

REFERANS

EKONOMİ

EYLÜL-EKİM 2026 / Sayı: 24

www.referansgazetesi.com.tr

MAHSUM ALTUNKAYA:

Türkiye-Suriye ticaretinde
hedef 10 milyar dolar

CELAL KADOOĞLU:

İhracatın gücü öngörülebilir
destekten geçiyor

HALİL CANKAR:

Küçük bir atölyeden
global bir markaya dönüştük

İskender KAPLAN

TİM Halı Sektörü Kurulu Başkanı

*Köksan Holding
Çin yatırımıyla
küresel üretim
gücünü artırıyor*

*Cihan Group'tan
Gaziantep'e
yeni nesil
AVM yatırımı*

DÜNYA HALISINI YÖNETEN BİR ŞEHİRİZ

BİRLİKTE GÜÇLÜYÜZ

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

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

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





günsev
şifapark

LANSMANA ÖZEL

% 40

Deşinat

36 AY

Vade Farksız Taksit



**2,5+1
3,5+1**



İbn-i Sina'da Şehir Hastanesi'ne Yürüme Mesafesindeki
Günsev Şifapark'tan **Topraktan Satın Alın**

Daha Fazla Kâr Edin!

yaptığımız herşey
"daha güzel günler için"

GÜNSEV
İNŞAAT A.Ş.

www.gunsevinfaat.com

Zevkle
döşediğiniz
evinize **ÇOK**
YAKIŞACAK!

GAZİANTEP'TE ALİŞVERİŞİN YENİ SAHNESİ

Gaziantep'in **ilk açık hava alışveriş merkezi**
En City ile şehir, alışverişin yeni yüzüyle tanışıyor.



ÇEŞİTLİ
MAĞAZALAR



LEZZET
DURAKLARI



GENİŞ
OTOPARK



SOSYAL
ALANLAR

☎ 0 342 300 09 09 |  cihangroup_ |  www.cihan-group.com

📍 İbrahimli Mah. 35047 Nolu Cad. No: 1/B Şehitkamil / GAZİANTEP

MUS SAN

ORMAN ÜRÜNLERİ A.Ş.

*Doğadan
aldığımız ilhamla
çözüm üretiyoruz*




YILDIZENTEGRE

 AGT

 CAMSAN®
ENTEGRE AĞAÇ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

Sanayi Mah. Mustafa Yıldırım Demir Cad. No:19 Şehitkamil/Gaziantep
İletişim: 0.532 100 77 35 - 0.555 095 27 27

**TOPTAN VE
PERAKENDE
PARKE
SATIŞLARIMIZ
BAŞLAMIŞTIR.**

Özel dokusu,
dengeleyici tonları ile
ev ve ofislerinizde
rahatlığı yakalayın

MDF • MDFLAM • SUNTA • SUNTALAM • PARKE

MİLAT

CARPET

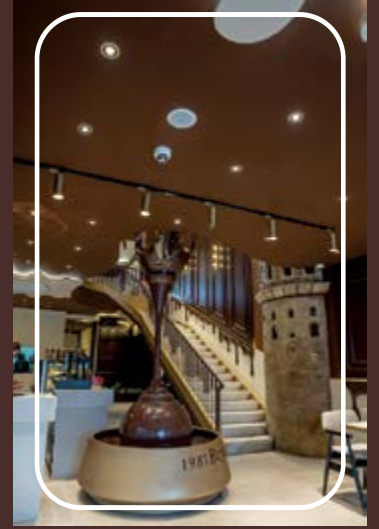
*Gelenekten ilham
geleceğe iz.*

www.milatcarpet.com



Bir Fincan Kahve, Bir Dünya Cikolata

ÇİKOLATANIN MEKÂNI, KAHVENİN EN GÜZEL HALI



1983
Beyoglu

CHOCOLATE & COFFEE
ISTANBUL



Şehrin En Tatlı Buluşma Noktası



1983beyoglu.gaziantep



0543 897 80 16



1983
Beyoglu
CHOCOLATE & COFFEE
ISTANBUL



En tatlı **hatıralar** için...



Çevik Kuvvet Şube Müdürlüğü Karşısı Akan Cadde No:40/D Şehitkamil / Gaziantep

REFERANS EKONOMİ

İŞ VE EKONOMİ DERGİSİ

İmtiyaz Sahibi

Ömer Abdurrahman Yavuz

Genel Yayın Yönetmeni

Ahmet Yavuz

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Mahmut Yavuz

Yazı İşleri

Ahmet Aslan
Enver Karayılan

Görsel Yönetmeni

Feyzullah Kiyak

Grafik Tasarım

Aksa Ajans

Reklam ve Halkla İlişkiler

Mustafa Şimşek

Baskı Yeri

Sonsöz Gazetecilik, Matbacılık
Rek. İnş. Şti. İvedik O.S.B
Matbacılar Sitesi
0.312 394 57 71

Yönetim Yeri

İncilipınar Mahallesi Kıbrıs Cad.
No:22 Ersoy İş Mer. Kat:3/13
Şehitkamil/Gaziantep

İrtibat:

Tel: 0.342 323 23 86
Cep: 0.506 806 63 63

Derginin tüm yayın hakları
Referans Medya'ya aittir.



