konu ise kullanılan ilaçlar olabilir. Tedavinin tam olarak bilinmediği bu salgında bilinen veya iyi geleceği düşünülen ilaçlar devreye konulurken, çinko, C-vitami, D-vitami ve kalsiyum gibi destekleyici maddeler de kullanılmaya başlandı. Tereyağı ve işkembe çorbaları ise diğer bir tedavi olarak düşünüldü. Bunların dışında ise Nisan 2021 ayı

ortalarında yayınlanan (Mortality outcomes with hydroxychloroquine and chloroquine in Covid-19 from an international collaborative meta-analysis of randomized trials, Axfors C. et. al, April 2021, Nature Communications) bir veri analizi idi. Bu analiz makalesinde Covid-19 için kullanılan hidroksiklorokin (sıtma ilacı) maddesinin ölüm oranlarını (başka etki göstererek) etkilediği belirtiliyordu.

Aşılar da çip takılmamıştı ama dijitalizmin devreye sokulmuştu. Çip gibi fiziksel bir parça ve malzeme değildi. Çipi söküp atabiliriz ama dijitalizm denen şeyi söküp atamayabiliriz. Aşının içinde çipi aramaktan, aşının ötesindeki dijitalizmi bulup, onu uzak tutmanın yoluna gitmelidir insanlık.



Oğuzeli OSB Başkanı Ahmet Bozoğlu'nun başarı hikayesi

KURDUĞU DERNEĞİ, OSB'YE DÖNÜŞTÜRDÜ

“

AHMET BOZOĞLU, OĞUZELİ ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ BAŞKANI VE AYNI ZAMANDA BÖLGENİN İLK SANAYİ TESİSLERİNDEN BİRİSİ OLAN ONLARCA ÜLKEYE İHRACAT YAPAN ANSA AMBALAJ'IN YÖNETİM KURULU BAŞKANI... ESKİ ADIYLA “KÖRKÜN SANAYİ BÖLGESİ” YENİ ADIYLA “OĞUZELİ OSB”'NİN KURULUŞUNDAN BU YANA BÜYÜK EMEKLERİ BULUNAN AHMET BOZOĞLU, AYNI ZAMANDA 3 DÖNEMDİR TÜRKİYE PP KUMAŞ VE ÇUVAL ÜRETİCİLER DERNEĞİ BAŞKANLIĞINI DA SÜRDÜRÜYOR.

9

0'lı yıllarda “Dernek” adıyla başlattıkları Körkün 'deki zorlu sanayileşme sürecini, günümüzde OSB statüsüne taşımayı başaran ekibin mimarlarından Ahmet Bozoğlu, tecrübelerini, iş yaşamını ve bundan sonraki gelecek planlarını BOSS okurları ile paylaştı.

Ahmet bey, kendinizi bize nasıl anlatırsınız?

1950 Gaziantep doğumluyum. Elektrik mühendisiyim ve işletme sahibiyim. İlkokulu Saçaklı İlk Öğretim Okulu 'nda tamamladım. Mehmet Rüştü Uzel Sanat Okulu 'nda 3 yıl orta öğretimi ve sonrasında da 3 yıl lise eğitimimi tamamladım. Ortaokul kısmında yarım sömestir demir atölyesinde, yarım sömestir ise marangoz atölyesinde çalıştım. Lise de ise Elektrik bölümünü seçtim. Sonrasında da Yıldız Teknik Üniversitesi Elektrik Mühendisliği bölümünden mezun olarak iş hayatına atıldım.

“Almanya'nın davetini kabul etmedim” Üniversite sonrasında neler yaptınız?

O dönemde, Alman hükümeti, Sanat Okulu mezunlarını kabul ediyordu. Bende Almanya'ya gitmek üzere müracaatımı yaptım aynı zamanda üniversiteyi kazandığım bilgisi geldi. Yol ayrımı kısmına gelmiştim Türkiye'de kalıp mühendislik okumayı tercih ettim.

HÜSEYİN KÜPELİ

Almanya-Türkiye arasındaki tercihinize “hayatınızın dönüm noktası” diyebilir miyiz?

Kesinlikle diyebiliriz

Üniversiteden sonra nasıl bir yol izlediniz?

1970'de üniversiteye girmiştim. O dönemde siyasi ortamın çok gergin olmasına rağmen süresi içinde (1974 yılında) okulu bitirip Gazi-antep'e döndüm.

Biraz başa dönecek olursak, çocukluk yıllarınız nasıl geçti?

Babamın asıl mesleği tornacıydı, sonra kamyon şase işine başladı. İlk orta ve lise dönemlerinden okuldan arta kalan zamanlarda babamın dükkânına gidip çalışırdım. Yani çocukluk dönemim çalışarak geçti. Bizler tatil nedir bilmezdik en büyük eğlencemiz hafta sonları sinemaya gitmekti.

Kaç çocuğunuz var?

1 oğlum ve 1 kızım var, oğlum Bahadır Makina Mühendisi şu anda birlikte çalışıyoruz. Şirketimizin Genel Müdürü, gelinim Çevre Mühendisi Dilay ile evli ve Eray adında 17 Yaşında bir erkek evlatları var. Kızım Seval işletme okudu, damadım Ürolog Dr. İbrahim Düzgün ile evli 11 yaşında Beril adında bir kızları ve 4 yaşında Kerem adında bir oğulları var.



AHMET BOZOĞLU



HEP HAYALİMDE KENDİ İŞİMİ KURMAK VARDI. PASA'DAKİ MESAI ARKADAŞIM ALİ KİMYA İLE BİRLİKTE TİCARETE BAŞLAMAK ÜZERE ŞİRKETTEN AYRILDIM. DAHA SONRASINDA BİZE YİNE MESAI ARKADAŞIM MUSTAFA DALGIÇ KATILDI. ÇUVAL BASKI VE DİKİM ATÖLYESİ KURDUK, ÇUVAL VE KEPEK TİCARETİ YAPMAYA BAŞLADIK. BİR ZAMAN SONRA YİNE MESAI ARKADAŞIMIZ OLAN PASA'NIN GENEL MÜDÜRÜ MERHUM SITKI KEPKEP İLE GÜNEYDOĞU BİRLİKLERİ GENEL MÜDÜRLÜĞÜ'NDEN AYRILAN NEDİM ERTÜRK ARAMIZA KATILDI. 5 ORTAK ANSA AMBALAJ ADI ALTINDA TİCARETE DEVAM ETTİK. DAHA SONRA ÇUVAL VE İPLİK İMALATINA GİRMEME KARAR VERDİK. YENİ MAKİNE ALMAYA SERMAYEMİZ YETERSİZ OLDUĞUNDAN, İKİNCİ EL MAKİNE İLE YOLA DEVAM ETME KARARI ALDIK. AMA ÇUVAL İPLİĞİ YAPACAK MAKİNAMIZ YOKTU. ÇOCUKLUKTAN BERİ MAKİNALARA AŞINALIĞIM VE PASA'DAN EDİNDİĞİM TECRÜBE İLE İPLİK HATTI VE ÇUVAL KONFEKSİYON HATTINI KENDİ İMKANLARIMLA DİZAYN VE İMAL ETTİM, BU VESİLE İLE ÇUVAL ÜRETİMİMİZ BAŞLAMIS OLU. BASKILI ÇUVAL TALEBİNİ KARŞILAMAK İÇİN ÇUVAL FABRİKALARININ İTHAL ETTİĞİ BASKI MAKİNESİNİ KENDİMİZ YAPTIK VE KULLANDIK. AYNI ZAMANDA DİĞER ÇUVAL FABRİKALARINA DA MAKİNE SATTIK.

Ahmet Bey, iş hayatına nasıl başladınız?
Üniversite sonrası İller Bankası'nda 1,5 ay kadar çalıştım. Çukurova Üniversitesi

Ekonomi Yüksek Lisansına başladım ancak askerlik sebebiyle tamamlayamadım. 1974 Kıbrıs Savaşı dolayısıyla acil celpten dolayı

askerliğe başladım. 20 ay askerlik görevimi yaptıktan sonra memleketime döndüm. 1976 yılında eşim Nazire hanım ile evlendim.

Gaziantep'e dönüşte neler yaptınız?

Mersin'de bir iş planım vardı olmadı. Gaziantep OSB Elektrik İşletme Müdürü olarak işe başladım. 1,5 yıl çalıştıktan sonra 1. OSB 'de faaliyet gösteren Pasa Güney Doğu Çuval fabrikasında İşletmeden Sorumlu Genel Müdür Muavini olarak görev aldım ve 1982 yılına kadar çalıştım.

"Kendi makinamızı kendimiz yaptık"

Kendi işinizi kurmaya nasıl karar verdiniz?

Hep hayalimde kendi işimi kurmak vardı. Pasa'daki mesai arkadaşım Ali Kimya ile birlikte ticarete başlamak üzere şirketten ayrıldım. Daha sonrasında bize yine mesai arkadaşım Mustafa Dalgıç katıldı. Çuval baskı ve dikim atölyesi kurduk, çuval ve kepek ticareti yapmaya başladık. Bir zaman sonra yine mesai arkadaşımız olan Pasa'nın Genel Müdürü Merhum Sıtkı Kepkep ile Güneydoğu Birlikleri Genel Müdürlüğü'nden ayrılan Nedim Ertürk aramıza katıldı. 5 ortak Ansa Ambalaj adı altında ticarete devam ettik. Daha sonra çuval ve iplik imalatına girmeye karar verdik. Yeni makine almaya sermayemiz yetersiz olduğundan, ikinci el makine ile yola devam etme kararı aldık. Ama çuval ipliği yapacak makinamız yoktu. Çocukluktan beri makinalara aşinalığım ve Pasa'dan edindiğim tecrübe ile iplik hattı ve çuval konfeksiyon hattını kendi imkanlarımla dizayn ve imal ettim, bu vesile ile çuval üretimimiz başlamış oldu. Baskılı çuval talebini karşılamak için çuval fabrikalarının ithal ettiği baskı makinesini kendimiz yaptık ve kullandık. Aynı zamanda diğer çuval fabrikalarına da makine sattık. Uzun yıllar şirket olarak kar payı dağıtmadan sermayemizi artırarak makine parkurumuzu genişlettik.

Piyasa şartları nasıldı o yıllarda?

Çuval Piyasası yeni gelişmekte olduğundan talep iyiydi şimdiki gibi öldüresiye rekabet yoktu. O yıllarda sektör olarak bir araya gelip sorunlarımızı tartışabiliyorduk, şimdiki rekabet koşullarına rağmen geleceğimizi çok şükür şu anda da devam ettirmekteyiz.

Körkün'e yerleşmek nereden aklınıza geldi?

İşimizi büyütmek için yer arayışı içerisine girmiştik elimizdeki bütçe ile OSB'de 10 dönüm yer alabiliyorduk. Ama aynı kapital ile burada, o dönemdeki adıyla Turgut Özal Sanayi Sitesi'nde 20 dönüm yer alıp, üzerine 2 bin metrekare inşaatını da yapabiliyorduk. Ortaklarla istişare sonucunda Körkün'ü tercih ettik. Zaman içinde de imalatı buraya getirdik. İş yaşamımız böylece Körkün'de, yeni adıyla Oğuzeli OSB'de devam ediyor.

Önemli bir noktaya değindik. Körkün'deki sanayileşme süreci nasıl başladı?

Burası dönemin Körkün Belediye Başkanı Merhum Ökkeş Yiğit tarafından kurudu ve "Turgut Özal Sanayi Sitesi" olarak geçiyordu. Rahmetli Ökkeş bey bir Japonya gezisi sırasında her yerleşim yerinin yanında bir sanayi sitesi olduğunu görünce, mevcut sanayi sitesini 1992 yılında kurmuş. Biz ilk geldiğimizde sanayinin altyapı eksikleri hat safhadaydı suyumuz, kanalizasyonumuz, stabilize yolumuz ve günde en az 2 defa kesilen elektrigimiz vardı.

Önce dernekleşme ile başladı Sanayileşme yolunda hangi adımlar atıldı?

İlk başta Kooperatif olarak yola çıkılmıştı. Zaman içinde kooperatif işini bitirdi ve kendi kendini fesh etti. Oluşan otorite boşluğunu doldurmak için sanayiciler bir araya gelerek Gaziantep Havalalanı Sanayicileri Derneği'ni (GAHSAD) Kurduk. Seçim ile başkanlık görevi bana verildi. Sonra başkanlığı Ahmet Göksular'a devrettim. Ahmet Bey yaklaşık 8 yıl başkanlık yaptıktan sonra 2011 yılında görevinden ayrıldı. Tekrar seçim ile başkanlığı yeniden devraldım.

Sesinizi yeteri kadar duyurabiliyor muydunuz?

Her fırsatı değerlendiriyorduk doğrusu. 2012 yılında dönemin Aile ve Sosyal Politikalar Bakanı Sayın Fatma Şahin'in Oğuzeli'nde muhtarlarla toplantı yapacağını öğrenmiştim ve o toplantıya davetsiz katıldım. Toplantıda söz alarak Sayın Bakanımızı sanayimize davet ettim, 2 gün sonra Bakanımız, Valimiz, Büyük Şehir Belediye Başkanımız, Sanayi Odası Başkanımız ve sanayicilerle sanayimizde bir toplantı gerçekleştirdik.

“

BURASI DÖNEMİN KÖRKÜN BELEDİYE BAŞKANI MERHUM ÖKKEŞ YİĞİT TARAFINDAN KURUDU VE "TURGUT ÖZAL SANAYİ SİTESİ" OLARAK GEÇİYORDU. RAHMETLİ ÖKKEŞ BEY BİR JAPONYA GEZİSİ SIRASINDA HER YERLEŞİM YERİNİN YANINDA BİR SANAYİ SİTESİ OLDUĞUNU GÖRÜNCE, MEVCUT SANAYİ SİTESİNİ 1992 YILINDA KURMUŞ. BİZ İLK GELDİĞİMİZDE SANAYİNİN ALTYAPI EKSİKLERİ HAT SAFHADAYDI SUYUMUZ, KANALİZASYONUMUZ, STABİLİZE YOLUMUZ VE GÜNDE EN AZ 2 DEFA KESİLEN ELEKTRİĞİMİZ VARDI.

Neler değişti o günden sonra

Çok şey değişti en büyük sorunumuz elektrikti, bu konuda gerekli istişareden sonra toplantı esnasında TEİAŞ VE TEDAŞ genel müdürü ile görüşülerek sanayi adına 50 MVA gücünde bir trafo tahsis ve





alt yapı tamamlama kararları alındı. İkinci bir sorunumuz ise alt yapıydı. Bu konu da dönemin Büyük Şehir Belediye Başkanı Sayın Asım Güzelbey tarafından uygulamaya alındı. Alınan kararlar %80 uygulanarak bu günlere gelmek kısmet oldu.

Burada kaç işletme var?

Oğuzeli Organize Sanayi Bölgesi olarak şu anda burada 120 'ye yakın sanayicimiz var ve yaklaşık 3 bin kişi istihdam ediliyor.

Dernek'ten OSB'ye dönüşmek büyük bir başarı, bunu nasıl gerçekleştirdiniz?

Dernek vardı ama yaptırım gücü yoktu. Biz üretim noktasında kabuğumuza sığamaz hale gelmiştik. OSB olmayı aklımızdan geçiriyoruz ama o zamandaki mevzuata göre bu imkânsız başarmak gibiydi. Ama imdadımıza 2011 Ağustos ayında İslah OSB kanunu yetiştirdi. Buna göre bizim gibi sanayi bölgelerinin müracaatları değerlendirmeye alınıyordu. Sanayi Odası Başkanımız Sayın

DERNEK VARDI AMA YAPTIRIM GÜCÜ YOKTU. BİZ ÜRETİM NOKTASINDA KABUĞUMUZA SIĞAMAZ HALE GELMİŞTİK. OSB OLMAYI AKLIMIZDAN GEÇİRİYORUZ AMA O ZAMANDAKİ MEVZUATA GÖRE BU İMKÂNSIZI BAŞARMAK GİBİYDİ. AMA İMDADIMIZA 2011 AĞUSTOS AYINDA İSLAH OSB KANUNU YETİŞTİ. BUNA GÖRE BİZİM GİBİ SANAYİ BÖLGELERİNİN MÜRACAATLARI DEĞERLENDİRMEYE ALINIYORDU. SANAYİ ODASI BAŞKANIMIZ SAYIN ADİL KONUKOĞLU'NUN ÜSTÜN GAYRETLERİ İLE MÜRACAATIMIZ KABUL EDİLDİ VE İSLAH ŞARTLARI UYGULANMAYA BAŞLANDI. UZUN VE ZAHMETLİ BİR SÜREYİ GERİDE BIRAKARAK 2020 EKİM AYINDA OĞUZELİ ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ OLARAK TESCİLLENDİK. BEN DE ŞU ANDA OĞUZELİ ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİNİN İLK BAŞKANIYIM. DERNEKLE BAŞLAYIP ORGANİZEYE DÖNÜŞTÜRMEK ÇOK BÜYÜK BİR BAŞARI ELBETTE. BURADAKİ SANAYİCİLERİMİZDEN ALLAH RAZI OLSUN, BİZE BU YOLDA ÇOK DESTEK VERDİLER.

Adil Konukoğlu'nun üstün gayretleri ile müracaatımız kabul edildi ve ıslah şartları uygulanmaya başlandı. Uzun ve zahmetli bir süreci geride bırakarak 2020 Ekim ayında Oğuzeli Organize Sanayi Bölgesi olarak tescillendik. Ben de şu anda Oğuzeli Organize Sanayi Bölgesinin ilk başkanım. Dernekle başlayıp Organizeye dönüştürmek çok büyük bir başarı elbette. Buradaki sanayicilerimizden Allah razı olsun, bize bu yolda çok destek verdiler.

“Hayal etmezsen, başaramazsın”**Ahmet Bey, böyle bir başarıyı hayal ediyor muydunuz?**

Hayal etmezsen başaramazsın bende bir hayal ile yola çıktım ve çok şükür şu anda hayalimi gerçekleştirmiş bulunmaktayım.

Burada rezerv alanları var mı?

Maalesef yok, güney tarafımız tarım alanı kuzey tarafımız yeni açılacak olan Karataş - Havaalanı 50 metrelik devlet yolu, doğu tarafımız Büyük Şahinbey (Körkün) belde ana yolu kesmekte, batı tarafımıza ise Ayakkabı İhtisas OSB alanı ilan edildi. Yani rezerv açısından gelişme şansımız yok, biz kendimizi büyük OSB' nin kuluçka merkezi olarak görüyoruz, küçük sanayici buraya gelsin büyüsün ve büyük işletme olarak Gaziantep OSB gitsin. Nitekim Linea Halı, Tümer Halı, Aysan Boru ve benzeri birçok başarılı firmamız var.

Bölgede ağırlıklı olarak hangi firmalar var?

Tekstil, gıda, inşaat, ambalaj, yapı malzemeleri, medikal, plastik vb. Burada 50 yakın küçük işletme var. Bu işletmeler büyümeye yakın ya da büyüme potansiyeli olan firmalar.

Peki bundan sonra bir hedefiniz var mı?

Alan darlığından dolayı büyük hayal kuramıyorum doğrusu. Ama öncelikli hedefim Ayakkabıcılar İhtisas OSB kurulduğunda 2 sanayi bölgesi adına TEİAŞ 'dan hat çekip daha ucuz ve kaliteli fiyata sanayi bölgemize elektrik sunmak.

“Sorunun yanında çözüm önerisini de sunduk”**Ahmet Bey, başarınızın sırrı nedir?**

Tek kelime ile inanmak ve işin peşinde yıl-



madan koşmaktır. Biz bu sanayi bölgesini OSB yapacağız dedik ve yaptık. Ekibiniz sağlam olacak, sizi destekleyen sanayicileriniz olacak, arkada duran elemanların olacak ve onlarla birlikte hareket edeceksin. Kısacası tutacaksınız ve bırakmayacaksınız. Doğru zaman, doğru yerde, doğru sözü söylemeyi bileceksiniz. Bizim en büyük avantajımız bu özelliklere sahip olmamız. Doğru zamanda doğru yerde bulunduk. Sorunun olduğu yerde çözüm önerisini de beraberinde sunduk. Sağ olsun devletimizde gereken desteği sağladı.

“

ALAN DARLIĞINDAN DOLAYI BÜYÜK HAYAL KURAMIYORUM DOĞRUSU. AMA ÖNCELİKLİ HEDEFİM AYAKKABICILAR İHTİSAS OSB KURULDUĞUNDA 2 SANAYİ BÖLGESİ ADINA TEİAŞ 'DAN HAT ÇEKİP DAHA UCUZ VE KALİTELİ FİYATA SANAYİ BÖLGEMİZE ELEKTRİK SUNMAK.



GAZİANTEP YETERİ KADAR GELİŞTİ, BÜYÜZDEN GAZİANTEP BİRAZ DURAKLASIN ÇEVRE İLLER BİRAZ GELİŞSİN DİYE BİR YANLIŞ DÜŞÜNCE OLUŞUYOR. GAZİANTEP BÖLGENİN LOKOMOTİF GÜCÜ, GAZİANTEP BÜYÜDÜKÇE ÇEVRE İLLER DE ONA PARALEL BÜYÜYOR, BU YÜZDEN GAZİANTEP SÜREKLİ TEŞVİK EDİLMELİDİR.

Sanayici olmanın zorlukları nedir size göre?

Türkiye’de sanayici olmanın en büyük zorluğu önümüzü göremek. Sanayici yatırım yaparak büyür. Sanayici devamlı olarak büyümek zorunda, tesislerini modernize etmek zorunda, onun için de ileriye görmesi lazım. Hedefi koyacak bu hedefe gitmek içinde gerekeni yapacaksınız Gerek pandemi döneminde olsun, gerek dünyanın konjonktürün de olsun, gerek Türkiye şartlarında olsun sanayi dönemi şu an beklemede. Dediğim gibi inşallah ufkumuz açılır, taşlar yerine oturur, Covid-19 belası biter. Sonra zaten yatırım yapmaya ve büyümeye mecburuz.

“Oğuzeli OSB 5.bölge teşviğinden yararlanabiliyor”

Gaziantep’in teşviklerden yeteri kadar faydalandığını düşünüyor musunuz?

Gaziantep yeteri kadar gelişti, bu yüzden Gaziantep biraz duraklasın çevre iller biraz

gelişsin diye bir yanlış düşünce oluşuyor. Gaziantep bölgenin lokomotif gücü, Gaziantep büyüdükçe çevre iller de ona paralel büyüyor, bu yüzden Gaziantep sürekli teşvik edilmelidir. Son çıkan teşvikte bizim bölgemize bir ayrıcalık oluştu; Gaziantep OSB de 4. Bölge teşviki varken ilçe bazındaki ilave teşvikten dolayı şu anda bizim bölgemiz 5. Bölge teşvikinden faydalanmaktadır.

Markalaşmada ne durumdasınız?

Şu anda tescilli üç tane markamız var.

Bölge de genel olarak AR-GE’leşme nasıl?

Herkes şu anda kendi AR-GE yapmak zorunda. Bizler sürekli büyüme ve araştırma trendi içindeyiz. Daha yeni ve değişik ne yapılabiliyim diye? Yelpazeyi genişletmek gerekiyor. Bir veya iki yetmiyor bazen üç dört dalda oynamak gerekiyor.

Üniversite ile akademik olarak

işbirliğiniz nasıl?

Biz firma olarak üniversiteden faydalıyoruz. Şu anda Hasan Kalyoncu ile ortak çalışmalarımız var. İTÜ (İstanbul Teknik Üniversitesi) ile çalışmalarımızda kısmı olarak devam etmekte.

“Şirketimizin anayasası var”

ANSA Ambalaj olarak neler yapıyorsunuz?

1982’de 5 ortak olarak yola çıktık, şu an 4 ortak olarak yola devam ediyoruz. Şimdi ikinci nesil de işletmeye girdi. Ve bizler ikinci nesli buraya endeksli olarak yetiştirdik. Mesela benim oğlum lisede okurken tatillerde buraya gelir işçi olarak çalışırdı. Ve benim bütün ortaklarımın çocukları, ANSA’nın işletme tozunu yutmuştur. Bu yüzden çocukların adaptasyon süreçleri çok zor olmadı. Şirketin geleceği için biz bir şirket anayasası hazırladık. Gaziantep’te birçok firmanın halen anayasası yoktur. Ansa’nın gelecek 20 yıllık planını belirlerken şirketin yöneticisi kim olacak, kimler yönetim kadrosunda olacak, kimler gidecek, kimler kalacak, şirketin temel kuralları ne olacak, hissedarlarından ve kar dağıtımından tutun da aklınıza





gelebilecek tüm konularda bir plan yatık. Şirketlerin uzun ömürlü olması için kendi kurallarının olması gerekir.

40 yıldan beri başarılı bir ortaklık yapısı ile bugüne kadar nasıl geldiniz?

Kuralları başta sağlam koyarsanız ortaklık devam ediyor. Kendi nefesine reva görmediğini ortağına reva görmeyeceksin. Empati yapmayı bileceksin. Ortağının hangi pencereden nasıl baktığını göreceksin. Zaten biz bunu gördüğümüz için bu zamana kadar birbirimize kırıcı bir sözümüz bile olmadı. Biz 4 ortak kardeş gibiyiz. Biz de her şey eşit. Kar, zarar, emek ve çalışmak kısacası her şeyimiz eşit. Benim oğlum şu anda genel müdür, iki ortağımın iki oğlu ihracatta çalışıyor, diğer ortağımızın oğlu ise insan kaynaklarından sorumlu konumda çalışıyor. Ve aynı zamanda bu çocuklar yönetim kurulu üyesi. Hem icraatın içindeler hem de yönetimdeler.

İş yaşamınızdaki prensipleriniz nelerdir?

Dürüstlük ve güven. Ticareti düzgün yapacaksın. Yapamayacağın işin altına girmeye-

ceksin. Taahhütlerini yerine getireceksin, ne olursa olsun ağzından çıkan sözü yerine getireceksin. Bizim şirketimizin en önemli özelliği temellerinin sağlam olması ve işinde hile olmaması.

Bugüne kadar yaşamınızdaki en büyük tecrübeniz ne oldu?

İşletmeci olarak işçiye yakın olmak, işçinin derdinden anlamak, kendinizi onların yerine koyup bir de onların penceresinden bakmak gerekiyor. İşletmenin verimi için bu çok önemli. Onlara ben ANSA'yım dedirtebilmek. Oşevki verebilmek. Bunun için işçiye yakın olmak gerekiyor. Çalışanlarımızla bir aile gibiyiz.

Personellerinizle diyalogunuz nasıldır?

Çalışanlarımın hepsi benim evladım gibi hiçbir ayrımı yok. Benim bu işletme içerisinde yaklaşık 30 senelik işçim var. Emekli olduğu halde halen gitmek istemiyor. Onların dertleriyle dertlendim, kolay değil yani anlayacağız.

Keşkeleriniz var mı?

Hayatımda hiçbir zaman keşke dediğim an

ÇALIŞANLARIMIN HEPSİ BENİM EVLADIM GİBİ HİÇBİR AYRIMI YOK. BENİM BU İŞLETME İÇERİSİNDE YAKLAŞIK 30 SENELİK İŞÇİM VAR. EMEKLİ OLDUĞU HALDE HALEN GİTMEK İSTEMİYOR. ONLARIN DERTLERİYLE DERTLENDİM, KOLAY DEĞİL YANI ANLAYACAĞIZ.

olmadı. Evet, hatalarım oldu ama ondan ders çıkardım. Bundan sonra bu hatayı tekrarlamam diye kendimi uyardım.

“Gençler mutlaka hedef koymalı” Genç girişimcilere hangi tavsiyelerde bulunmak istersiniz?

Yaklaşık 44 yıldır sanayiciyim. Gençlere tavsiyem ilk önce çok çalışmalılar. İkincisi



DİLAY-BAHADIR BOZOĞLU ÇİFTİ, OĞULLARI ERAY İLE BİRLİKTE... BAHADIR BEY 2.KUŞAK YÖNETİCİ OLARAK ANSA'DA BABASI İLE BİRLİKTE GÖREV YAPIYOR.

TEK KELİMEYLE

Risk: Cesaret
Yatırım: Sermaye
Gaziantep: Üretim
Türkiye: Dünyanın Gözbebeği
Strateji: Karanlıkta navigasyon
Para: Araç
Hedef: Üretme
Global: Kapitalizm
Marka: Güç
Sektör: İlerleyeceğin dal
Sermaye: Güven
Dün: Geçmiş
Bugün: Yaşam
Yarın: Ümit
Mutluluk: Aile ve dost meclisleri

kendi işine odaklanır akşam saat 18.00'de işimiz biter. Yaklaşık 40 yıldır her günümüz böyle geçti. İşten çıktıktan sonra eve gider, yemek sonrası çocuklarla sohbet ederiz. Günün değerlendirmesini yaparız. Haftada en az bir kere mutlaka dostlarla bir araya geliriz.

çalıştığı işyerini kendi işyeriymiş gibi benimsemeli. Kendi öz mallarında çalıştıklarından daha fazla çalışmalı ve en önemlisi dürüst olmalı. Belli hedefler koymalılar ve o hedefe doğru gitmelidir. Ben de düşündüğüm zaman "bu mühendis tamam arkadaş, bu adam burayı benimsemiş beni taşıyor" diyebilirdim.

Sizi en çok mutlu eden ya da üzen olay nedir, ne olur da üzülürsünüz?

Beni en çok mutlu eden şey ailemle ve dostlarımla birlikte vakit geçirmektir. En çok üzen olay ise can dostum sevgili Ekrem Küçükparmak'ı kaybetmek oldu. Eğer dostlarımı bilmeden incitirsem ve incittiğimi sonradan anlarsam işte buna gerçekten çok üzülürüm.

Ahmet Bozoğlu'nun 24 saati nasıl geçer?

Bizim şirketimizin bir geleneği var. Biz 4 ortak sabah saat 07.30'da bir araya geliriz, kahvaltıyı işyerinde yaparız. İşçiden önce fabrikaya gelirim. Gün içerisinde herkes



AHMET BEYİN KIZI SEVAL DÜZGÜN VE DAMADI DR. İBRAHİM DÜZGÜN'ÜN BERİL(11) VE KEREM(4) ADINDA 2 ÇOCUKLARI VAR.

“Z kuşağı ile çatışmayı seviyorum”**Genç kuşakla aranız nasıl?**

Çocuklarla ve torunlarımla hele hele gençlerle sohbet etmek gibisi yok. Özellikle Z kuşağı ile onların olayları değerlendirmesi, benimle nerede zıtlıyorlar, benim bakış açım ile onların bakış açısı arasındaki farklar neler, yorumlamaları nelerdir. Genelde onlara hep bir konu üzerinden yorum yaptırıyorum. Onların olayları yorumlaması çok hoşuma gider. Benim onlardan alacağım şeyler oluyor benim görmediğimi görüyorlar. Dünyaya bakış açıları çok farklı. Çok değişik benim baktığım pencereden hiç bakmıyorlar.

Z kuşağı olan torununuz size fikrini kabul ettirebiliyor mu?

Vallahi ben kabul etmek zorunda kalıyorum, çünkü beni ikna ediyorlar. Z kuşağını anlamaya çalışıyorum, bizim görmediğimiz neleri görüyorlar acaba diye. Hepsinin belli hedefleri var, mesela büyük torun fizik alanından kendini geliştirip NASA'ya gitmeyi hedefliyor. Ben onlarla tartışmayı çok seviyorum. Mesela ortaya bir konu atıyorum ve bize aydınlatıcı bilgiler veriyorlar. Örneğin kuantum fiziği ile ilgili tartışıyoruz. Ben de kuantum fiziği ile ilgili tartışmak için önceden hazırlanmak ve araştırma durumunda kalıyorum. Bazen kızdırmak için kendilerine alakasız sorular soruyorum. Onlar da bana “yav dede” diye tepki gösteriyorlar.



**AHMET BEY
VE EŞİ NAZİRE
HANIM...**

“

ÇOCUKLARLA VE TORUNLARIMLA HELE HELE GENÇLERLE SOHBET ETMEK GİBİSİ YOK. ÖZELLİKLE Z KUŞAĞI İLE ONLARIN OLAYLARI DEĞERLENDİRMESİ, BENİMLE NEREDE ZITLAŞIYORLAR, BENİM BAKIŞ AÇIMI İLE ONLARIN BAKIŞ AÇISI ARASINDAKİ FARKLAR NELER, YORUMLAMALARI NELERDİR. GENELDE ONLARA HEP BİR KONU ÜZERİNDEN YORUM YAPTIRIRIM. ONLARIN OLAYLARI YORUMLAMASI ÇOK HOŞUMA GİDER. BENİM ONLARDAN ALACAĞIM ŞEYLER OLUYOR BENİM GÖRMEYİ GÖRÜYÖRÖR. DÜNYAYA BAKIŞ AÇILARI ÇOK FARKLI. ÇOK DEĞİŞİK BENİM BAKTIĞIM PENCEREDEN HİÇ BAKMIYORLAR.

BEĞENİLERİM**Nerden giyinirim :**

Yakışanı giyerim

Hangi TV programlarını

seyreder: Belgesel

Otomobil tercihi :

Güvenli olsun yeter

Mekan tercihi :

Ferah olması yeterli.

Kitap tercihi : Tarih ve biyografi**Tuttuğu takım :** Önce Gazışehir

Gaziantep Spor, sonra Galatasaray

En sevdiği yemek:

Patlıcan kebabı

En Sevdiği ülke: TÜRKİYE.

Burcu : Başak

Nasıl bir tatil anlayışına sahipsiniz?

Her yıl tatile gitmek isterim ve genelde de hep gitmişimdir. Doğa ile iç içe olmayı seviyorum. Doğada yürüyüş yapmak daha çok hoşuma gidiyor. Her yıl mutlaka en az 1 ya da 2 hafta kadar tatil yapılmalı. Kafayı sıfırlamak lazım.

Mutfak ile aranız nasıl?

Öğrencilik yıllarımda mutfığa girdim ama evlendikten sonra mutfaktan uzak kaldım. Hanım beni mutfığa sokmuyor çünkü çok dağınık çalışıyorum. Eşim normalde Gaziantep'te değil ama şu an 1 numaralı Gaziantep'te. Eşim hemen hemen her yemeği yapar ve beni mutfığa sokmaz. Bizim görevimiz pazar günü başlar, her Anteplinin olduğu gibi kebab işi bize ait. Pazar günü hanımlar tatil biz çalışırız.

Teknoloji Ve Ekonomi Sohbetleri



AYGÜL KARA
Mali Müşavir

Uzaktan Çalışma uygulamasında şirketlerin yapması gerekenler

COVID-19 SALGINIYLA BİRLİKTE HAYATIMIZDA BİR ÇOK ŞEY DEĞİŞTİ. DEĞİŞEN ŞEYLERDEN BELKİDE EN ÖNEMLİSİ DAHA ÖNCE HİÇ UYGULANMAYAN UZAKTA ÇALIŞMA, UZAKTAN HİZMET VERME OLDU. SON İKİ YILDIR UYGULAMADA OLAN BU UZAKTAN ÇALIŞMA İLE İLGİLİ NE KADAR BİLGİ SAHİBİYİZ? UZAKTAN ÇALIŞMA İLE İLGİLİ İLERDE ÇALIŞAN VE İŞVEREN ARASINDA ORTAYA ÇIKABİLECEK SORUNLARI ÖNLEMEK VE ÖNÜNE GEÇMEK ADINA BAKANLIK UZAKTAN ÇALIŞMA İLE İLGİLİ USUL VE ESASLARI YAYINLADI.

Covid-19 salgınıyla birlikte hayatımızda bir çok şey değişti. Değişen şeylerden belkide en önemlisi daha önce hiç uygulanmayan uzakta çalışma, uzaktan hizmet verme oldu. Son iki yıldır uygulamada olan bu uzaktan çalışma ile ilgili ne kadar bilgi sahibiyiz? Uzaktan Çalışma ile ilgili ilerde çalışan ve işveren arasında ortaya çıkabilecek sorunları önlemek ve önüne geçmek adına bakanlık uzaktan çalışma ile ilgili usul ve esasları yayınladı.

Detaylara bakacak olursak;

Bu Yönetmeliğin amacı, uzaktan çalışmanın yapılamayacağı işleri, verilerin korunması ve paylaşılmasına ilişkin işletme kurallarının uygulanmasını ve uzaktan çalışmanın

usul ve esaslarını belirlemektir.

Uzaktan çalışan: İş görme ediminin tamamını veya bir kısmını uzaktan çalışarak yerine getiren işçiyi, işçinin, işveren tarafından oluşturulan iş organizasyonu kapsamında iş görme edimini evinde ya da teknolojik iletişim araçları ile işyeri dışında yerine getirmesi esasına dayalı ve yazılı olarak kurulan iş ilişkisini ifade eder.

Uzaktan çalışmayı uygulamaya başlayan firmaların yapması gereken işlemler ise şöyle;

Sözleşmenin şekil ve içeriği

- (1) Uzaktan çalışmaya ilişkin yazılı bir iş sözleşmeleri yapılması gerekir.
- (2) Sözleşmede; işin tanımı, yapıma şekli,

işin süresi ve yeri, ücret ve ücretin ödenmesine ilişkin hususlar, işveren tarafından sağlanan iş araçları, ekipman ve bunların korunmasına ilişkin yükümlülükler, işverenin işçiyle iletişim kurması ile genel ve özel çalışma şartlarına ilişkin hükümler yer alır.

Çalışma mekânının düzenlenmesi

(1) Gerekliliği halinde, uzaktan çalışmanın yapılacağı mekân ile ilgili düzenlemeler iş yapılmaya başlamadan önce tamamlanır. Bu düzenlemelerden kaynaklanan maliyetlerin karşılanma usulü, uzaktan çalışan ile işveren tarafından birlikte belirlenir.

Malzeme ve iş araçlarının temini ve kullanımı

(1) Uzaktan çalışanın mal ve hizmet üretimi için gerekli malzeme ve iş araçlarının iş sözleşmesinde aksi kararlaştırılmamışsa işveren tarafından sağlanması esastır. Bu malzeme ve iş araçlarının kullanım esasları ile bakım ve onarım koşulları açık ve anlaşılır bir şekilde uzaktan çalışana bildirilir.

(2) İş araçlarının işveren tarafından sağlanması halinde, bunların işçiye teslim edildiği tarihteki bedellerini belirten iş araçları listesi, işveren tarafından yazılı olarak işçiye teslim edilir. İşçiye teslim edilen belgenin işçi tarafından imzalı bir nüshası ise işveren tarafından işçi özlük dosyasında saklanır. İş araçlarının listesi, iş sözleşmesi içerisinde veya sözleşme tarihinde iş sözleşmesine ek olarak düzenlenirse ayrıca yazılı belge düzenlenmesi şartı aranmaz.



Üretim maliyetlerinin karşılanması

(1) İşin yerine getirilmesinden kaynaklanan mal veya hizmet üretimiyle doğrudan ilgili zorunlu giderlerin tespit edilmesine ve karşılanmasına ilişkin hususlar iş sözleşmesinde belirtilir.

Çalışma süresinin belirlenmesi

(1) Uzaktan çalışmanın yapılacağı zaman aralığı ve süresi iş sözleşmesinde belirtilir. Mevzuatta öngörülen sınırlamalara bağlı kalmak koşuluyla taraflarca çalışma saatlerinde değişiklik yapılabilir. Fazla çalışma işverenin yazılı talebi üzerine, işçinin kabulü ile mevzuat hükümlerine uygun olarak yapılır.

İletişim

(1) Uzaktan çalışmada iletişimin yöntemi ve zaman aralığı uzaktan çalışan ile işveren tarafından belirlenir.

Verilerin korunması

(1) İşveren; uzaktan çalışanı, işyerine ve yaptığı işe dair verilerin korunması ve paylaşımına ilişkin işletme kuralları ve ilgili mevzuat hakkında bilgilendirir ve bu verilerin korunmasına yönelik gerekli tedbirleri alır.

(2) İşveren, korunması gereken verinin tanım ve kapsamını sözleşmede belirler.

(3) Verilerin korunması amacıyla işveren

tarafından belirlenen işletme kurallarına uzaktan çalışanın uyması zorunludur.

İş sağlığı ve güvenliğine ilişkin tedbirlerin alınması

(1) İşveren, uzaktan çalışanın yaptığı işin niteliğini dikkate alarak iş sağlığı ve güvenliği önlemleri hususunda çalışanı bilgilendirmekle, gerekli eğitimi vermekle, sağlık gözetimini sağlamakla ve sağladığı ekipmanla ilgili gerekli iş güvenliği tedbirlerini almakla yükümlüdür.

Uzaktan çalışmanın yapılamayacağı işler

(1) Tehlikeli kimyasal madde ve radyoaktif maddelerle çalışma, bu maddelerin işlenmesi veya söz konusu maddelerin atıkları ile çalışma, biyolojik etkenlere maruz kalma riski bulunan çalışma işlemlerini içeren işlerde uzaktan çalışma yapılamaz.

(2) Kamu kurum ve kuruluşlarınca ilgili mevzuatına göre hizmet alımı suretiyle gördürülen işler ile millî güvenlik açısından stratejik önemi haiz birim, proje, tesis veya hizmetlerden hangilerinde uzaktan çalışma yapılamayacağı birim, proje, tesis veya hizmetten sorumlu olan veya hizmeti alan kamu kurum ve kuruluşunca belirlenir.

Uzaktan çalışmaya geçiş

(1) İş ilişkisi doğrudan uzaktan çalışma sözleşmesi ile kurulabilir veya hâlihazırda işyerinde çalışan işçinin iş sözleşmesi, işçinin ve işverenin anlaşması halinde, uzaktan çalışma sözleşmesine dönüştürülebilir.

(2) İşçinin, uzaktan çalışma yapma talebi ile ilgili hususlar aşağıdadır:

a) Talep yazılı olarak yapılır.

b) Talep işyerinde belirlenen usul doğrultusunda işverence değerlendirilir.

c) Talep değerlendirilirken, işin ve işçinin niteliği gereği uzaktan çalışmaya uygunluğu ile işverence belirlenecek diğer kısıtlar kullanılır.

(3) Talebe ilişkin değerlendirme sonucunun otuz gün içinde işçiye talebin yapıldığı usulle bildirilmesi esastır.

(4) Talebin kabul edilmesi halinde 5 inci maddede belirtilen hususlara uygun şekilde sözleşme yapılır.

(5) Uzaktan çalışmaya geçen işçi, ikinci fıkrada belirtilen usulle tekrar işyerinde çalışma talebinde bulunabilir. İşveren, söz konusu talebi öncelikli olarak değerlendirir.

(6) Uzaktan çalışmanın mevzuatta belirtilen zorlayıcı nedenlerle işyerinin tamamında veya bir bölümünde uygulanacak olması halinde uzaktan çalışmaya geçiş için işçinin talebi veya onayı aranmaz.



“

GAZİANTEP 5.ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİNDE, 10 BİN METREKARELİK BİR ALANDA BÖLGENİN EN BÜYÜK GIDA MARKALARINDAN BİRİSİNİ OLUŞTURAN END GRUP'UN YÖNETİM KURULU BAŞKANI İBRAHİM ÖZALKAN, YÖNETİM KURULU ÜYESİ ERSİN ÖZALKAN VE ŞİRKET YÖNETİCİLERİ İLE GRUBUN DÜNDEN BUGÜNE GELİŞİMİNİ, FAALİYETLERİNİ, ÇÖMÇECİ MARKASINI MUTFAKLARIMIZA NASIL KABUL ETTİRMİYİ BAŞARDIKLARINI KONUŞTUK.

Gıda ve hazır yemek tedarikinde; ENDoğru Adres

GAZİANTEP 5.Organize Sanayi Bölgesinde, 10 bin metrekarelik bir alanda bölgenin en büyük gıda markalarından birisini oluşturan END GRUP'un Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Özalkan, Yönetim Kurulu

Üyesi Ersin Özalkan ve şirket yöneticileri ile grubun dünden bugüne gelişimini, faaliyetlerini, ÇÖMÇECİ markasını mutfaqlarımıza nasıl kabul ettirmeyi başardıklarını konuştuk.

İbrahim bey, baktığımızda END Grup'un sürekli büyüyen ve kendini geliştiren bir



yapısı var, bunun temelinde ne yatıyor?

END GRUP olarak 1997 yılında Kalite Yönetim Danışmanlığı olarak başlamıştık ancak sonraki yıllarda gıda sektörüne yoğunlaştık. Gıda sektöründe 3 ayrı şirket ile Gaziantep Organize Sanayi 5.Bölge'de, 10 bin metrekare kapalı alanda, modern depolama alanları ve üretim tesisi ile faaliyet göstermekteyiz. Başarılı olarak kabul ediliyorsak eğer, bunun en önemli sebebi, işimizi severek yapıyor olmamız, çalışanlarımızla bir aile bütünlüğü içerisinde hareket etmemiz.

Gerek lezzet, gerekse istihdamda, gastronomi ve sanayi kentinde önemli bir marka haline gelmeyi başardınız, bunun sırrı nedir?

Yerel yöneticilerimizin yaptığı önemli çalışmalar neticesinde Gaziantep mutfağı, kebab ve baklavasıyla tanınmanın dışında kültürü ile de ilgi odağı haline geldi. Bizde END Grup olarak elimizdeki alt yapı ile bu kültürü, daha geniş kitlelere ulaştırma hedefiyle çalışmalara başladık. Bu çalışmaların en önemlisi asırlara dayanan yöresel yemeklerimizin reçetelerinin araştırılıp, aslına uygun olarak, modern üretim teknolojileri ile buluşturulması oldu. Sonraki aşamada sağlıklı ve hijyenik olarak üretilen ürünlerin tüketici beklentilerine uygun şekilde ambalajlanması ve doğru ortamlarda depolanması yönünde çalışmalarımıza devam ettik. Katkısız olarak üretilen tüm ürünlerin raf ömürlerini belirlemek için, bağımsız akredite



İBRAHİM ÖZALKAN

test laboratuvarlarında yaşlandırma testlerine tabii tuttuk. Tüm bu çalışmaların neticesinde, ürünlerimizin doğru satış kanalları ile nihai tüketiciye ulaştırılması gerekiyordu. Bu konuda ulusal zincirlerden A101, ŞOK marketler ile yerel zincirlerden Cergibozanlar, Sembol, Oli Center ve bir çok zincirle perakende satış konusunda anlaşmalar yaptık. Son olarak Yıldız Holding (Ülker Grubu) bünyesinde bulunan G2mEksper grubu ile ev dışı tüketim kanalları konusunda Türkiye distribütör-

lüğü sözleşmesi imzaladık. Yaptığımız çalışmalar neticesinde yöresel dondurulmuş ürünlerimiz ulusalda ve yerelde hedef kitle ile buluşmuş oldu. Bugün Gaziantep yöresel yemekleri ÇOMÇECİ markasıyla Türkiye'nin çok önemli marka kuruluşlarının yemek menülerinde yerini aldı. En önemli sırrımızın ise, ürünlerin aslına sadık kalmak, katkısız ve hijyenik üretimin, doğru, teknolojileri kullanarak tüketiciyle buluşturulması şeklinde belirtebiliriz.

Ersin bey, pandemi döneminde tüketici alışkanlıkları hangi yönde değişti?

Pandemi döneminde tüketici alışkanlıkları markamız ve sektörümüz açısından olumlu olarak değişti. Gözle görülmeyen bir virüsün tüm dünyayı etkisi altına aldığı bir ortamda, paketli sağlıklı gıdanın önemi her geçen gün artmakta. İnsanların restoran ortamlarında tattığı özlediği lezzetleri evlerine kadar ulaştırmak önemliydi. Biz bunu başardık. Pandemi döneminde tercih edilen bir marka haline geldik. Bundan dolayı elbette mutluyuz.

İbrahim bey, Yemek Sanayicileri Derneği'nde da aktif görevler üstlendiniz. Hazır yemek sektöründe yaşanan problemler ve çözüm önerileri nelerdir?

Şu an sektörümüzün en önemli sorunu gıda enflasyonudur. Tarladan sofraya ka-



ERSİN ÖZALKAN



dar tedarik ve üretim süreçlerinin yeni-
den gözden geçirilmesi ve tüm süreçlerde
israfın önlenmesi gerekmektedir. Bu sü-
reçlerin titizlikle takibi yapıldığında, sek-
törümüzün çok daha iyi yerlere geleceğine
inaniyorum.

ÇÖMÇECİ MARKASININ BAŞARISININ SIRRI...

**Grubun Yönetim Kurulu Üyesi Ersin
Özalkan ile mutfaklarımıza kendini**

**kabul ettirmeyi başaran ÇÖMÇECİ mar-
kasının büyüme trendini ve bunu nasıl
başardığını sorduk**

**ÇÖMÇECİ markası altında neler
üretiyorsunuz, bize anlatır mısınız?**

Çömçeci olarak biz, Gaziantep mutfağının
vazgeçilmez bayram yemeği olan yuva-
lama başta olmak üzere, ekşili ufak köfte,
anah kızılı, içli köfte üretiyoruz. Ayrıca
bu ürünlerin, diyeteye uygun bir seçeneği
olarak tavuk etinden üretilmiş çeşitlerini

çıkardık. 2019 yılında yeni tesisimize taşın-
dıktan sonra ise pişi hamuru ile üretilmiş
üç çeşit börek ve katmer üretimine başla-
dık. Çok ince eleyip sık döşediğimiz için bu
ürünleri 2021 yılının Eylül ayı itibarıyla
marketlerde müşterilerimiz ile buluştur-
mayı planlıyoruz.

**Ersin bey, ÇÖMÇECİ olarak, Gaziantep-
liye hazır yemeği kabul ettirmeyi nasıl
başardınız, biraz zor olmadı mı?**

Gaziantep'te her hemşerilerimiz başarılı
bir gurmedir. Gaziantep'in damağına
hitap edebileniz için kaliteli hammad-
de kullanmalı ve annelerimizden gelen
lezzetleri aslına uygun olarak üretmeniz,
öğrendiğimiz bildiğimiz lezzetleri üretme-
niz gerekmektedir. Ama tabii ki zorlandı-
ğımızda oldu. Aslına bakarsanız beklediği-
mizden daha az bir ön yargı ile karşılaştık.
Ürünleri ilk market dolaplarında satmaya
başladığımızda insanlar merak ettikleri
için ürünleri satın aldılar. Biz ürün içeri-
ğinde herhangi bir koruyucu veya tatlan-
dırıcı kullanmıyoruz. Üretim mantığımız-
da, geleneksel olarak ürün içeriklerinde
bir değişiklik yapmadığımız için insanla-
rın damaklarında bir yer edinebildiğimizi,
ÇÖMÇECİ markamızda bunu büyük oran-
da başardığımızı düşünüyoruz.

END Grup'un başarısının altındaki en bü-
yük sebeplerden birisi de ekip ruhu içeri-
sinde çalışması... Bu birlikteliğin önemli
isimlerinden Ökkeş Uğurlu End Gıda'nın
Genel Müdürlüğünü, Hakan Bayraklılar
ise End Yemek'in Genel Müdürlüğünü ba-



şarıyla sürdürüyor...

Ökkeş bey, Gaziantep lezzetlerini Türkiye'ye yayarak önemli bir misyon üstlenmişsiniz aynı zamanda. Peki hangi yörelerde, hangi ürünler tercih ediliyor?

ÇÖMÇECİ'yi Türkiye genelinde, ama sadece ev dışı tüketim kanalı dediğimiz oteller, restoranlar ve toplu yemek üretimi yapan noktalara satan, Türkiye'de gıda konusunda marka olan Yıldız Holding'e bağlı G2mEksper ile 2020 yılında bir distribütörlük anlaşması yaptık. Şu an tüm Türkiye'de adı duyulmuş bir çok otel zinciri, özel hastane zincirleri, restoranlar ve toplu yemek üretimi yapan noktalarda, tüm ürün gruplarımız satılıyor. Mesela Eylül ayında Türkiye'de büyük bir hastane grubunun tüm hastanelerinde yuvalamamız servis edildi. Bu markamız için bir gururdu. Marketler olarak Gaziantep'teki tüm yerel marketlerde, Güneydoğu Anadolu bölgesinde de 2 discount markette ürünlerimiz satılıyor.

Hakan bey, kalitede sürekliliği sağlamak adına yaptığınız çalışmalarınız neler?

Kalite bizim olmazsa olmazımız. Özellikle hammadde alımından, ürünlerimizin tüketiciye ulaştırılması ve sunumuna kadar tüm hizmet sürecimizde yapılan kontrolleri, toplam kalite yönetimine paralel olarak oluşturduğumuz ve belgelendirilen ISO 9001: 2015 Kalite Yönetim Sistem Standartlarına ve ISO 22000 Standartlarına uygun olarak gerçekleştirmekteyiz. Ayrıca Merkez mutfagımız, toplu yemek üretimi ve sunumu ile ilgili olarak, teknolojik açıdan TSE tarafından yeterlilik belgesine sahip, örnek gösterilen bir tesisdir. Sağlık Bakanlığından Gayri Sıhhi Müessese Ruhsatı ve Tarım Bakanlığından Üretim İzni belgelerine sahip tesisimizde TSE belgeli ürünler kullanılmakta, bu ürünlerin sağlıklı muhafazası için toplam 3500 metre kare kuru erzak deposu ve 21 adet soğuk hava deposu bulunmaktadır. Ayrıca tüm personelimiz periyodik olarak sağlık kontrollerine tabi tutularak herhangi bir bulaşıcı hastalık riskine karşı gerekli tedbirler alınmaktadır. Bunula ilgili



olarak tesisimiz bölgemizde COVID-19 Güvenli Üretim Belgesi'ne sahip ilk tesisidir.

Firma olarak üretim süreçlerinizde çevreyi, doğayı koruma amaçlı tedbirlerinizden bahsedebilir misiniz?

Ürünlerimiz; yüzyıllardır bu topraklarda oluşmuş bir kültürün değerleridir. Bu değerlerin bizden sonraki nesillere aktarımı açısından, çevre ve doğayı korumak firma açısından öncelikli hedeflerimiz arasındadır. Bu kapsamda; enerjimizin %80'i yenilebilir enerji kaynaklarından (GES) sağlanmaktadır. Ambalaj ve organik atıklarımız ayrıştırılarak geri dönüşümümüz sağlanmaktadır. Atık yağlar ise, anlaşmalı kurumlara teslim edilmektedir. Şu an Ar-Ge birimimiz ise organik atıklardan gübre üretimi konusunda bir proje yürütmektedir. ●



Uzman
Gözüyle

MEHMET KALKINOĞLU

Yeminli Mali Müşavir, Eski Baş Hesap Uzmanı, Eski Vergi Başmüfettişi

m.kalkinoglu@mazarsdenge.com.tr

Patronun Teknoloji Gündemi: “BITCOİN” TR UYGULAMASI ! BİRAZ MOLALI !

SON dönemlerde yapılan tasarruf veya spekülasyon veya manikülasyon veya en iyi niyetle girişimci yatırımcının “Bitcoin” veya benzeri “dijital, sanal, elektronik para birimlerine” aktarılan para, toplam tasarruf/yatırım/girişim rakamlarının % 13-20 sine ulaştığı yöndedir. İnternet haber, yorum ve görüşler uyarınca da, “bu TR varlıklarından, Bitcoin’e (benzeri dijital paralara, ilginçtir içerisinde köpek yüzü dijital para:Dogecoin Bile var ve daha da ilginç 5.5 milyardolarlık piyasa değerine ulaşmış bile=US \$5,382,875,000 on January 28, 2021) akan paranın, çok detaylı ve genişlemesine, derinliğine analitik, sentez, algoritmik, teknik... ANALİZLERE DAYANARAK VE BU TEKNOLOJİLERİ ÇOK İYİ ANLAYARAK YATIRIM YAPILMADIĞI YÖNDEDİR.” Temel dayanağının ise, piyasadaki “kayıtdışı birikmiş, vergisi ödenmemiş varlık ve paranın çok yüksek tutarlara ulaşması” ve “terör, karapara, rüşvet, rant, sebepsiz zenginleşme, hırsızlık ve yolsuzluk gibi kaynaklı büyük paralara hareket kabiliyeti sağlanması”: NOT : 2021’in başından beri Türk kripto borsaları BtcTurk ve Paribu bilgileri uyarınca, günlük 1 milyar doları aşan işlem görüyor ve sadece BtcTurk ün 1 milyon kişiden fazla kulanıcısı var. 2018’de tanıtılan İstanbul’daki Kadir Has gibi üniversitelerde sunulan kripto para dersleri verilmektedir. Ayrıca 2018 yılında, blockchain uzmanlık açığını kapatmak ve ülkede teknolojinin daha geniş bir şekilde konuşlandırılmasını sağlamak amacıyla İstanbul Blockchain ve İnovasyon Merkezi (BlockchainIST Center) Bahçeşehir Üniversitesi’nde açılmıştır.)

Dünya literatüründe, “dijital, sanal, elektronik para birimleri” olarak tanımlanmaktadır. Ve birçok ülke, Çin başı çekmekte, kendi benzeri “dijital, sanal, elektronik para birimleri” yaratma altyapısını tasarlamaktadır.

Türkiye Cumhuriyeti Hazine ve Maliye Bakanlığı, MASAK, ve Merkez Bankası Bakış açıları ve yasal düzenlemeleri dikkate alındığında şimdilik güncel tanımı, “kripto varlık/gayri maddi varlık” (vergi mevzuatında örnek bina maddi varlıktır; patent, marka, telif hakkı ise gayri maddi varlıktır) olarak gündemdedir.

16.04.2021 tarih ve 31456 sayılı Resmi Gazete’de

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası tarafından “Ödemelerde Kripto Varlıkların Kullanılmasına Dair Yönetmelik” yayınlanmıştır. İlgili yönetmeliğin düzenlenme amacı ve gerekçesi hususunda şu açıklama yapılmıştır: “Kripto varlıklar herhangi bir düzenleme ve denetim mekanizmasına tabi olmaması, merkezi bir muhatabın bulunmaması, piyasa değerlerinin aşırı oynaklık göstermesi, anonim yapıları nedeniyle yasadışı faaliyetlerde kullanılabilmesi, cüzdanların çalınabilmesi veya sahiplerinin bilgileri dışında usulsüz olarak kullanılabilmesi ile işlemlerin geri dönüşmez nitelikte olması gibi nedenlerle ilgili taraflar açısından önemli riskler barındırmaktadır. Son dönemde, söz konusu varlıkların ödemeler alanında kullanılmasına ilişkin çeşitli girişimlerin oluşmaya başladığı gözlenmiştir. Bu varlıkların ödemelerde kullanılmasının, yukarıda bahsedilen sebeplerle işlemin tarafları açısından telafisi mümkün olmayan mağduriyetler yaratma ihtimali bulunduğu ve bu alanda mevcutta kullanılan yöntem ve araçlara karşı güven zafiyeti meydana getirebilecek unsurlar içerdiği değerlendirilmektedir.”

2009 yılından bu yana bu tatlı dijital para, TR Bizim için yasal olarak artık “kripto varlık/gayri maddi varlık” her an itibarıyla (2021) yüksek karlı durumda ve bu karlılığını korumaktadır. Bu saadet içinde uzun vadeli, sürekli, ömür boyu yüksek karlı para kazanım olabilir. 12 yıllık süreçte sürekli bir artış var; daha da katlanarak gidebilir. Patron, bu tarz yatırım finansal stratejisi ile 3-5 yıllık süreçte şirketini 10 katına veya 100 katına çıkarabilir.

Nefesini tutmuş bir patron, bunun ve bu gibi uygulama ve gelişmelerin neresinde duracak ve neresinden tutacak; sessiz ve eylemsiz kalması kendini nasıl etkileyecek (özellikle y ve z kuşakları: bu kuşaklar dijital/sanal anlayışla ve kripto/ŞİFRELEME mantığıyla oyunlarıyla yetiştirildi ve yetiştiriliyor: dijital/internet inanç/tarikatvari dünyalı, kumarci, Millennials ve Robinhood Z Kuşağı kendi oyun alanı/kurallı/sahası yaratıyor. Ve emin olmakta fayda var; hiçbir şeye veya şeyle duygusal bağ oluşturma niyetleri yok!)

Bitcoin 2009’da yaratılmış bir dijital para birimi. Gerçek kimliğini henüz doğrulamamış olan gizemli/sanal ismi Satoshi Nakamoto olan (ger-

çek kimliği Avustralyalı işadamı Craig Wright olarak) kişi tarafından Çin’de kurulduğu kabul edilmektedir. Bu sanal para birimi sadece bazı fikirleri izleyerek sanal doğumu gerçekleştirmiştir. Bitcoin, geleneksel ödeme mekanizmalarından ÇOK DAHA DÜŞÜK işlem MALİYETİ/ücretlerine sahiptir. Bir Devlet tarafından verilen para birimlerinin aksine, merkezi olmayan bir makam tarafından işletilmektedir. Teknik olarak, Hiçbir fiziksel bir artış yoktur, yalnızca tümü Bitcoin işlemleriyle birlikte bulutun (cloud sistem) içinde mizan mantığıyla genel ana hesap defterlerinde tutulmuş olan dengeler/hesaplar büyük miktarda bilgisayar gücü ile doğrulanmaktadır. Bitcoinler herhangi bir banka veya hükümet tarafından verilmez veya desteklenmez. Bitcoin, bir çeşit şifreleme türüdür: Teraziler, onları oluşturmak için kullanılan matematiksel şifreleme algoritması aracılığıyla birbirine bağlanan uzun dizgiler ve harfler olan, ortak ve özel “anahtarlar” kullanılarak tutulmaktadır. Genel anahtar ve Özel anahtar (ATM PIN ile karşılaştırılabilir), korunan bir sır niteliğindedir ve yalnızca Bit-koridor iletilmesini yetkilendirmek için kullanılır. Bitcoin, anında ödemeleri kolaylaştırmak için eşler arası teknolojiyi kullanan ilk dijital para biriminden biridir. Yönetimsel bilgi işlem gücüne sahip olan ve “madenciler” olarak da bilinen Bitcoin ağına katılan bağımsız kişiler ve şirketler ödülleri (yeni bit eşleşmesinin serbest bırakılması) ve bitcoin’de ödenen işlem ücretlerinden motive olurlar. Bu madenciler, Bitcoin ağının güvenilirliğini güvence altına alan merkezi olmayan bir makam olarak düşünülebilir. Dolayısıyla resmi bir makam veya merkez tarafından takibi çok zor. Yeni bitcoin, sabit ancak periyodik olarak düşen bir oranda madencilere salınmakta ve toplam arzı 21 milyona yaklaşmaktadır. Bitcoin madenciliği, dolaşıma girmesi için serbest bırakıldığı süreçtir. Temel olarak, blok zincirine (blockchain) eklenen yeni bir blok keşfetmek için hesaplamayla zor bir bulmacanın çözülmesini ve az sayıda bit eşleşik olarak bir ödülün verilmesini içerir. Blok ödülü 2009’da 50 yeni sanal para ödülü; her dört yılda bir azalır. Gittikçe daha fazla bitcoin yankısı ortaya çıktıkça, madencilik sürecinin zorluğu, artmaktadır.

Madenciler olarak bu sanal parayı üretmek, 2009 yılında sıradan bir masaüstü bilgisayar madencilik

süreci için yeterli iken; Şimdi, zorluk seviyesiyle mücadele etmek için madenciler, Uygulamaya Özel Entegre Devreler (ASIC), Grafik İşlemci Birimleri (GPU'lar) gibi daha gelişmiş işlem birimleri gibi daha hızlı donanım kullanmaları gerekmektedir. Bir not olarak haber: "Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde kaçak elektriğin yoğun olarak kullanılmasını fırsat bilen Bitcoin madencilerinin, Diyarbakır'da bir evde Bitcoin ürettikleri belirlendi. Diyarbakır'da bir evde Bitcoin mining (Bitcoin madenciliği) yapıldığı ihbarını alan polis, baskın düzenlediği evde neredeyse bir fabrika kadar kaçak elektrik tüketildiğini tespit etti." Bir internet mucizesi gibi beş avanta para kazanımı gibi görünüyor ancak, birileri bunun maliyetine katlanmak zorunda kalıyor.

Fabrikalarda da veya sırf bunun için organize fabrika kurulumu ile bu madencilik faaliyetleri yürütülebilir, yasal altyapıda sorun olmaz ise. Kısa bir özet olarak, bu sanal para, yatırım yapılarak satın alınabiliyor. Madencilikle beş olarak edinilebiliyor (elektrik ve donanım masrafı vb. sana ait). İstendiğinde anında nakite çevrilebiliyor. Birçok alış-veriş (mal/hizmet vb.) için sanal para görevini görüyor. Hatta Türkiye'de de yazılım hizmetleri, bilgisayar, eczane, inşaat, turizm, restoran ve hatta internet üzerinden kişisel satışlarda bile artık Bitcoin'in kullanıldığı alanlar görülmekte; e-ticaret, bilişim, bilgisayar, avukatlık hizmetleri, inşaat, web, perde, fırça, kahvaltı salonları, kırtasiye, doktor kontrolleri, medya satın alma, optik, eczane ve gıda gibi birçok üründe kullanılmaktadır. Uzmanlar ise Türkiye'de sanal paranın yüzde 45 oranında kabul edildiğini dile getiriyor. Birçok ülkede kara para, kayıtdışı ekonomi kapsamında rüşvet olarak bile kabul görmüş durumda. Türkiye, 3 büyük bilinen Bitcoin şirketine sahip: Paribu, Binance ve BTCTürk.

Manipülatif ve spekülatif her türlü işlemlere açıktır. Bitcoin'e ne kadar ilgi duyulursa fiyatı da buna bağlı olarak artacaktır; aynı şekilde yatırımcılar Bitcoin'i satarsa fiyatı düşecektir. Ani artışlar gibi ani düşüşlerde de büyük oyuncurolü büyük olacaktır. Bitcoin kendisine verilen hayali değerle/sanal değerle beslenmektedir. Tüm bunlara rağmen Bitcoin, BİR sanal para ve ödeme aracı olarak zamanın EN UCUZ/EN DÜŞÜK MALİYETLİ İŞLEM GERÇEKLEŞTİRMEDİR. PARA TRANSFER ETMEKTEDİR. EN HIZLI BİR ŞEKİLDE YAPMAKTA VE TÜM BUNLARI ŞİFRELEME/GİZLİLİK İÇERİSİNDE (İŞLEMLERİN ÖZGÜRLÜĞÜ-DEMOKRASİSİ OLARAK NİTELENDİRİLMEKTE) KENDİ FİNANSAL TÜRLERİNE GÖRE DAHA İYİ GERÇEKLEŞTİRMEKTEDİR. Bir anlamda kendi para ve finansal yatırım aracı klasmanında TEKNOLOJİ ODAKLI İNNOVATİFLİK yerine getirilmiştir. Sorunlardan biri, SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK.

Bitcoin hakkında kötü bir tecrübe: İlk Bitcoin borsası Mt. Gox 2010 yılında açılışını yaptığında çok ilgi çekmişti. İnsanlar Bitcoinlerini satabiliyor ve yerel para birimleri ile Bitcoin alabiliyorlardı, fakat bu durumdan yaklaşık bir sene sonra ilgisiz bir şekilde Mark Karpeles tarafından yönetilen Mt. Gox kullanıcı bilgilerini çaldığı gerekçesi ile iflasını açıkladı. Tabi durum bu kadar basit değildi. Çalınan bilgilerle birlikte işlem gören Bitcoin'lerde kayıplara karışmıştı. Günlük işlemlerin %90'ının buradan yapıldığını düşü-

nürse, bunun Bitcoin için felaket niteliğinde olabileceğini görmek zor değildi. Bitcoin fiyatı bir gecede yaklaşık 18\$'dan 0.01 cent'e kadar geriledi. Çünkü bitcoinlerin çok büyük bir kısmı bir kişi veya grupta toplanmıştı ve bunlar dolaşımda olmadığı için Bitcoin'in değeri dibi gördü. Sürdürülebilirlik sorgusu başladı.

Bu kadar risk ve karmaşık gibi görünen sanal para, üstelik birçok ülkenin de vergilemek için peşinde koşması cabası, kara para aklamacıların, kayıtdışı işlemcilerin bu tür sanal paraya odaklanması içerisinde yine de cazibesini ve çekiciliğini koruyabilmektedir. ÇÜNKÜ 1 Ocak'ta ve 2 Ocak 2017'de 1.000 dolar civarında olan bir bitcoinle, şu anda 14-17 nisan 2021 değeri (62bindolar= 1 Bitcoin equals 491,147.30 Turkish lira). 2025-2030 yıllarında 1 milyondolarlık fabrika alabilme potansiyeli var. Bu değer ve hayali/sanal rakam insanlar tarafından verildikçe gerçekleşme ihtimali %99 ve daha yüksek değerlere ulaşması konusunda bir engel yok (basit inanç mantığı işliyor: insanlar ne kadar değerli kılarsa o kadar değerli olacak).

Kısa bir sonuç olarak, an itibarıyla bu tür sanal paraların takip, analiz, hesap ve değerlendirme yapılması gerekmektedir ve ANIN NABİZ ATİŞLARI esas olacaktır.

Heyecan, risk, aşırı yüksek karlar vb.; yeni kuşak oyun çocukları/patronları bunu seveceklerdir. Sürekli adrenalin, sürekli heyecan, alert olma, aktif olma ve dinamik olma durumu; ancak değerlin 1 milyondolarından; bir anda FİŞİN ÇEKİLİP "0-ZERO-SIFIR" a yakın bir değere düşüşte duvara çarptığında, toslanıldığında; bir seçenek olarak AŞIRI DUYARSIZLIK VE SAHİPLENMEME kendisini beraberinde getirebilecektir.

Bu yazının bu bölümünün sonucu olarak, insanlığı için ilk tarımın yapıldığı, ilk tarihin yazıldığı, ilk sayıların bulunduğu, ilk yazıların sistemleştirildiği, ilk verginin uygulandığı ve İLK PARANIN bulunduğu; geçmişten (yaklaşık 10-12 bin yıl olarak tahmin ediliyor-göbekli tepe) günümüze insanlığa mesajların gönderildiği günümüzde bizim yaşadığımız bu bölgelerde, tarih/zaman içerisinde TİCARET VE TÛCCARLIK HERZAMAN önl plana olmuştur. Dolayısıyla, BU TÜR YENİ NESİL SANAL DA OLSA FİNANSAL YATIRIM ARAÇLARINA SEYİRCİ KALINILAMAYACIKTIR.

Bu yazının öncesi olarak ise, 2018 geçmiş bölümlerinde, Dolandırıcılık Yöntemi/Metodolijisi: Primit Sistem, Saadet zinciri, Ponzi/madoff/Enron/Titan Saadet Zinciri Örnekleri, İzafiyet Teorisi, İçerisinde Bulunulan Ağ, BALON, AMBALAJ/MAKYAJ, PECE/ÖRTÜ/PERDE, RÜYA/HAYAL, Anlamsızlık, Değer/İnanç Algoritması, DEĞER TAKİBİ/RADARI, PALAVRA/ZIRVALIK, Yeni Nesil Stratejik Bakış Açısı, Şeffaflık/Hesapverebilirlik/Karşılaştırılabilirlik, EKONOMİK GÜÇ/DEVLETLER, TEKNOLOJİ ODAKLI YÖNETİM. Anlayış, Karmaşık/Organize BİRLİKTELİK/ÖRGÜTLENME, DAHA GÜÇLÜ/İNANÇLI/DEĞERLİ/İYİ Modeller Tasarlanması vb. kavramlar çerçevesinde konu irdelenmiştir.

PATRONA HAYATİ Not: değişen iş yapış modelleri ve yeni/sanal/dijital/hayali(değere inanca dayana)/kripto/blokchain/yapayzeka/ The Internet of Things (IoT) VB uygulamalar nedeniyle, mevcut PATRON FİRMALARININ %95 firmaların 10-15 yıllık süreçte ortadan kalkacağı

düşünülmektedir. Yani senin veya benim şirketim %95 olasılıkla, 2030-2035 i göremeyecek.

Değerle beslenen bir sistem değer verdikçe verildikçe artacaktır/güçlenecektir. Değer ve ona inanmayı bıraktığımızda O SANAL/HAYAL OLUP puff olup yok olacaktır.

Güçlenmiş sanal/dijital/ hayali/inanca-fikre dayanan bir YAPI/PARA ekonomik bir düzen oluşturulduğunda bunu yıkmak veya eritmek/zayıflatmak ise gün / an geçtikçe daha karmaşık/organize BİRLİKTELİĞİ/ÖRGÜTLENMEYİ gerektirecektir. Bu güce karşı DAHA GÜÇLÜ/İNANÇLI/DEĞERLİ/İYİ modeller tasarlanıp ortaya konulması gerekir. Kurumsal ekonomik ve siyasal sosyal yapılar ve devletler bu sanal/hayal uygulamalar için sadece vergi + muhasebe gibi ürünüterek buradan kısa vadede pay çıkarma açısından değil TÜM İŞLETME KURUMSAL EKONOMİK SİYASAL SOSYAL KÜLTÜREL YAPININ bu tür oluşumları SAHİPLENEREK şeffaf/hesapverilebilir/karşılaştırılabilir ÜÇ SAYAKAY ÇERÇEVEYE OTURTULMASI GEREKMEKTEDİR (aksi, kayıtdışı/sahtecilik, terör, karapara, rüşvet, yolsuzluk, rantçılık... ve "kripto varlık/gayri maddi varlık" veya "dijital, sanal, elektronik para birimleri" birbirini besleyecektir).

Sonuç olarak, ekonomik bir varlık olan ve kar / para ile beslenen bir varlığın başındaki HEYECANLI BİR PATRON OLARAK, bu tür kripto / dijital / sanal / hayali dünyalar/yuvalar/varlıklar: PARALAR/KARLAR önüne çıkmış ve çıkacak. Patron için, bunların fırsat mı; rant gibi avanta mı (ülke tecrübemizde Arsada kar azaldı veya zorlaşıyor; rant işi zorlaşıyor riskleri artıyor; sahtecilik organize karmaşık örgütlenmeyi gerektiriyor ve riskleri her geçen gün artıyor.); şirket için tehdit mi; şirketi zayıflatıyor mu; güçlendiriyor mu vb. olup olmadıkları konusunda gardını alıp / analizini yapmak /değerlendirmek ve bir strateji / eylemler oluşturmak zorunluluğu doğacaktır. Günümüz de bilmezden/görmezden geldikçe bu tür oluşumlar ister istemez BİREYSEL PATRON VE ŞİRKETİ eritecektir. Şu anda bu tür sanal para ve finansal gelişmelerin kurumsal yapı ve ekonomik varlıklar üzerinde + - etkisi olduğu bilinmekte ancak tam olarak NE KADAR olduğu konusunda bir netlik (nefes alıp canlı olduğu için) yoktur. Muhakkak bir ölçüm sistemi kabul görecektir.

Bunun şu anda fabrikadaki bir Patron veya ticaretteki, ofisteki bir patron için pratik anlamı, bir dönem bitti; ticari iş/işlemi/hizmeti ve üretimi TL bazlı olarak bakıp, sonrada \$ dolar veya € avro olarak bir göz atıp STRATEJİ/BORÇLANMA/STOK-HAMMADEALMA/MAL SATMA/ FİYATLAMA VB. eylemleri oluşturuyorsun. Aynı şekilde, önümüzdeki dönemlerde BITCOİN gibi sanal/dijital/kripto para ve yeni oluşumlar/uygulamalar/sistemler için de şirketinin BITCOİN karşılığını koyup değerlendirme/analiz/eylemler yapmakta FAYDA olacaktır. An ve an yönlendirmek seni bir AN da çukurun bataklığının içine uçurumun kenarına getirebilecektir. Ancak SİSTEMATİK / BÜTÜNCÜL / BİRLEŞTİRİCİ VE RİSK/ YENİ /DİJİTAL-HAYALİ BİLGİ /TECRÜBE TEKNOLOJİ ODAKLI YÖNETİM anlayışı patron olarak seni gün sonunda daha iyi nefes almaya veya hayatta kalmaya sebep olacaktır.

Pandemide kadın girişimci oranı arttı

“

KADIN GİRİŞİMCİLERİN
ÖNÜNDEKİ ENGELLER
VE PANDEMİNİN KADIN
İHRACATÇILARA
ETKİSİ, TÜRKİYE
İHRACATÇILAR
MECLİSİ (TİM) KADIN
KONSEYİ TARAFINDAN
DÜZENLENEN
TOPLANTIDA
DEĞERLENDİRİLDİ.
MODERATÖRLÜĞÜNÜ
ALTINBAŞ
ÜNİVERSİTESİ
İŞLETME FAKÜLTESİ
ÖĞRETİM ÜYESİ DR.
ARZU GİRİŞKEN'İN
YAPTIĞI TOPLANTIDA
TİM KADIN KONSEYİ
BAŞKAN YARDIMCISI
ADALET İNANÇ VE
GÜNDÜZ GROUP
BAŞKAN YARDIMCISI
RUKEN MIZRAKLI
BİRER KONUŞMA
YAPTILAR.

KADIN girişimcilerin önündeki engeller ve pandeminin kadın ihracatçılara etkisi, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Kadın Konseyi tarafından düzenlenen toplantıda değerlendirildi. Moderatörlüğünü Altınbaş Üniversitesi İşletme Fakültesi Öğretim Üyesi Dr. Arzu Girişken'in yaptığı toplantıda TİM Kadın Konseyi Başkan Yardımcısı Adalet İnanç ve Gündüz Group Başkan Yardımcısı Rukun Mızraklı birer konuşma yaptılar. TİM-TEB Girişim Evi bünyesinde bugüne dek 150'ye yakın kadın girişimciye destek verildiğini belirten TİM Kadın Konseyi Başkan Yardımcısı Adalet İnanç, "Kadın girişimcilerin yoğunlaştığı ilk 3 sektör yazılım, biyoteknoloji ve gıda. Destek verilen kadın girişimcilerin yüzde 60'ı İstanbul dışında ve bini aşkın kişiye istihdam sağlıyorlar. Kadın girişimcilerin toplam cirosu ise 158 milyon TL olarak gerçekleşti" dedi. İnanç, desteklerin de katkısıyla, pandemiden önce yüzde 11 olan kadınlar yönetimindeki şirketlerin

ihracattaki payının yüzde 13'e çıktığını vurguladı.

Adalet İnanç, 2018 yılında kurulan ve 54 üyesi bulunan TİM Kadın Konseyi'nin amaçlarını ve çalışmalarını şöyle anlattı:

"Amacımız, ülkemizdeki kadın girişimci, yönetici ve çalışan sayısının, toplumsal cinsiyet eşitliği hedefi doğrultusunda artırılması ve iş dünyasının 'erkek işi' olduğu algısının değiştirilmesi için projeler geliştirmek. TİM Başkanımız Sayın İsmail Güllü başkanlığında, Konsey üyeleri olarak her fırsatta toplanarak, kadın ihracatçılarımız için çalışmalar yapıyoruz. Yeni kadın ihracatçılarımızın ailemize katılmasıyla başarımızı bir adım daha yukarıya taşımayı hedefliyoruz. Kadın girişimci sayısının artması, ihracatımıza daha da güç katacaktır."

TİM Kadın Konseyi Başkan Yardımcısı Adalet İnanç, Dr. Arzu Girişken'in "Toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanması için atılması gereken adımlar nelerdir?" sorusunu da şöyle yanıtladı:



ADALET İNANÇ



ARZU GİRİŞKEN



RUKEN MIZRAKLI

“AMACIMIZ, ÜLKEMİZDEKİ KADIN GİRİŞİMCİ, YÖNETİCİ VE ÇALIŞAN SAYISININ, TOPLUMSAL CİNSİYET EŞİTLİĞİ HEDEFİ DOĞRULTUSUNDA ARTIRILMASI VE İŞ DÜNYASININ ‘ERKEK İŞİ’ OLDUĞU ALGISININ DEĞİŞTİRİLMESİ İÇİN PROJELER GELİŞTİRMEK. TİM BAŞKANIMIZ SAYIN İSMAİL GÜLLE BAŞKANLIĞINDA, KONSEY ÜYELERİ OLARAK HER FIRSATTA TOPLANARAK, KADIN İHRACATÇILARIMIZ İÇİN ÇALIŞMALAR YAPIYORUZ. YENİ KADIN İHRACATÇILARIMIZIN AİLEMİZE KATILMASIYLA BAŞARIMIZI BİR ADIM DAHA YUKARIYA TAŞIMAYI HEDEFLİYORUZ. KADIN GİRİŞİMCİ SAYISININ ARTMASI, İHRACATIMIZA DAHA DA GÜÇ KATACTIR.”

- “Anne, baba ve öğretmenlerin küçük yaşlardan itibaren kız ve erkek çocuklarını toplumsal cinsiyet ayrımcılığından uzak (toplumsal cinsiyet eşitliğine duyarlı) bir anlayışla yetiştirmeleri.
- Medyanın, özellikle televizyondan sunulan programlarda toplumsal cinsiyet eşitliğini vurgulayan mesajların üretilmesine özen göstermesi; şiddet içerikli dizi ve filmlere yer verilmemesi.
- Ders kitaplarını ve program içeriklerini eşitlikçi anlayışla geliştirmek.
- Toplumsal hayatta mevcut olan erkeklik anlayışının erkekler ve kadınlar üzerindeki örseleyici sonuçlarını önlemek için devletin, sivil toplum kuruluşlarının, özel sektörün, medyanın, üniversitelerin ve akademisyenlerin çaba göstermesi.
- Erkek üstünlüğüne dayalı ayrımcılığı önlemek için haklar temelinde eşitlik ilişkisinin geliştirilmesi; çalışma süresi, eğitim, eşit ücret, yükselme ve karar mekanizmalarına katılım gibi alanlarda liyakatin uygulanması.
- Cinsiyetçi kalıp yargıların yok edilebilmesi için toplumun tüm

kurumlarının koordineli bir biçimde hareket etmesi, bu konuda fikir birliğinin ya da uzlaşının sağlanması, eşitlikçi dilin geliştirilmesi.”

“Kadın girişimci oranı pandemide arttı”

Gündüz Group Başkan Yardımcısı Ruken Mızraklı ise Türkiye’de kadın girişimciliğin arzu edilen seviyelerin çok gerisinde olduğunu belirterek, “2020’de dünya genelinde kadınlar girişimcilerin yüzde 34’ünü oluştururken Türkiye’de yüzde 13 ile sınırlı kaldılar. Bununla birlikte bir önceki yıl bu oran yüzde 11’di. Yani pandemi bazı kadın girişimciler için fırsat yarattı” dedi. Türkiye’nin kadın girişimciliğinde dünya ortalamasını yakalamak için çok uzun bir yol kat etmesi gerektiğini belirten Mızraklı, “Bu yolda atılması gereken adımların başında kadınlarımızı eğitmek ve cesaretlendirmek geliyor. Onlara finansman yaratmak da önemli” diye konuştu.



Ar-Ge üreten şirketler **TEKNOPARK'la dünyaya açılıyor**

HÜSEYİN KÜPELİ

GAZİANTEP ÜNİVERSİTESİ'NİN DESTEĞİ VE BÜYÜK ORTAKLIĞI İLE 2007 YILINDA GAZİANTEP'TE KURULAN TEKNOPARK, BUGÜNE KADAR 401 PROJEYİ TAMAMLARKEN, 195 AR-GE PROJESİ İŞE HALEN DEVAM EDİYOR. 39 ÜRÜNÜ TİCARİLEŞTİRMİYİ BAŞARAN TEKNOPARK, YAZILIM, YAPAY ZEKA, DİJİTAL PAZARLAMA, KİMYA VE İLAÇ BAŞTA OLMAK ÜZERE 100'ÜN ÜZERİNDEKİ FİRMAYA EV SAHİPLİĞİ YAPIYOR.

TEKNOPARK GENEL MÜDÜRÜ KAZIM YILDIRIM "BURADA OLMANIN İLK ŞARTI, ŞİRKETLERİN AR-GE ÜRETİYOR OLMASI. ASLİ GÖREVİMİZ İŞE, TEKNOLOJİ GELİŞTİRME BÖLGESİ'Nİ BİR AR-GE ŞEHİRİ VİZYONUyla YÖNETMEK VE AYNI ZAMANDA ŞİRKETLERİMİZİN KARŞILAŞTIKLARI PROBLEMLERİ ÇÖZEREK, ONLARI DÜNYA ÇAPINDAKİ ULUSLARARASI ŞİRKETLERLE YARIŞIR HALE GETİRMEK" İFADESİNİ KULLANDI.

K **AZIM bey, bize TEKNO-PARK'ı anlatır mısınız?**
Gaziantep Teknopark 2007 yılında Ülkemizin en köklü üniversitelerinden birisi olan Gaziantep Üniversitesi'nin desteği ve büyük ortaklığı ile kurulmuş, Büyükşehir Belediyesi, Ticaret Odası, Sanayi Odası ve Gaziantep Üniversitesi Vakfı diğer kurucu ortaklarındandır. Gaziantep Teknopark, Gaziantep Üniversitesi kampüs alanı içinde, 163 dönüm arazi de kurulmuştur.

Girişimcilere ve şirketlere sunduğumuz imkanlar neler?

3000 m²'lik A Blok, 3200 m² C Blok ve 1750 m² D Blok içerisinde Yazılım, Bilişim, Tasarım, Danışmanlık, Biyoteknoloji, Gıda, Makine, Tekstil, Çevre Teknolojileri, Farmakoloji, Medikal Teknolojiler, Kalibrasyon, Elektrik-Elektronik, Enerji, gibi alanlarda 1250 m²'lik B Blok ta Farmakoloji çalışmaları



yapmakta olan firmalarımız faaliyetlerine devam etmektedir. 220 kişilik konferans salonu, 12 kişilik toplantı salonu, 24 kişilik eğitim salonumuz bulunmaktadır. Ayrıca firmalarımıza ücretsiz olarak tahsis edilen tam teşekküllü spor salonu A Blok'ta yer almaktadır. Gaziantep Üniversitesi laboratuvarlarında ve Uluğ Bey Yüksek Teknoloji Uygulama Ve Araştırma Merkezinde (Ulutem) araştırma geliştirme faaliyetlerini sürdürebilme imkânları, bulunmaktadır.

Gaziantep Teknopark girişimcileri fikir aşamasından uluslararasılaştırmaya kadar her aşamada desteklemektedir. 4691 sayılı Teknoloji Geliştirme Bölgesi Kanununa göre, Teknoparklarda faaliyet gösteren firmalar; KDV istisnası, Gelir vergisi stopajı, Sigorta pirim desteği, Damga vergisi teşviki, Gümrük vergisi istisnası gibi desteklerden yararlanmaktadır.

Teknoparkların Sanayi ve Üniversite Arasındaki yeri nedir?

Gaziantep Üniversitesinde yürütülen doktora, yüksek lisans gibi araştırma projelerinin ticarileştirilmesi, üniversite-sanayi iş birliğinin sağlanması, üniversitelerin ulusal ve uluslararası desteklerden faydalanması, üniversitede üretilen bilgiye dayalı akademik girişimciliğin geliştirilmesi ve üniversitedeki fikri sınai haklarının ticarileştirilmesi hedefiyle Gaziantep Teknoloji Transfer Ofisi TARGET, Gaziantep Teknopark bünyesinde faaliyetlerini sürdürmektedir. Bu kapsamda 19 Akademik firma Gaziantep Teknopark içerisinde faaliyet göstermektedir.

"KATMA DEĞER ÜRETEN FİRMALAR VAR"

Buradaki firma profillerini değerlen-

dirdiğinizde, nasıl bir tablo var, nasıl bir yapılanma söz konusu?

Gaziantep Teknopark içerisinde; 58'i yazılım firması olmak üzere katma değeri yüksek teknolojik ürünler üreten 104 Ar-Ge firması faaliyet göstermektedir. Devam eden Ar-ge proje sayısı 195, tamamlanan proje sayısı 401, ticarileşen ürün sayısı 39 ve toplamda 278 Ar-Ge personeli faaliyet göstermektedir. Gaziantep teknoпарк içerisinde Yazılım, Biyoteknoloji, Elektronik, Yapay Zeka, Yapay Görme, Makine/ Süreç Otomasyon, Web /Mobil Uygulama, Veri / Güvenlik, Dijital Pazarlama/Ticaret, Oyun/ Simülasyon, Eğitim, Enerji/Çevre, Gıda, Malzeme/Kimya, İlaç gibi alanlarda faaliyet gösteren firmalar ürettiği yenilikçi teknolojilerle dünyanın dört bir yanına ihracat yapmaktadır.

Sanayiciyi, buraya daha fazla entegre etmeye yönelik planlarımız neler?

İleri teknolojiye sahip, yüksek katma değerli, yenilikçi ürünlerin geliştirilmesini sağlayan, özellikle Savunma Sanayi ve Bilişim Sektöründe faaliyet gösteren prestij sahibi firmaların Gaziantep Teknopark içerisinde yapılanmasını sağlayarak, Gaziantep sanayisinde faaliyet gösteren firmaların Teknoparka olan ilgisini arttıracaktır. Gaziantep Teknopark imar planı çerçevesinde Sanayi ve Teknoloji Bakanlığımızın desteği ile inşa edilecek teknolojik binalar ile sanayi firmalarımızın ihtiyaç duyduğu çalışma ortamlarını oluşturacağız. Uluğ Bey Yüksek Teknoloji Uygulama ve Araştırma Merkezinde (Ulutem) bulunan yüksek teknolojiye sahip test, analiz ve ölçüm cihazları ile sanayicimizin ihtiyaç duyduğu laboratuvar ortamının etkin kullanımı için çalışmalar yapacağız.

“
GAZİANTEP TEKNOPARK
GİRİŞİMCİLERİ FİKİR
AŞAMASINDAN
ULUSLARARASILAŞTIRMAYA
KADAR HER AŞAMADA
DESTEKLEMEDİKTİR.
4691 SAYILI TEKNOLOJİ
GELİŞTİRME BÖLGESİ
KANUNUNA GÖRE,
TEKNOPARKLARDA
FAALİYET GÖSTEREN
FİRMALAR; KDV İSTİSNASI,
GELİR VERGİSİ STOPAJI,
SİGORTA PİRİM DESTEĞİ,
DAMGA VERGİSİ TEŞVİKİ,
GÜMRÜK VERGİSİ İSTİSNASI
GİBİ DESTEKLERDEN
YARARLANMAKTADIR.



“

FİRMALARIN TEKNO PARK İÇERİSİNDE FAALİYET GÖSTEREBİLMELERİNİN İLK ŞARTI AR-GE PROJELERİNİN OLMASIDIR. ÖZELLİKLE KULUÇKA VE ÖN KULUÇKA FİRMALARINA VERDİĞİMİZ DESTEKLERLE ÜNİVERSİTEMİZ GELİŞMİŞ İNSAN KAYNAĞININ VERİMLİ KULLANIMINI SAĞLAYARAK GİRİŞİMCİLERİN FİKİRLERİNİN PROJEYE VE TEKNOLOJİK ÜRÜNLERE DÖNÜŞMESİ YÖNÜNDE ÇALIŞMALAR YAPMAKTAYIZ. TÜBİTAK BİGG DESTEĞİ KAPSAMINDA FİKRİ OLAN GENÇ BEYİNLERİN GİRİŞİMCİ EKOSİSTEMİNE KATILMALARI DOĞRULTUSUNDA ÇALIŞMALAR YAPMAKTAYIZ.

“İLK ŞART AR-GE”

Ar-Ge konusunda firmalar ne kadar istekli, bunu geliştirme adına ne gibi çalışmalar yapıyorsunuz?

Firmaların Teknopark içerisinde faaliyet gösterebilmelerinin ilk şartı Ar-Ge projelerinin olmasıdır. Özellikle kuluçka ve ön kuluçka firmalarına verdiğimiz desteklerle Üniversitemiz gelişmiş insan kaynağının verimli kullanımını sağlayarak girişimcilerin fikirlerinin projeye ve teknolojik ürünlere dönüşmesi yönünde çalışmalar yapmaktayız. TÜBİTAK BİGG desteği kapsamında fikri olan genç beyinlerin girişimci ekosistemine katılmaları doğrultusunda çalışmalar yapmaktayız.

Katma değeri yüksek üretimi artırmak ve geliştirmeye yönelik çalışmalarınızdan bahsedermisiniz?

Gaziantep Sanayisinde faaliyet gösteren firmalar kendi alanlarında çeşitli Ar-Ge faaliyetlerinde bulunmaktadır, ama yapmış olduğu Ar-Ge faaliyetlerinin şirket dışına çıkmasını istemediklerinden dolayı sanki sanayide hiç Ar-Ge çalışması yapılmıyor gibi bir izlenim oluşuyor. Sanayide yapılan Ar-Ge çalışmalarının globalleşerek teknolojik ürünlere dönüşebilmesini sağlamak için Teknopark firmaları ile Sanayi firmalarının etkileşimini hızlandırıcı çalışmalar yapmaktayız.

“KURUMLAR ARASI İŞBİRLİĞİ”

STK ve kurumlarla ortak yürüttüğünüz projeler var mı, varsa neler?

Gaziantep Sanayi Odası ve Gaziantep Teknopark iş birliğinde Gaziantep Yazılım ve Bilişim Kümesi kuruldu. Gaziantep Teknopark’tan 14 girişimci firma HİSER

Projesi kapsamında ihracatı geliştirme programından Ticaret Bakanlığı’nca desteklenmeye hak kazandı. HİSER projesi ile birlikte Gaziantep’in ve Ülkemizin yazılım ihracatı ile Gaziantep’teki ve dolayısıyla Türkiye’deki yazılım firmalarının rekabetçilik seviyelerini artırmak ve Gaziantep’i, yazılım sektöründeki gerçek potansiyeline ulaştırmayı hedeflemekteyiz.

Küçük işletmecilerin, girişimcilerin önünü açmak adına neler sağlıyorsunuz?

Gaziantep Teknopark olarak 2021 yılı içerisinde imar planı çerçevesinde çalışmalarını başlattığımız 4000 metrekare alana sahip Gaziantep Teknopark Kuluçka Merkezi inşaatının tamamlanması ile birlikte şehrimizde ve bölgemizde girişimcilik ekosisteminin ciddi anlamda canlanmasını sağlayacağız. Bu kapsamda girişimcilerimiz için ofis alanı, mentorluk hizmeti, sosyal imkanlar, melek yatırım gibi birçok alanda desteklemekteyiz. Yakın zamanda Avrupa Birliği Destekleri kapsamında almayı hak ettiğimiz ENHANCER projesi ile iki yıl içerisinde 140 Türk ve Suriyeli girişimcinin Gaziantep Teknopark çatısı altında ticari faaliyetlerine başlamalarını sağlayacağız. Bu kapsamda sizlerin aracılığıyla fikri olan ve bu fikrini hayata geçirmek isteyen tüm girişimci adaylarını kendilerine sunacağımız desteklerden faydalanmak üzere Gaziantep Teknoparka davet ediyorum.

“ÖDÜLLÜ GİRİŞİMCİ”

Sizin de girişimcilik alanında geçmişten süre gelen çalışmalarınız olduğunu öğrendik, kendinizden ve bu yönünüzden bahsedermisiniz?

Mezuniyet sonrası EÜAŞ ve KYK’da KPSS sınav sonucuyla kadrolu mühendis olarak çalışma fırsatı bulmama rağmen kendi işimi kurma hayalimden dolayı devlet memuru olarak çalışmak yerine sanayide çalışmayı tercih ettim. Ülkemizde ve Yurtdışında Ar-ge mühendisliği ve Ar-ge direktörlüğü görevleri yaptıktan sonra 2010 yılında Sanayi Bakanlığı Teknogirişim desteğini bölgede ilk alan girişimcilerden biri olarak firmamı kurdum. Ülkemizde imalatı yapılmayan birçok makineyi Ülkemize ve şehrimize kazandıracak projeler yaptım. 2012 yılında Sanayi bakanlığı ve TÜBİTAK tarafından ödül alarak Aselsan, Roketsan, TAİ, Vestel, Sanko, Sabancı gibi 100’ün üye-



rinde Ülkemizin önde gelen firma yöneticilerinin katıldığı, Çırağan Sarayında projesi ve kendimi tanıtmaya fırsatı buldum. 16 yıllık meslek hayatım boyunca hayal ettim, hayallerimi tasarladım ve tasarımlarımı da hayata geçirdim. Farklı sektörlerde aldığım 8 adet patent, 2 adet faydalı model ile gerek TÜBİTAK gerekse KOSGEB destekleri ile birçok projeyi hayata geçirdim.

Teknopark bünyesinde sizi çok heyecanlandıran bir proje var mı, bizimle paylaşabileceğiniz?

İkili görüşmelerimiz ve desteklerimiz sonucunda faaliyetlerine başlayan, otonom araçlar üzerine çalışma yapan ve yakın

zamanda elde ettikleri başarılarını paylaşacağımız arkadaşlarımızın projesini çok değerli buluyorum. Bunun dışında Liberta Yazılım, YNC Yazılım, Vidco Yazılım gibi ilk 500 bilişim şirketi arasına girmiş firmalarımızın çalışmaları da bizler için çok değerlidir. Arge X, Tolasoftware, Efelyum gibi gerek Tübitak gerekse özel sektörden destek almaya hak kazanmış, ürünlerini dünyanın dört bir yanına ihraç eden firmalarımızın çalışmaları da bizler için çok değerlidir. Bunların yanı sıra Covid 19 kapsamında çalışmalar yapan ve bölgenin tek farmakoloji şirketi olan Farmagen Ar-Ge'nin çalışmalarını da çok değerli buluyorum.

Girişimcilerinizle yurt dışı bağlantılarınızı nasıl sağlıyorsunuz?

COSME Avrupa işletmeler Ağı (AİA) ; KOBİ'lerin uluslararasılaşmasına yönelik dünyanın en büyük ağıdır. Ağ, konsorsiyum yapılanmalarından oluşmaktadır ve ülkemizde 11 konsorsiyum KOBİ'lere ücretsiz destek sağlamaktadır. Proje, bölgenin en uzun soluklu ve en büyük AB Projesi olması ile de ayrıcalıklıdır. Bölgemizdeki KOBİ'lere yaşadıkları problemlere karşı destek olabilmek için ve uluslararası alanda faaliyet gösterebilmeleri için Avrupa İşletmeler Ağı kapsamında çeşitli hizmetler sunmaktayız.

Bu hizmetleri genel hatlarıyla özetleyecek olursak; ikili iş birliği görüşmeleri, eşleştirme etkinlikleri ve çeşitli fuarlarda orga-

nizasyonlar düzenlenmektedir.

MERLIN adı verilen iş birliği sistem aracılığı ile işletmelerin iş birliği tekliflerini ve ihtiyaçlarını tanıtan profiller hazırlayarak, bunların 60'dan fazla ülkede duyurulmasını sağlamaktayız.

“GELİŞMİŞ ÜLKELERİN TEKNOLOJİLERİNİ İYİ OKUMALIYIZ”

Ülkemiz teknolojik gelişmelerin tam olarak neresinde?

Ülkemizin Dünya teknolojik gelişiminin neresinde olduğunu anlamak için gelişmiş ülkelerin teknoloji alanında yaptığı çalışmalara bakmak lazım. Gelişmiş ülkeler bugün; uzaya yolculuk, insan beynini bilgisayar ara yüzlerine bağlayacak teknolojiler, yapay zekâ, derin öğrenme, sanal gerçeklik, nano teknoloji, yaşamımızın her alanında kullanılmaya başlayan robotlar, akıllı şehirler, uçan araba ve otonom araçlar üzerine çalışmalar yapmaktadır. Ülkemizde son yıllarda teknolojik ilerleme noktasında ciddi atılımlar yapılmış, yüksek teknoloji alanında birçok çalışmalar başarıyla tamamlanmıştır. Önümüzdeki on yıl içerisinde Ülkemizin teknoloji alanında dünyada söz sahibi olacağı noktasında inancım ve güvenim tamdır.

GENÇ GİRİŞİMCİLERE TAVSİYELER...

Yeni mezun gençlere ne tavsiyelerde bulunuyorsunuz?

Ülkemizde üniversite mezunu gençlerimizin yaklaşık %30'u iş aramakta, diğer taraftan sanayi ve teknoloji şirketleri ise; eğitilmiş personel bulamamaktan şikâyet etmektedir. Bu noktada sanayi ve teknoloji firmalarının ne özellikle personel aradığı, bunun karşılığında üniversite mezunlarının yetenekleri noktasında ciddi arz-talep dengesizliği olduğu görülmektedir. Gözlemlediğim kadarıyla yeni mezun gençlerimizin en büyük problemi hangi alanda uzmanlaşacağını bilememeleri, ne iş olursa yaparım yeter ki bir işim olsun düşüncesidir. Bu düşüncenin ortadan kalkması için biz Gaziantep Teknopark olarak gerek yeni mezun gerekse üniversite öğrencilerine mentörlük noktasında destek vermekteyiz. Bu kapsamda yeni mezun gençlerimizi; sunduğumuz eğitim, danışmanlık, mentörlük ve girişimcilik desteklerimizden faydalanmak üzere sizlerin de aracılığıyla Gaziantep Teknopark'a davet ediyoruz.



Antika meraklılarının
ilgisini çekecek her şey
bu mekanda

Atalar Antika



GAZİANTEP'TE,
UZUN YILLARDIR
İŞLETMECİLİĞİNİ YAPTIĞI
MÜZEYİ GEÇTİĞİMİZ
YILLARDA KAPATAN
ALİ ATALAR, ANTİKA
EŞYALARA OLAN
TUTKUSUNDAN İŞE
VAZGEÇEMEDİ. ALİ
ATALAR, 18. VE 19.YÜZYILA
AİT ÜRÜNLERİ 25 ARALIK
PANORAMA MÜZESİ'NİN
BAHÇESİNDE AÇTIĞI
YENİ MEKANINDA,
KOLEKSİYONERLERİN
BEĞENİSİNE SUNDU.

kağıt), pul, rozet, eski karppostal, biblolar ve Osmanlı dönemine ait bakır eserleri de bulabilmek mümkün.

Panorama Müzesi'nin merdivenlerinden çıkıp, bahçeye adım attığımızda mekan tüm ışıltısıyla karşımıza çıkıyor. Mekanın, pandemi koşulları sona erdiğinde, yani önümüzdeki aylarda Mezat Salonu olarak ta hizmet vermeyi planladığını da dipnot olarak belirtelim.

"Amacım, eski eşyaları, değerini bilene ulaştırmak"

Aynı zamanda koleksiyoner olan Ali Atalar'a geçmişten günümüze antika eşyalara olan ilgisini ve özellikle de 8 yıl boyunca işletmeciliğini yaptığı Bakır Eserler Mü-

ATALAR Antika, açılışının üzerinden kısa bir süre geçmesine rağmen, Avrupa porselenlerinde Gaziantep'teki en fazla ürün yelpazesine sahip mekan olmayı başararak, bu alandaki iddiasını

ortaya koydu. Avrupa'nın sayımı porselen markaları olan Sevr, Limoges, Meissen, Baveira, Herend, Capodimonte gibi zengin ürün içeriklerine sahip olan mekanda antika mobilyanın yanı sıra, cam ürünler, saat, şamdan, lambalı radyolar, Antep işi nakış, sırma nakış Efemera(Antika değerli



ze'si'ni kapattıktan sonra, neden böyle bir mekanı açtığını sorduk. Antikalara olan tutkusundan bahseden Atalar, açtığı Antika Dükkanı'nında Avrupa'nın önemli markalarını bir araya getirdiğini belirtirken "Şu anda Gaziantep'te, ürün zenginliği bakımından en geniş yelpazeye sahip konumdayız. Bunu yapmamızdaki amaç, İstanbul, Ankara, İzmir gibi şehirlerde ne varsa, aynısını Gaziantep'e de getirmektir. Gaziantep'te antikaya düşkün insan sayısı az değil. Taleplerden bunu görüyoruz. Meraklıları İstanbul'a giderken, biz o ürünleri Gaziantep'e getirdik. Ayrıca özel talepler olursa, onu da karşılıyoruz" diye konuştu. Kendisini, tarihimize ve ata yadigarı eserleri koruma adına sorumlu hissettiğini söyleyen Atalar, bu amaçla eski antika eşyaları korumaya özen gösterdiğini vurguluyor. Atalar, birçok antika eşyanın değerini bilmeyen kişilerin elinde çöpe gittiğini üzümlere ifade ediyor.

Atalar "Bu ilgisizliğe seyirci kalmamak ve antika eserlerin yok pahasına satılmasını önlemek için, açtığım bu Antikacı dükkanını, pandemi koşulları sona erdiğinde, Mezat Salonu olarak ta değerlendirmek istiyorum. Alıcı ve satıcıyı bir araya getirerek, bu şekilde her ürünün hak ettiği değerden yeni sahibine ulaşmasını sağlamak, bu mekandaki en önemli hedeflerim arasında yer alıyor" ifadesini kullandı. Ali Atalar, söyleşimizin sonunda, Avrupa

KENDİSİNİ, TARİHİMİZE VE ATA YADIGARI ESERLERİ KORUMA ADINA SORUMLU HİSSETTİĞİNİ SÖYLEYEN ATALAR, BU AMAÇLA ESKİ ANTİKA EŞYALARI KORUMAYA ÖZEN GÖSTERDİĞİNİ VURGULUYOR. ATALAR, BİRÇOK ANTİKA EŞYANIN DEĞERİNİ BİLMİYEN KİŞİLERİN ELİNDE ÇÖPE GİTTİĞİNİ ÜZÜLEREK İFADE EDİYOR.

porseleni üzerine koleksiyon meraklılarını ve antika tutkunlarını Panorama

Müzesi'ndeki Atalar Antika'yı gezmeye davet etti.



Marka ismi nasıl bulunur?



38 YILDIR TÜRKİYE'DE FİKRİ VE SİNAİ MÜLKİYET HAKLARI ALANINDA HİZMET VEREN DESTEK PATENT, MARKA BULMA SÜRECİNDE İZLENMESİ GEREKEN YOLLAR HAKKINDA ÖNEMLİ BİLGİLER VERDİ.

PANDEMİ dönemi, tüm insanlığın öncelikleri ile birlikte ekonomik dengeleri de değiştirirken, bu süreçte dahi marka başvurularının devam etmesi ürünlerin markalaşmasının ne kadar önemli ve kritik olduğunu bir kez daha gözler önüne serdi. Destek Patent Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Yaamankaradeniz doğru ve bağlayıcı marka isimleri bulunması için yapılması gerekenler hakkında önemli değerlendirmelerde bulundu: “İnsanların gördükleri, kullandıkları her şeye bir isim vermesiyle başlayan bu serüven bugün tartışmasız çok farklı bir boyutta. Çünkü var olan kelimeleri tükettik. Hal böyle olunca marka ismi bulurken, güçlü bir strateji ve ciddi bir metodolojiye ihtiyaç var. Deyim yerindeyse ‘kutu- nun dışına çıkarak düşünmek’ gerekiyor. Bizden marka ismi bulma hizmeti alan müşterilerimize özellikle belirtiyoruz, hem strateji hem de fark oluşturacak bir marka bulmak için; hizmet verilecek sektör, hedef kitlenin bakış açısı, algısı anlamında doğru bir araştırma yapmak önemli. Onun dışında harf seçimlerinden, morfolojisine, ürünün çıkacağı coğrafyaya kadar değerlendir- dirdiğimiz bir metodolojiyi takip ediyoruz, bunların hepsinin doğru markayı bulmak için önemli kriterler olduğuna inanıyoruz.”

Gelecekte nasıl bir sosyal medya olacak?

MODERN SOSYAL MEDYA, 2003'TE İŞ ODAKLI BİR SİTE OLAN LINKEDİN'LE BAŞLADI VE BİR SONRAKİ YIL FACEBOOK'LA DEVAM ETTİ. O ZAMANDAN BU ZAMANA ÇOK YOL KAT ETTİK. BUGÜN GÜNDE YAKLAŞIK ÜÇ SAAT ONLINE OLAN 3,8 MİLYAR AKTİF SOSYAL MEDYA KULLANICISI BULUNUYOR. BU, DÜNYA NÜFUSUNUN YARISINI TEMSİL EDİYOR.



GELECEĞE İLİŞKİN TAHMİNLER

Öncelikle farklı özellikleri olan yeni sosyal medya platformları çıkmaya devam edecek. Bunlardan biri ana akım haline geldiğinde, farklılık ihtiyacını karşılamak için başkaları gelecek. Biri gönderilen içerikleri agresif şekilde gözetlemeye başladığında, yerlerini başkaları alacak. Bu şirketlerden çoğu kendi platformlarındaki içerikler üzerinde söz sahibi olmaya başladığı için bütün dünyada her dil, din, millet ve amaçtan, rencide edilmiş kişilerin açacağı binlerce potansiyel davaya açık hale geldiler. Bu durum benim "binlerce kâğıt kesigi yüzünden ölmek" olarak

adlandırdığım bir senaryo.

Şunu da akılda tutmalıyız: Bir şirket yükseldiği hızla belki daha da hızlı düşüşe geçebilir. Ayrıca giderek daha çok site aynı ilgi alanlarını, politik görüşleri, değerleri ve hayat tarzlarını paylaşan kişiler etrafında şekillenecek. Aştığımız geniş kapsamlı, dünya çapındaki forumlar yerine giderek daha fazla dernek ve kulüp görevi görmeye başlayacaklar. Böylece sosyal medya bizi toplum olarak daha da bölecek, izole edecek ve kategorilere ayıracak. Temel işlevinin tam tersi bir yönde dönüşüm yaşayarak anti sosyal medya olacak.

İnsanların tıpkı bir takım kulüplerde yaptıkları gibi siteler de kişisel ün ve servet için bir zıplama tahtası görevi görecek. Hatta bu amaç için oluşturulacaklar. Bir işi almak için online özgeçmişiniz yeterli olmayacak. Kim olduğunuzu açıklayacak bir medya kanalına ihtiyaç duyacaksınız. Gerçek hayat ve sosyal medya arasındaki çizgiler bulanıklaşacak. Bu deneyimle de reklamcılıkla ilgili müdahalelere her zamankinden daha fazla boğulmuş hale geleceğiz.

MODERN sosyal medya, 2003'te iş odaklı bir site olan LinkedIn'le başladı ve bir sonraki yıl Facebook'la devam etti. O zamandan bu zama-

na çok yol kat ettik. Bugün günde yaklaşık üç saat online olan 3,8 milyar aktif sosyal medya kullanıcısı bulunuyor. Bu, dünya nüfusunun yarısını temsil ediyor.

Peki sosyal medya siteleri ve platformlarının geleceği ne olacak? Hayatlarımıza ne kadar yerleştiği düşünülürse, sosyal medyanın hiçbir yere gitmeyeceğini söylemek mümkün. Sosyal medya ayrıca reklamcılığın da kritik bir parçası olmuş durumda. Bu yüzden günümüzün Mad Men'leri de satış üstüne satış yapmak isteyen kurumları da sosyal medyanın bir yere gitmesine izin vermez.



Hedef nitelikli işgücü

MİLLÎ EĞİTİM BAKAN YARDIMCISI MAHMUT ÖZER, SEKTÖRLERİN NİTELİKLİ İŞGÜCÜ İSTEDİĞİNİ KARŞILAYABİLMEK İÇİN GAZİANTEP'E FARKLI BİR MODEL UYGULANABİLECEĞİNİ İFADE ETTİ.



Ö

ZER, beraberindeki heyetle birlikte GSO Mesleki Eğitim Merkezi'ni (GSO-MEM) ziyaret ederek, GSO Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Ünverdi ve yönetim kurulu üyeleri ile mesleki eğitim konusunda değerlendirmelerde bulundu. Mesleki eğitimde Gaziantep'in geldiği noktanın oldukça

iyi olduğunu belirten Özer, sektörlerin nitelikli işgücü istediğini karşılayabilmek için Gaziantep'e farklı bir model uygulanabileceğini ifade etti.

GSO olarak eğitime çok büyük önem verdiklerini ve Gaziantep'in de buna ihtiyacı olduğunu altını çizen GSO Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Ünverdi de, "Gaziantep, diğer şehirlere benzemi-

yor; çünkü burası yaklaşık 150 iş kolunda üretim yapan bir şehir. Teknik bilen ve nitelik kazanmış insanlara ihtiyacımız var. Bu ihtiyaçtan dolayı girişimde bulunarak mesleki eğitim merkezimizi kurduk. Üstelik Gaziantep'in nitelikli insana olan ihtiyacı daha da arttı ve artıyor. Çünkü Gaziantep üreten ve ürettiğini ihraç eden bir şehir" diye konuştu.

"Mesleki eğitim çalışmalarımıza daha da hız kazandırmamız gerekiyor" diyen Ünverdi, "Mesleki eğitim meselesi memleket meselesidir diyoruz. Gençlere daha çok fırsat vermemiz lazım ve bu konuda daha farklı modeller geliştirmemiz gerekiyor" şeklinde konuştu.

Girişimci Murat Kul 175 ülkeden 5 milyon kişiye ulaştı

TÜRK oyun geliştiricilerin elinden çıkan oyunların yakaladığı başarılarla bir yenisi eklendi. OSB Teknokent ekiplerinden Tenet Games, Get Rich!

3D oyununun yayınlaması ile birlikte kısa süre içerisinde 170 farklı ülkede 5 milyon indirmeye ulaşarak büyük bir başarı elde etti. Kul, yaptığı açıklamada, tek bir oyun geliştirici olduğunu, Supersonic Supers-tars'ın kendisini dev bir ekip gibi olduğunu hissettirdiklerini söyledi.

Get Rich! 3D fikri nereden geldiğini anlatan Tenet Games kurucusu Murat Kul, "Simülasyon türünde oyunların App Store listelerinde kolaylıkla üst sıralara yerleştiğini uzun süredir takip ediyordum. Herkes gibi, bu oyunların çoğunlukla YouTube, Instagram gibi platformlardaki trendlerden türediğini görüyordum. Simülasyon türünde oyun yapmaya karar



“

HASAN KALYONCU
ÜNİVERSİTESİ (HKÜ) VE
GAZİANTEP ORGANİZE
SANAYİ BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ
(GAOSB) İŞ BİRLİĞİ İLE
HAYATA GEÇİRİLEN
GAZİANTEP OSB
TEKNOKENT'TE FAALİYETİNİ
SÜRDÜREN TENET GAMES
KURUCUSU MURAT KUL,
KATILDIĞI SUPERSONIC
SUPERSTARS YARIŞMASINI
KAZANARAK 75 BİN
DOLARLIK ÖDÜLÜ KAZANDI.

verince, gördüğüm videoları gözden geçirmeye başladım. Çok fazla online finans uygulaması reklamına denk geldiğimi farkettim ve bunun doğasında bir Hyper Casual oyun olduğunu farkettim. Tüm yapman gereken iki tuşla alıp satmaktır. Hızlıca elimdeki assetleri kullanarak bir prototip yaptım ve SuperSonic'e CPI testi için gönderdim. Bu oluşum ilk başta 0,27\$ gibi düşük bir CPI'ye sahipti ve bu durum Supersonic ekibinin dikkatini çekti. Get Rich'in pazarlanabilirlik potansiyelini fark ettiler ve birlikte çalışmak için hızlı bir şe-

kilde Slack ile iletişime geçtiler" dedi.

OYUNU 175 FARKLI ÜLKEDE 5 MİLYON KİŞİ İNDİRDİ

Yarışmayı kazanıp 75 bin dolarlık ödülün sahibi olan Kul, oyun yayınlanmasından kısa bir süre sonra 175 farklı ülkede 5 milyon indirmeye ulaşarak büyük bir başarı elde ettiğini belirtti. Kul, Supersonic tarafından yayınlanan oyununun hem Play Store hem de iOS'ta kullanıcıların ilgisini çekerek üst sıralarda yer aldığını vurguladı.

Teknoloji
Ve Ekonomi
Sohbetleri



GAMZE ERDEN

Teknoloji ve Girişimcilik İletişim Uzmanı

Kripto para nedir, ne değildir?

ÖNCELİKLE KRIPTO
PARA NEDİR?
BUNU ANLAMAK
GEREKİYOR: KRIPTO
PARA ASLINDA
BLOCKCHAIN
(BLOKZİNCİRİNİN)
TEKNOLOJİSİNİN
BİR YAN ÜRÜNÜ.
BİLGİ DOĞRULAYAN
, İLETİLEN
,DEPOLAYAN
PLATFORMDUR.
MERKEZİ BİR
YAPISI OLMAYAN
BİR SİSTEM.
ALGORİTMASI
YÜKSEK, GÜVENLİKLİ
BİR SİSTEM.

Ö

NCELİKLE kripto para nedir? Bunu anlamak gerekiyor: Kripto para aslında blockchain (blok-zincirinin) teknolojisinin

bir yan ürünü. Bilgi doğrulayan, iletilen, depolayan platformdur. Merkezi bir yapısı olmayan bir sistem. Algoritması yüksek, güvenli bir sistem.

Kripto para ise dijital paradan hariç üzerinde bir kripto teknolojisi olan alışverişlerde ve yatırım amaçlı olarak kullanılabilen bir para birimi.

Bu para birimini kullanabilmek içinde blockchain teknolojisi kullanıcı için önemli hale geliyor.

Endüstri 4.0'ın itici gücü olarak kabul edilen Blok Zinciri Teknolojisi ise; her bir sözleşme, işlem veya ödemenin birebir tanımlanıp, doğrulanıp, depolanıp paylaşılabilmesi için dijital olarak kaydedildiği ve imzalandığı bir teknoloji protokolüdür. Cerebrum Tech Kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı Dr. R. Erdem Erkul'un verdiği bilgilere göre Türkiye'de 5 milyon kripto para kullanıcısı var ve bu kullanıcılar %58.4'i yatırım amaçlı bu teknolojiyi kullanıyor.

Dünya Ekonomik Forumunun Verile-

rine göre; Nüfusa oranla kripto parayı kullanan ilk dört ülkeden biriyiz.

İlk Sırayı Nijerya alırken Vietnam, Filipinler'den sonra Türkiye 4. sırada yer alıyor. AB ülkeleri içinde de ilk sırada yer alıyoruz. Türkiye'de şu an kripto parayı en çok yeni kuşak kullanıyor.

Peki Piyasa Neden Karıştı?

ABD'li kripto para borsası Coinbase'in halka arz sürecinin etkisiyle hafta içi zirveyi 64 bin doların üzerine taşıyan Bitcoin, yüzde 10'un üzerinde değer kaybederek 52 bin 148 dolara kadar geriledi. Kripto para piyasasında yaşanan sert düşüşte ABD Hazine Bakanlığı'nın bazı finansal kuruluşlara 'kripto paralar ile kara para akladıkları' gerekçesiyle ceza uygulayacağı iddiaları etkili oldu. Bunun üzerine Türkiye Merkez Bankası kripto para ile ilgili düzenlemesi flash gündem olarak karşımıza çıktı.

MASAK, Türkiye'deki kripto para borsalarından yatırımcılar ve varlıkları ile ilgili bilgi istemişti. İkinci aşama da bu düzenlemeyle geldi. Kaynağı belli olmayan paranın Türkiye'ye, Türkiye'deki paranın ise izini kaybettireceği yurtdışına kripto para vesilesiyle transferi mercek altına alındı.



30 Nisan 2021 itibariyle:

- Kripto para ile ödemeye ve para transferine ödeme kuruluşlarının aracılık etmesi yasak. Kasıt kesinlikle bankalar değil.

- Kripto para borsalarında yatırım yapmak yasak değil.

- Kripto para borsalarına bankadan para transfer etmek yasak değil.

-Kripto para borsalarından banka hesabına para göndermek yasak değil.

-Yabancı kripto para borsalarına ödeme kuruluşu veya aracısı kullanarak para göndermek yasak.

-Haliyle yabancı kripto para borsalarına, Türk bankacılık sistemini kapsama alanına alarak, ödeme kuruluşlarıyla bankacılık sistemini dolaşmadan bir çözüm üretmesi konusunda yaptırım da gelmiş oluyor.

“

SEKTÖR TEMSİLCİLERİ, DÜZENLEMENİN KRİPTO VARLIKLARA YÖNELİK DEĞİL, ÖDEME SİSTEMLERİNE VE ELEKTRONİK PARA KURULUŞLARINA İLİŞKİN YAPILDIĞINA İŞARET EDİYOR. ORTAK KANAATLERİ ŞU ŞEKİLDE; “KRİPTO VARLIKLAR DA YENİ GELİŞEN BİR ALAN. DOLASIYLA MEVCUT YAPI İÇERİSİNDE BU İKİ YENİ GELİŞEN FİNANSAL TEKNOLOJİLER (FİNTEK) ALANININ BUGÜN BİRBİRİYLE ÇOK YAN YANA GELMESİ KONUSUNDA REGÜLASYONUN BAZI ÇEKİNCELERİ OLSA DA, İLERLEYEN DÖNEMDE KRİPTO VARLIKLARA İLİŞKİN GENEL HATLARIYLA DÜZENLEMENİN OLACAĞINI VE BUNUN SEKTÖRÜN LEHİNE OLACAĞI YÖNÜNDE.”

Bundan sonra Kripto Yatırımcıları Ne Yapmalı, Sektör temsilcileri Ne Diyor?

Sektör temsilcileri, düzenlemenin kripto varlıklara yönelik değil, ödeme sistemlerine ve elektronik para kuruluşlarına ilişkin yapıldığına işaret ediyor. Ortak kanaatleri şu şekilde;

“Kripto varlıklar da yeni gelişen bir alan.

Dolasiyla mevcut yapı içerisinde bu iki yeni gelişen finansal teknolojiler (fintek) alanının bugün birbiriyle çok yan yana gelmesi konusunda regülasyonun bazı çekinceleri olsa da, ilerleyen dönemde kripto varlıklara ilişkin genel hatlarıyla düzenlemenin olacağını ve bunun sektörün lehine olacağı yönünde.”



Kalyoncu Üniversitesi'nde dolu dolu festival

ALTIN BAKLAVA FİLM AKADEMİSİ 6. ULUSLARARASI ÖĞRENCİ FİLM FESTİVALİ İLE GAZİANTEP'TE SİNEMA RÜZGARİ ESTİ.

Bu yıl altıncısı düzenlenen Altın Baklava Film Akademisi ve Uluslararası Öğrenci Film Festivali, pandemi tedbirleri alınarak Hasan Kalyoncu Üniversitesi (HKÜ) Kongre ve Kültür Merkezinde, kısıtlı sayıda katılımcıyla hem online hem fiziki olarak gerçekleştirildi. Rekor sayıda filmin kıyasıya yarıştığı ve değerlendirildiği festivalde sinemaseverler bir araya geldi.

Dev jüri kadrosu ile birbirinden ünlü isimlerin damga vurduğu festival, görkemli bir gala gecesi ve ödül törenine sahne oldu. Hasan Kalyoncu Üniversitesi tarafından geleneksel hale getirilen festival ile Gaziantep'te sinema rüzgarı esti.

Jüride dev isimler

Kurmaca ve Belgesel kategorilerinde ilk üçe giren filmlerin yanı sıra İstiklal Marşı 100. Yıl Özel Ödülü, Hasan Kalyoncu Özel

“

HKÜ EV SAHİPLİĞİNDE GERÇEKLEŞEN FESTİVAL, KURMACA VE BELGESEL KATEGORİLERİNDE YURT İÇİ VE YURT DIŞINDAN KATILAN TÜM ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİNE AÇIK OLARAK YAPILDI. GELECEĞİN YÖNETMENLERİNİN YARIŞTIĞI FESTİVALE 32 ÜLKEDEN YÜZLERCE ÖĞRENCİ VE 200'Ü AŞKIN FİLM BAŞVURDU. SİNEMA ATÖLYELERİ VE ÜNLÜ SÖYLEŞİLERİNİN YER ALDIĞI FESTİVALİN JÜRİ BAŞKANLIĞINI ÜNLÜ YAPIMCI TİMUR SAVCI ÜSTLENDİ. FESTİVALİN JÜRİ ÜYELERİ ARASINDA ÜNLÜ SANATÇILAR PERİHAN SAVAŞ, KEREM ALIŞIK, FADİK SEVİN ATASOY, MURAT ÜNALMIŞ, GAZETECİ VE TELEVİZYONCU GÜLAY AFŞAR VE DR. ÖĞRETİM ÜYESİ ANDREAS TRESKE YER ALDI.

Ödülü, Sadri Alışık Özel Ödülü ve Mansiyon Ödülleri olmak üzere toplam 12 ödül sahibini buldu.

HKÜ ev sahipliğinde gerçekleşen festival, kurmaca ve belgesel kategorilerinde yurt içi ve yurt dışından katılan tüm üniversite öğrencilerine açık olarak yapıldı. Geleceğin yönetmenlerinin yarıştığı festivale 32 ülkeden yüzlerce öğrenci ve 200'ü aşkın film başvurdu. Sinema atölyeleri ve ünlü söyleşilerinin yer aldığı festivalin jüri başkanlığını ünlü yapımcı Timur Savcı üstlendi. Festivalin jüri üyeleri arasında ünlü sanatçılar Perihan Savaş, Kerem Alışık, Fadik Sevin Atasoy, Murat Ünal, gazeteci ve televizyoncu Gülay Afşar ve Dr. Öğretim Üyesi Andreas Treske yer aldı.

Hijyen ve sosyal mesafe kurallarına dik-



kat edilen ve alınan önlemlerle Covid-19 riskinin en aza indirildiği festival, üç gün sürdü. Farklı ülkelerden filmleriyle festivale katılan öğrenciler, zengin içeriklerin yer aldığı festivalde, sinemanın mutfağına göz atma fırsatı bulurken, düzenlenen görkemli gala gecesi ve ödül töreni ile ödüller sahiplerini buldu.

Ödülleri ünlü isimler verdi

Usta isimlerin jüri üyeliğiyle gerçekleşen festivalin ödül töreninde Jüri Başkanı Timur Savcı Belgesel dalı birincilik, jüri üyesi Kerem Alışık; Kurmaca dalı birincilik ve Sadri Alışık Özel Ödülü'nü, Perihan Savaş; İstiklal Marşı 100. Yıl Özel Ödülü'nü, jüri üyesi Fadik Sevin Atasoy; Kurmaca dalı üçüncülük ödülünü takdim etti.

Gündüz söyleşi akşam ödül töreni

HKÜ Kongre ve Kültür Merkezinde başlayan ve sunuculuğunu Sabah Gazetesi Yazarı Funda Karayel'in yaptığı gala gecesi ve ödül töreninin açılışında HKÜ Rektörü Prof. Dr. Türkay Dereli ve HKÜ İletişim Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Gül Rengin Küçükerdoğan konuştu.

Festivalin jüri başkanlığını üstlenen Timur Savcı, jüri üyesi Kerem Alışık ile birlikte tören öncesi Hasan Kalyoncu Üniversitesinde sınırlı sayıda kişinin katıldığı keyifli bir söyleşi gerçekleştirdi. Perihan





Savaş, Fadik Sevin Atasoy ayrı olarak düzenledikleri söyleşilerle öğrencilerle samimi bir sohbet gerçekleştirdi. Festivalin jüri üyesi Televizyoncu ve Gazeteci Gülay Afşar ise söyleşisini online olarak gerçekleştirdi.

“Sanatın iyileştirici ve birleştirici gücü”

“Tüm dünyanın ve ülkemizin zorlu bir pandemi sürecinden geçtiği böyle bir dönemde sanatın iyileştirici ve birleştirici gücünün bilinciyle, beş yıl önce başlattığımız ve çok kısa sürede uluslararası nitelik kazanarak büyüyen festivalimizi sizlerle yeniden buluşmasının önemli olduğunu biliyorum” diyen Haluk Kalyoncu, geleceğin sinemacılarına, yapımcı ve yönetmenlerine verdiği desteğin bir göstergesi olan festivalin, öğrencilerin yeteneklerini keşfederek kendilerini geliştirdiği, sektörün duayenleriyle buluştuğu önemli ve çok değerli bir kültür-sanat etkinliği olduğunu ifade etti.

12 Filme Ödül

Altın Baklava Film Festivalinde “Kurmaca” ve “Belgesel” kategorilerinde 12 film ödüle layık görüldü. 6. Altın Baklava Film Festivali Kurmaca Kategorisinde Yönetmenliğini Andy Hhawleandrei Tache’nin yaptığı “Parallel Worlds” filmi birinci, Yönetmenliğini Ahmet Toğaç’ın yaptığı “Kulak Misafiri” filmi ikinci, yönetmenliğini Corentin Capelle’nin yaptığı “Badiluck” filmi ise üçüncü oldu. Kurmaca Dalı Jüri Özel ödülü, yönetmenliğini Krasimir Kalushev’in yaptığı “Jivot (Life)” filmine verilirken, Kurmaca Dalı Mansiyon Ödülünü ise “Shashel” filmi ile Yönetmen Anastasia

Zhura ve “İllusion Bleue” filmi ile Yönetmen Tea Tannoury paylaştı.

Belgesel kategorisinde ise birincilik ödülünü “TülüTabaklar-Ölümsüz Kahramanlar” filmi ile Yönetmen Yasin Öztürk, ikincilik ödülünü “Yaylacı” filmi ile Yönetmen Fatih Ertekin, üçüncülük ödülünü “Afrikalı Uşaklar” filmi ile Yönetmen Bayram Fidanboy aldı. Belgesel Dalı Jüri Özel ödülünün sahibi, “With Slight Steps” filmi ile Yönetmen Guy Hodes’in olurken, Belgesel Dalı Mansiyon Ödülü “Başka Vatanımız Yok” Film ile Yönetmen Bayram Küçük’e verildi.

Özel ödüller geceye damga vurdu

Sürpriz özel ödüllerle genç yönetmenlerin önünü açan festivalde bu yıl verilen özel ödüller hem gururlandırdı hem duygulan-





SÜRPRİZ İÇERİĞİ İLE KATILIMCILARA UNUTULMAZ ANLAR YAŞATAN FESTİVALDE, YAKIN ZAMANDA 96. YAŞI KUTLANAN TÜRK SINEMASI'NIN UNUTULMAZ OYUNCUSU TİYATROCU VE KOMEDYEN SADRI ALIŞIK ANISINA ÖZEL ÖDÜL VERİLDİ. SADRI ALIŞIK ÖZEL ÖDÜLÜ "KRAMPON" FİLMİNE VERİLİRKEN, YÖNETMEN ABDULLAH ŞAHİN ÖDÜLÜNÜ, FESTİVALİN JÜRİ ÜYELİĞİNİ ÜSTLENEN ÜNLÜ OYUNCU KEREM ALIŞIK'IN ELİNDEN ALDI.

dırdı. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan tarafından İstiklal Marşı'nın kabulünün 100. yılı münasebetiyle ilan edilen İstiklal Marşı Yılı kapsamında bu yıl başvurular arasında yer alan belgesel kategorisinde bir film, İstiklal Marşı 100. Yıl Özel Ödülü'ne layık görüldü. "Korkma" filmi ile Yönetmen İsmail Kurt'a, İstiklal Marşı 100. Yıl Özel Ödülü'nü Perihan Savaş verdi.

Sürpriz içeriği ile katılımcılara unutulmaz anlar yaşatan Festivalde, yakın zamanda 96. yaşı kutlanan Türk Sineması'nın unutulmaz oyuncusu Tiyatrocu ve Komedyen Sadri Alışık anısına özel ödül verildi. Sadri Alışık Özel Ödülü "Krampon" filmine verilirken, Yönetmen Abdullah Şahin ödülünü, Festivalin jüri

üyeliğini üstlenen ünlü oyuncu Kerem Alışık'ın elinden aldı. 2008 yılında HKÜ'nün temellerini atarak ülkeye, bölgeye ve şehre kıymetli bir eser bırakan Merhum Hasan Kalyoncu anısına her yıl verilen 'Hasan Kalyoncu Özel Ödülü' yönetmenliğini Mehmet Emin Düzcen'in yaptığı "Dip Ses" filminin oldu. Ödülü, Haluk Kalyoncu takdim etti.

Altın Baklava Film Akademisi 6. Uluslararası Öğrenci Film Festivali Gala Gecesi ve Ödül Töreni, pasta kesimi ve toplu fotoğraf çekimiyle sona erdi.





ARNAVUTLUK

AVRUPA'NIN GÜNEYDOĞUSUNDA, BALKAN YARIMADASININ BATISINDA YER ALAN ARNAVUTLUK, KUZAY VE KUZAYDOĞUDA KARADAĞ (172 KM), KOSOVA (115 KM), DOĞUDA MAKEDONYA (151 KM), GÜNEY VE GÜNEYBATIDA YUNANISTAN (282 KM) İLE KOMŞUDUR. 28.748 KM²'LİK YÜZÖLÇÜMÜ İLE AVRUPA'NIN EN KÜÇÜK ÜLKELERİNDEN BİRİ OLAN ARNAVUTLUK'UN KARA SINIRLARI UZUNLUĞU 720 KM'DİR.

D

İŞ TİCARETİ

Arnavutluk'un 2019 yılı ihracatı 2.7 milyar dolar, ithalatı 5.4 milyar dolar değerinde gerçekleşmiştir. Dış ticaret açığı 2.7 milyar dolardır. İhracatında ayakkabılar ve mineral yakıtlar,

yağlar en üst sıradadır. İthalatında ise mineral yakıtlar, yağlar, makineler başta gelmektedir.

TÜRKİYE İLE TİCARET

Türkiye Arnavutluk'a 2019 yılında 472 milyon dolarlık ihracat ger-



ARNAVUTLUK; DOĞAL KAYNAKLAR VE YERALTı VARLIKLARI AÇISINDAN ZENGİNDİR. ÜLKE TOPRAKLARININ %77'SİNİ KAPLAYAN DAĞLIK VE TEPELİK ALANLAR, ÜLKENİN TARİHTEN GELEN İZOLASYONUNUN BAŞLICA SEBEBİDİR. TOPLAM 2.9 MİLYON HEKTARLIK ÜLKE TOPRAKLARININ %36'SINI ORMANLAR, %24'ÜNÜ EKİLEBİLİR TOPRAKLAR, %15'İNİ DE OTLAK VE ÇAYIRLAR OLUŞTURURKEN, KALAN TOPRAKLAR VERİMSİZ YA DA TARIM DIŞI KULLANIMDADIR.



çekleştirmiştir. Türkiye'nin ithalatı aynı yıl 21 milyon dolar değerindedir. 451 milyon dolarlık ticaret dengesi Türkiye lehine gerçekleşmiştir.

Yatırım İlişkileri

Türkiye'nin 2018 yılında yurtdışına gerçekleştirdiği 4 milyar dolar değerindeki toplam yurtdışı doğrudan yatırımda, Arnavutluk 1 milyon dolar 42. sıradadır. (Hollanda 1825 milyon \$ ile 1., (TCMB))

2018 yılında yurtdışından Türkiye'ye gelen 6 milyar dolar değerindeki toplam doğrudan yatırımda, Arnavutluk 1 milyon dolar ve % pay ile 36. sıradadır.

GENEL BAKIŞ

Arnavutluk; doğal kaynaklar ve yeraltı varlıkları açısından zengindir. Ülke topraklarının %77'sini kaplayan dağlık ve tepelik alanlar, ülkenin tarihten gelen izolasyonunun başlıca sebebidir. Toplam 2.9 milyon hektarlık ülke topraklarının %36'sını ormanlar, %24'ünü ekilebilir topraklar, %15'ini de otlak ve çayırlar oluştururken, kalan topraklar verimsiz ya da tarım dışı kullanımdadır. Ülkenin krom, nikel, bakır, boksit, fosforit, az miktarda da petrol ve kömür dahil olmak üzere yeraltı kaynakları oldukça zengindir. Arnavutluk 11 önemli nehir ve 152 küçük nehir ve kollardan oluşan yoğun bir hidrografik ağı ve zengin su kaynaklarına sahiptir.



BALKAN YARIMADASI'NIN ÜÇ BÜYÜK VE EN DERİN TEKTONİK GÖLLERİ KISMEN ARNAVUTLUK SINIRLARI İÇİNDEDİR. ÜLKENİN KUZEY BATISINDA YER ALAN SHKODRA GÖLÜNÜN ÜÇTE BİRİ ARNAVUTLUK, ÜÇTE İKİSİ KARADAĞ SINIRILARI İÇİNDEDİR. UNESCO KORUMASI ALTINDAKİ ÜLKENİN GÜNEY DOĞUSUNDA BULUNAN OHRİD GÖLÜNÜN BİR KISMI MAKEDONYA SINIRLARINDADIR.



Balkan Yarımadası'nın üç büyük ve en derin tektonik gölleri kısmen Arnavutluk sınırları içindedir. Ülkenin kuzey batısında yer alan Shkodra gölünün üçte biri Arnavutluk, üçte ikisi Karadağ sınırları içindedir. UNESCO koruması altındaki ülkenin

güney doğusunda bulunan Ohrid gölünün bir kısmı Makedonya sınırlarındadır. Ülkede 247 göl, 5 suni göl, birkaç sulama rezervuarı ve 200 civarında toprakaltı su kaynağı vardır. En önemli nehirler Drin, Buna, Mat, İşni, Erzen, Shkumbin, Seman,

Vjosa, Kalasa, Bistrica, Pavlla'dır.

RAKAMLARLA ARNAVUTLUK

- Küresel rekabetçilik açısından dünyadaki 141 ülke arasında Arnavutluk 81. sıradadır. (Singapur 1. Türkiye 61.) (World Economic Forum-2019)
- Ekonomik serbestlik endeksine göre Arnavutluk, dünyada 180 ülke arasında 57. sıradadır. (Singapur 1., Türkiye 71.) (The Heritage Foundation-2020)
- 2020 yılında sabit fiyatlara göre % 5 oranında azalması beklenen GSYİH'nin, 2021 yılında % 8 oranında artacağı tahmin edilmektedir. (IMF-2020)
- Arnavutluk, 2020 yılı itibarıyla 194 ülke arasında dünyanın 121. büyük ekonomisidir. [Çin 1. (28 trilyon dolar), Türkiye 13. (2 trilyon dolar)] (IMF-2020)
- 2020 yılında sabit fiyatlara ve satın alma gücü paritesine göre, 38 milyar dolar olacağı tahmin edilen GSYİH'nin 2021 yılında 42 milyar dolar olması beklenmektedir. (IMF-2020)
- Sabit fiyatlara ve satın alma gücü paritesine göre Kişi Başına Düşen Milli Gelirinin 2020 yılında %5 oranında azalacağı tahmin edilen ülkenin KBDMG'ini en çok artıran 194 ülke arasında 100. olması beklenmektedir. [Guyana 1. (% 52 artma), Türkiye 127. (%- 6 azalma)] (IMF-2020)
- 2020 yılında %2,4 olan tüketici fiyatlarına göre yıllık ortalama enflasyon oranının 2021 yılında Z%2,8 olacağı tahmin edilmektedir. (IMF-2020)
- Ülkedeki işsiz sayısının toplam işgücüne oranının 2020 yılında %12 olacağı ve işsizliğin yüksek olduğu ülkeler arasında 27. sırayı alacağı tahmin edilmektedir. (Güney Afrika Cum. % 26 ile 1.) (Dünya Bankası-2019)
- 2020 yılında % 11 oranında açık vereceği tahmin edilen cari ödemeler dengesinin GSYİH'ya oranının, 2021 yılında da % 8 oranında açık vermesi beklenmektedir. (IMF-2020)
- 2020 yılında %- 5 olacağı tahmin edilen devletin genel net borcunun GSYİH'ya oranının, 2021 yılında %- 3 olması beklenmektedir. (IMF-2020)
- İş yapma kolaylığı açısından Arnavut-



luk, dünyada 190 ülke arasında 82. sıradadır. (Yeni Zelanda 1., Türkiye 33.) (Dünya Bankası-2019)

- 2018 yılında 16 bin varil/gün'lük ham petrol üretimi ile 126 ülke arasında 86. sıradadır. [ABD 1. (18 milyon varil/gün), Türkiye 54. (73 bin varil/gün)] (ABD-EIA)

“

İŞ YAPMA KOLAYLIĞI
AÇISINDAN ARNAVUTLUK,
DÜNYADA 190 ÜLKE ARASINDA
82. SIRADADIR.



Uzaktaki müşteriyi edinme planı

MAYIS ayında Türk finans sektöründe kullanıcıları uzaktan müşteri edinmenin önünü açan yeni bir uygulama hayatımıza giriyor. Uzaktan müşteri edinimi, sadece gelenek-

sel bankaları değil çok daha geniş bir yelpazede fintekleri de yakından ilgilendiriyor. Bugün Türkiye’de, startups.watch’un verilerine göre 363 fintek girişimi faaliyet gösteriyor. Deloitte Türkiye Ortağı ve Finansal Hizmetler Endüstrisi Lideri Yaman Polat, bu oyuncuların yüzde 30’unun ödeme sistemleri ve e-para, yüzde 20’ye yakınının dijital cüzdan ve kripto para alım satımı alanında faaliyet gösterdiğini belirtiyor. Sipay Genel Müdürü Semih Muşabak, fintek ekosisteminin geçtiğimiz yıl 9 milyon dolara yakın bir işlem hacmi

olduğunu tahmin ediyor. 2020 yılında 15 anlaşmayla toplamda 19,2 milyon dolar yatırım almayı başaran fintek eko- sisteminin yöneticileri, bu adımın olumlu olduğu konusunda hemfikir.

HANGİ ALANLARA YARAYACAK?

Uzaktan müşteri edinimiyle ıslak imzayla müşteri edinmek zorunda olan tüm fintekler için yeni bir dünyanın kapıları açılıyor. Birleşik Ödeme CEO’su İlker Sözdinler, “Bu altyapının bankalarla beraber finteklere sağlanması bizim açımızdan olumlu ve ekosistemdeki dengeleri dikkate alan bir adım” diyor. Sözdinler’e göre düzenlemeyle finansal sisteme daha önce girmemiş kitlenin katılımı da artacak. Param Kurucusu Emin Can Yılmaz, yenilikle ilgili, “Özellikle şube ağı olma-

MAYIS AYINDA
TÜRK FİNANS
SEKTÖRÜNDE
KULLANICILARI
UZAKTAN MÜŞTERİ
EDİNMENİN
ÖNÜNÜ AÇAN YENİ
BİR UYGULAMA
HAYATIMIZA
GİRİYOR. UZAKTAN
MÜŞTERİ
EDİNİMİ, SADECE
GELENEKSEL
BANKALARI DEĞİL
ÇOK DAHA GENİŞ
BİR YELPAZEDE
FİNTEKLERİ
DE YAKINDAN
İLGİLENDİRİYOR.
BUGÜN TÜRKİYE’DE,
STARTUPS.
WATCH’UN
VERİLERİNE
GÖRE 363 FİNTEK
GİRİŞİMİ FAALİYET
GÖSTERİYOR.



yan elektronik para ve ödeme kuruluşları için büyük avantaj sağlayacak. Bankalar ve fintekler hiç olmadığı kadar çevik olmak ve siber güvenliğe verdikleri önemi daha da artırmak durumunda” yorumunda bulunuyor. Startups.watch Kurucusu Serkan Ünsal, bu adımın özellikle Müşterinizi Tanıyın (KYC) alanında çalışan finteklerinin sayısını artıracığını düşünüyor. Ünsal, “Tabii dijitalleşmenin getirdiği kolaylıklara bağlı olarak siber güvenlik alanında da bolca yeni girişim göreceğiz. Müşteri edinimine yönelik dijital kanallarda da inovasyon görebiliriz. Örneğin bankalara müşteri kazandıran her girişim komisyon kazanarak yeni gelir kanalları yaratabilecek” yorumunu yapıyor.

MÜŞTERİ SAYISI KATLANACAK

Tabii her fintek, bu yeni düzenlemeyi farklı alanlarda aktif kullanma planı yapıyor. Param’ın kurucusu Emin Can Yılmaz, uzaktan müşteri edinimi sürecini ParamKredi ardından mobil cüzdan ve eparada uygulayacaklarını söylüyor. Böylece bugün 4,5 milyon kart ve cüzdan müşterisi, 50 bin üye iş yeriyi çalışan fintek, 3 yıl sonra e-cüzdan müşteri sayısında 10 milyonun üzerine çıkmayı planlıyor. Ayrıca fintek, ParamKredi ile 1,5 milyar TL finansman sağ layarak pazardan yüzde 10 pay almak istiyor. Kredi karşılaştırma ve başvuru platformu Hesapkurdu.com kurucularından Onur Tekinturhan da bu yeni adımla ilgili “Hazırız, bankaların hazırlıklarını tamamlamalarını ve süreçlerine entegre etmelerini bekliyoruz” diyor. Tekinturhan, uzaktan müşteri edinimiyle

platformlarında kendi bankaları dışında bir bankadan kredi isteyenlerin de tüm süreci anında tamamlayabilme gibi bir avantaj yakalayacaklarını söylüyor. Fintek servis platform sağlayıcı (FaaS) şirketi Birleşik Ödeme’nin CEO’su İlker Sözdinler, bu uygulamanın çözüm odaklı sistemlerine ve bütüncül hizmet götürme hedeflerine pozitif etkileri olacağını düşünüyor. Sözdinler, “2020 sonu kurumlar üzerinden ulaştığımız son kullanıcı sayısı 3,5 milyondur. Bu yıl canlıya geçeceğimiz kurum müşterilerimizle 16,5 milyon kullanıcıya hizmet götüreceğiz” diyor.



İŞ
GELİŞTİRME

HAYATİ KÜÇÜK

ARGEPLANO Proje Süreç Yönetimi A.Ş.
Yönetim Kurulu Başkanı
Mimar & İnşaat Yüksek Mühendisi

DOĞRU KARAR VERMEK

YAŞAMIMIZ BOYUNCA NE GİYECEĞİMİZDEN NEREDE İKAMET EDECEĞİMİZE HANGİ FİLMİ SEYREDECEĞİMİZDEN NEREYE YATIRIM YAPACAĞIMIZA VE GENEL OLARAK NASIL BİR YAŞAM SÜRECEĞİMİZE KADAR BİRÇOK KONUDA ALTERNATİFLERİ DEĞERLENDİREREK SEÇİMLER YAPIYOR VE KARARLAR VERİYORUZ.

HANGİ konuda olursa olsun kararlarımızı ne şekilde veriyoruz diye hiç düşündük mü? Seçmediğimiz diğer seçenekleri hangi gerekçelerle eliyoruz ve bunların alternatif maliyeti ne oluyor? Karar verme mekanizmasını tetikleyen en önemli unsur olarak IQ mu daha ön planda yoksa duygusal zekamız mı? En kötü

kararın kararsızlıktan iyi olduğundan hareketle mutlaka bir seçim yapmamız gereken noktada görüşümüzün doğruluğunu nasıl teyit edebiliriz? Kişi, zaman, mekân ve kültürden bağımsız olarak mutlak bir doğru var mıdır? Bu gibi soruların sayısını ve çeşitliliğini artırabiliriz ama cevap arayışında olduğumuz temel mesele önünde sonunda “doğru karar vermek” merkezinde kümeleniyor diyebiliriz. Bilim insanları karar verme ve seçim

sürecinde beynin hangi bölgelerinin ne şekilde çalıştığını, hangi durumda vücudumuzda hangi hormonların salgılandığını ve seçimlerimizi hangi kriterlere göre yaptığımızı belirleyebilmek için sürekli araştırma ve deneyler yapıyor. Çeşitli ölçekteki anketlerle ve nitelikli incelemelerle istatistiki verilerin de elde edilmesiyle birlikte her geçen gün daha detaylı bilgi sahibi olabiliyoruz bu süreçlerle ilgili.

Yapılan araştırmalar sonucu yetiştirdiğimiz çevre, değer yargılarımız, fizyolojik ve psikolojik etkenler, eğitim durumu, eylemlerimiz neticesindeki ödül ve ceza anlayışımız gibi birçok etkenin karar süreçlerimizi etkilediği görülmektedir. Bu yazı içeriğinde teknik çok fazla detaya girmeden, karar verme süreçlerini etkileyen iki farklı noktada örnek niteliğindeki durumu temsil eden bir sinema filmi ve bir deneyden bahsetmek istiyorum sizlere.

Öncelikle değerlendireceğimiz ilk örneğimizde, yönetmen koltuğunda Sidney Lumet’in oturduğu 1957 yapım tarihli sinema filmi “12 Öfkeli Adam” var.

Tiyatro oyunu versiyonları da bulunan 12 Öfkeli Adam, cinayetle suçlanan bir genç ile ilgili karar vermekle yükümlü 12 jüri üyesinin karar alma sürecini konu ediyor. Latin Amerikalı bir genç adam, babasını öldürdüğü gerekçesiyle cinayetle suçlanır. Mahkemede sanık suçlu bulunduğu taktirde idama mahkûm edilecektir.

Tüm filmin tek bir odada geçtiği bu kült

YAPILAN ARAŞTIRMALAR
SONUCU YETİŞTİĞİMİZ
ÇEVRE, DEĞER
YARGILARIMIZ, FİZYOLOJİK
VE PSİKOLOJİK
ETKENLER, EĞİTİM
DURUMU, EYLEMLERİMİZ
NETİCESİNDEKİ ÖDÜL VE
CEZA ANLAYIŞIMIZ GİBİ
BİRÇOK ETKENİN
KARAR
SÜREÇLERİMİZİ
ETKİLEDİĞİ
GÖRÜLMEKTEDİR.



sinema filminde mahkeme jürisinde bulunan 11 kişiye karşı çocuğun suçsuz olduğunu savunan ve herkese karşı tezleriyle direnen 1 kişinin ne kadar etkili olduğu ve diğer tüm jüri üyelerinin çocukla ilgili filmin başındaki “suçlu” yargılarından filmin sonunda kendi iradeleriyle “suçsuz” kararına dönüşlerini izliyoruz.

Karşıt görüşe sahip büyük bir topluluk karşısında tek bir kişinin mantıklı öneriler öne sürerek ve durum tespitleriyle açıklamalar yaparak diğer tüm jüri üyelerini teker teker ikna etmesine ve kararlarını değiştirmelerine tanıklık ediyoruz filmde.

Hayatımızda hiç böyle bir durumla karşılaştık mı? Herkes aksini düşünüyorken biz tam tersi yönde bir kanaate sahip olup kararımızda ısrar ederek mantıklı bir şekilde izahat da yaparak topluluğa karşı direndik mi mutlak doğruya ulaşmak için? Herkes giderken Mersin’e biz gittik mi tersine? Filmde ya o tek kişi de topluluğa uyup olaylara karışmadan kolay yola sapsaydı, sorgulamadan, zahmet de çekmeyerek herkesin söylediğine bakarak genel kanaate göre “suçlu” deseydi çocuğa ne olacaktı? Tabi ki suçsuz bir çocuk idam edilecekti. Hayali bir kurgu da olsa aslında dramatik bir olayı anlatan, gerçek hayatta da karşılaşılabilecek bu konuyu iyice bir düşünmemiz gerekiyor.

İkinci örneğimizin konusu 1950’li yıllarda yapılan “uyum deneyi” Polonya asıllı ABD’li sosyal psikolog Solomon Asch’in yaptığı ve verdiğimiz kararlarda çevrenin etkisi ve baskısını çok iyi açıklayan bir deney olarak karşımıza çıkıyor. Bu deney “Asch deneyi” olarak da bilinmektedir.

Deneyde, bir grup katılımcı ve önceden belirlenmiş anlaşmalı oyuncu grubu yer alıyor. Deneye katılacak olan katılımcılara bir görüş testine girecekleri söyleniyor. Bir odada toplanan gruba öncelikle farklı boyutlarda üç çizginin bulunduğu bir resim gösteriliyor. Daha sonra başka bir referans çizgi gösteriliyor ve referans çizgiyi ilk resimdeki üç çizgi arasından bulmaları isteniyor. Bu sorular birkaç aşama boyunca farklı şekillerde soruluyor. Başlarda doğru cevap veren anlaşmalı oyuncu grubu daha sonraki sorularda yanlış cevap vermeye başlıyor. Deneyden haberi olmayan katılımcı ise ilerleyen etaplarda doğru cevabı gayet açık bir şekilde gördüğü ve bildiği halde diğerlerinin verdiği cevaplara şaşırda da gruba uymak adına o da yanlış cevabı doğru diye söylüyor. Ne yapsın garibim herkesin “öyle” dediği şeyi nasıl “böyle” desin! Çıkmıtlık yapmaya ge-



rek görmüyor.

Buradaki incelediğimiz ilk durumda bir kişi topluluğun geri kalan tüm üyelerini ikna ederek kararlarını değiştirmelerini sağlıyor, diğer durumda ise o tek kişi doğru olanı adı gibi bilmesine rağmen dışlanmamak veya ayıplanmamak adına topluluğa uyumluyor kendisini ve yanlış doğru veya doğruya yanlış diyor. Şimdi hangisi kolay hangisi zor bu durumların? İş dünyasında veya özel hayatımızda bilinçli veya bilinçsizce acaba bu yazı içeriğinde ele aldığımız gibi anlarla ne kadar çok karşılaşıyoruzdur. Bir konuda görüş beyan etmeden önce hangi kriterlere göre süzülüp geçiyor beynimizden değerlendirme başlıklarımız? Acaba dünyada mutlak doğru denen bir kavram var mı yoksa kararlarımız insan olmamızdan ötürü subjektif midir her zaman? Durum böyle iken kurumsallıktan veya profesyonellikten ne anlamamız gerekiyor?

Bu ve benzeri sorulara cevap arayışlarımızın bizi herhangi bir konuda doğru karar vermeye bir adım daha yaklaştıracığına inanıyorum. Bireysel olarak verilen veya topluluk olarak alınan her kararın öncesinde yeterli ölçüde yapılması gereken araştırma, analiz ve planlama aşamalarındaki çalışmalar, sürecin en önemli adımları olarak değerlendirilmelidir.

Sistematiik düşünmek, tez üretmek, mantıklı analiz ve sentezler yapmak sadece bilim insanlarına bırakılacak bir alan değildir. Toplumun her kesiminin bu analitik düşünce yapısına sahip olarak hangi kararı neye göre verdiğinin bilincinde ol-

ması, gelişmiş toplum seviyemizi bir adım daha ileriye taşıyacak en stratejik unsurlardan birisidir.

İşin aslı her şey önce düşünceyle başlar. Hayatımızın her alanında hepimizin doğru adımları atabileceğimiz mutlu, huzurlu ve başarılı olmak için zihin ve kalp açıklığıyla gerekli kararları verebileceğimiz bir bilinç düzeyinde olmamızı dilerim.

Pandeminin her geçen gün yaşamımızı daha da zorlaştırdığı bu dönemde herkese sağlıklı zamanlar diliyorum. Selam, saygı ve sevgilerimle...

“

BURADAKİ İNCELEDİĞİMİZ İLK DURUMDA BİR KİŞİ TOPLULUĞUN GERİ KALAN TÜM ÜYELERİNİ İKNA EDEREK KARARLARINI DEĞİŞTİRMELERİNİ SAĞLIYOR, DİĞER DURUMDA İSE O TEK KİŞİ DOĞRU OLANI ADI GİBİ BİLMESİNE RAĞMEN DIŞLANMAMAK VEYA AYIPLANMAMAK ADINA TOPLULUĞA UYUMLUYOR KENDİSİNİ VE YANLIŞA DOĞRU VEYA DOĞRUYA YANLIŞ DİYOR. ŞİMDİ HANGİSİ KOLAY HANGİSİ ZOR BU DURUMLARIN?



BMW M3 ve M4

“

MOTOR VERİLERİ İLK ETAPTA ÇOK TANIDIK: UZUNLAMASINA KONUMLANDIRILMIŞ 3,0 LT'LİK SIRALI 6 SİLİNDİR, TURBO BESLEME... ANCAK S58 KODLU BU MOTOR, ÖNCÜSÜNE GÖRE TAMAMEN ELDEN GEÇİRİLMİŞ BİR MAKİNE.

B

MW sonunda 3 ve 4 serilerine hak ettikleri M tacını taktı.

Yıllardır firmadan sızan bilgiler ışığında, yeni M3 ve M4 ile ilgili her şeyi biliyor gibiydik. Mega ızgara? Evet. 4x4 opsiyonu? Evet. Standart manuel şanzıman? Evet. Ancak bizzat karşılaşp iç mekanına geçme fırsatı bulduğumuzda yine de heyecanlı izlenimler edindik. BMW, yeni orta sınıf sporcusuna elindeki her şeyi vermiş. Tamamen elden geçirilen motorları, ağı ile birbirine bağlı sürüş dinamiklerini kontrol sistemleri ve heybetli burun tasarımlarıyla M3 ve M4, bir kez daha öncülerinden daha sportif olmayı başarıyor. 480

HP'lik baz versiyona, 510 HP'lik Competition versiyon da eşlik ediyor.

Motor verileri ilk etapta çok tanıdık: Uzunlamasına konumlandırılmış 3,0 lt'lik sıralı 6 silindir, turbo besleme... Ancak S58 kodlu bu motor, öncüsüne göre tamamen elden geçirilmiş bir makine.

Çift devreli soğutma sistemi, turbo sistemine de soğutma suyu gönderirken, elektrikli bir pompa, soğutma sistemini motor stop edildikten sonra da bir süre daha devrede tutuyor.

Kesin açıklama olmamasına rağmen baz M3'ün Almanya fiyatı 82 bin 500 Euro civarından başlayacak. Bu da öncüsünden yaklaşık 5 bin Euro daha yüksek bir rakam olacak.



Yeni Fiat Panda Cros 4x4

FIAT PANDA CROSS 4x4, BOYUTLARIYLA ŞEHİRDE VE ARAZİDE KARŞILAŞILABİLECEK DAR ALANLARDA ÖNEMLİ BİR AVANTAJ SAĞLIYOR. YÜKSEK SÜRÜŞ POZİSYONUyla ŞEHİRDE TRAFİĞE, ASFALT DIŞINDA DA ARAZİYE HAKİM OLMAYI KOLAYLAŞTIRIYOR. PANDA'NIN ÖN KOLTUKLARINDA UZUN BOYLULAR İÇİN DE YETERLİ YAŞAM ALANI SUNULUYOR.



T

ASARIMIYLA eğlen-
celi, detaylara önem
gösterilmiş bir oto-
mobil olan Fiat Panda,
özgün tasarımıyla
keyifli bir A Segmenti

crossover seçeneği Cross 4x4 ile kar-
şımıza çıktı. Karoser üstünde plastik
kaplamalar ve zeminden yükseltilmiş
karoseriyle gelen Panda Cross 4x4 tam
olarak özel bir ihtiyaca yönelik tasarlan-
mış. Çok geniş bir yaşam ya da yükleme
alanı olmayan, otomatik şanzımanı da
bulunmayan Panda Cross 4x4'ün özel
bir arazi yeteneğine sahip olması onu
özel kılıyor.

Fiat Panda Cross 4x4, boyutlarıyla şehir-
de ve arazide karşılaşılabilecek dar alan-
larda önemli bir avantaj sağlıyor. Yüksek
sürüş pozisyonuyla şehirde trafiğe, as-

falt dışında da araziye hakim olmayı ko-
laylaştırıyor. Panda'nın ön koltuklarında
uzun boylular için de yeterli yaşam alanı
sunuluyor. Direksiyonun derinlik ayarı
olmaması ideal sürüş pozisyonuna ulaş-
mayı zorlaştırıyor. Arka koltuklardaki
baş mesafesi yeterliyken diz mesafesi
kısıtlı. Sert plastik hakimiyetindeki iç
mekanda malzeme ve işçilik kalitesi ön
planda değil. Kullanışlılık esas alınarak
tasarlanan kabinde geniş ön kapı içi göz-
leri ve torpido gözü üstündeki açık eşya
alanı gibi pratik bölümler oluşturulmuş.
Multimedya ekranı yerine Panda uygu-
laması yapılmış. Bu uygulamayı telefona
yükleyip, konsolun üstündeki telefon
tutacağına akıllı telefonu yerleştirip,
harita, müzik sistemi, servis bilgileri,
ekonomi önerileri gibi veriler kolaylıkla
takip edilebiliyor.



Volkswagen Golf R eğlenceli



OLF R EĞLENCELİ SİSTEME SAHİP. ÖNCELİKLE KOMFORT MODUNDAKİ RAHATLIĞINI BİR HİSSEDİN. DSG ŞANZIMAN YUMUŞAK BİR ŞEKİLDE VİTES DEĞİŞTİRİYOR, YOKUŞ YUKARI KALKIŞLARDA BİLE SORUN ÇIKARMİYOR VE YELKENLİ FONKSİYONUyla AYAĞINIZI GAZDAN ÇEKTIĞİNİZ ANDA VİTESİ BOŞA ALIYOR. DSG ŞANZIMAN VİTES KÜÇÜLTMEDEN ÖNCE GAZ PEDALINA BAYAĞI BASABİLİYORSUNUZ. ASLINDA BU GAYET MANTIKLI, NETİCEDE MAKSİMUM TORK DEĞERİ 420 NM GİBİ ETKİLEYİCİ BİR RAKAM.

G

olf R eğlenceli sisteme sahip. Öncelikle Komfort modundaki rahatlığını bir hissedin. DSG şanzıman yumuşak bir şekilde vites değiştiriyor, yokuş yukarı kalkışlarda bile sorun çıkarmıyor ve yelkenli fonksiyonuyla ayağınızı gazdan çektiğiniz anda vitesi boşa alıyor. DSG şanzıman vites küçültmeden önce gaz pedalına bayağı basabiliyorsunuz. Aslında bu gayet mantıklı, neticede maksimum tork değeri 420 Nm gibi etkileyici bir rakam. Akrapovic titanyum egzozdan

(3700 Euro) iç mekana ulaşan sesler, tam gazda bile çok az. Bu R'da her şey çok rahat ve Sport mod seçildiğinde de fazla bir değişim olmuyor. Ancak Race (yarış) modunda bu 4x4 Golf'ün karakteri dönüşüme uğruyor ve motor sesleri de içeriye hoparlörler üzerinden iletiliyor. 3000 d/d'nin üzerindeyken gaza yüklendiğinizde etkileyici hatalı ateşleme sesleri geliyor ama bu, titanyum egzozla ödenen bedelin karşılığını verecek kadar yüksek değil. Virajlarda biraz cesur olanlar, hafifçe savrulan arka tekerleklerle ödüllendiriliyor.



Bu araç sadece internette alınabiliyor

4,40 M'LİK C40, HEM ÇOK FARKLI, HEM DE ÇOK ÇEKİCİ BİR ARKA TASARIM SAHİP: BÜYÜK VE ZARIF STOPLAR, EĞİMLİ BİR ARKA CAM VE KÜÇÜK SPOYLERİYLE, STİLİ ABARTILMAMIŞ AMA ÇOK TAZE VE HOŞ BİR GÖRÜNTÜ VERİYOR.

VOLVO'NUN coupe tarzı bir arka tasarıma sahip yeni crossover modeli C40'ın fotoğrafları yayınlandı. Önden bakıldığında yeni modeli, kompakt SUV XC40 ile karıştırmak mümkün. Ancak 4,40 m'lik C40, hem çok farklı, hem de çok çekici bir arka tasarıma sahip: Büyük ve zarif stoplar, eğimli bir arka cam ve küçük spoyleriyle, stili abartılmamış ama çok taze ve hoş bir görüntü veriyor. Volvo henüz iç mekan fotoğraflarını yayınlamadı ama XC40'tan çok farklı olmasını beklenmiyor. Sadece malzeme kalitesi farklı olabilir. Google yazılımları ve Android işletim sistemine sahip bilgi-eğlence sistemi de ağabeyinden alınacak.

XC40'ın elektrikli versiyonu ve Polestar 2'nin platformunu kullanan C40'ın kaputunun altında da tanıdık teknolojiler görev

yapacak. Bu da her aksta birer adet elektromotor ve 408 HP sistem gücü anlamına geliyor. Yarı güce ve önden çekişe sahip bir versiyonun da üretilmesi planlanıyor. C40'ın 78 kWh'lık aküsünün, 420 km civarında bir menzil sunacağı ve 40 dakikada

yüzde 80 şarj olabileceği söyleniyor.

Yeni crossover'ın başlangıç fiyatı XC40'ın biraz üzerinde, yani 60 bin Euro civarında olacak. Özel bayi indirimlerinin bu araçta olmayacak olması, bilgisayar üzerinden yapılan sipariş işleminin dezavantajı olabilir.





mev dizayn

FURNITURE



mev dizon

ATATÜRK MAHALLESİ ADNAN İNANICI CAD NO 44/C
ŞEHİTKAMİL GAZİANTEP (İBRAHİMLİ MADAME COCO KARŞISI)
TELEFON: 0 533 0569978

%100 YERLİ • DOĞAL • AÇIK BESİ

KARKAS

Çiftliği

çiftlikten sofraya

%100 doğal

açık besi, yerli

f /karkasciftligi

0850 221 68 27 info@karkasciftligi.com

Sipariş Hattı: 0533 156 70 85

www.karkasciftligi.com