AHMET ASLAN

EDİTÖR

Değerli okuyucularımız merhaba,

Gaziantep ekonomisinde yeni bir dönem başladı. GSO, GTO ve GTB seçimleri tamamlandı. **Şimdi gözler, seçimin ardından ortaya çıkacak yeni ekonomik yol haritasında.**

Gaziantep; üretimi, ihracatı ve girişimcilik kültürüyle Türkiye ekonomisinin önemli merkezlerinden biri. Ancak önümüzdeki dönem, geçmişten farklı olarak daha zorlu bir rekabet ortamı getiriyor.

Finansman maliyetleri, enerji fiyatları, nitelikli iş gücü, küresel rekabet ve yeşil dönüşüm, kent ekonomisinin temel gündemleri arasında.

Bu nedenle yeni dönemde oda ve borsaların yalnızca sektörlerin mevcut sorunlarını takip etmesi yeterli olmayacak. **Katma değerli üretim, markalaşma, dijitalleşme,**

yapay zekâ, enerji verimliliği ve yeni ihracat pazarları konusunda daha güçlü bir ortak akla ihtiyaç var.

GSO sanayinin, GTO ticaretin, GTB ise tarım ve gıda ekonomisinin önemli temsilcileri. Ancak Gaziantep ekonomisinin gücü, bu alanların birbirine bağlı olmasından geliyor.

Antep fıstığından tekstile, makineden gıdaya kadar her sektörün ortak hedefi aynı olmalı:

Daha fazla üretmek değil, daha yüksek katma değer üretmek.

Seçimler geride kaldı. Şimdi önümüzde dört yıllık yeni bir dönem var.

Gaziantep'in ekonomik geleceğini belirleyecek olan artık seçim sonuçları değil, bu dönemde ortaya konulacak ortak vizyon ve uygulanacak projeler olacak.

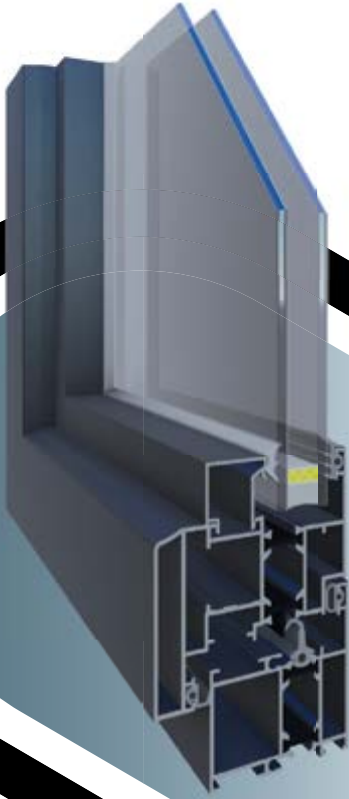


KAR

PEN

PVC KAPI & PENCERE SİSTEMLERİ

Türkiye ve Dünya İçin Üretiyoruz...



KAR PEN Metal®

"Metalin Adı"



Firmamız 1995 yılından beri PVC Profilleri ve 2011 yılından beri Alüminyum üretiminde faaliyet göstermektedir. Bugün 30.000 m² kapalı üretim alanı, 10 bölgesel depo, 1000'den fazla distribütör ağı ve 400 kalifiye elemanımız bulunmaktadır. Ayda 1500 ton PVC profil ve 850 ton alüminyum profil üretmekteyiz. Üretimimizi durmaksızın sürdürmeye devam ediyoruz.



✉ karpen@karpen.com.tr 🌐 karpen.com.tr

📍 Başpınar 5. Organize Sanayi Bölgesi 83514 Nolu Cd. No:5
Şehitkamil/GAZİANTEP-TÜRKİYE



Tüketici Danışma Hattı

444 64 12

içindekiler

Cihan Group'tan Gaziantep'e YENİ NESİL YATIRIM



26

Gaziantep'te açık hava konseptli bir AVM projesi hazırlayan Cihan Group Yönetim Kurulu Başkanı Çelenk, kentin cadde ve çarşı kültürünü insanların alışveriş yapabileceği, birlikte vakit geçirebileceği bir yaşam alanında buluşturmayı hedefliyor.



İhracatçının öngörülebilir DESTEKLERE İHTİYACI VAR

GAİB Hububat Birliği Başkanı Celal Kadooğlu, küresel dalgalanmalar ve artan maliyetler karşısında ihracatçıların rekabet gücünü koruyabilmesi için daha öngörülebilir ve güçlü destek mekanizmalarına ihtiyaç olduğunu söyledi.

36

16

OVP ile yatırım
ve **üretim dev**
finansman...

20

Gaziantep
sanayisi geleceğe
odaklandı

22

Sunar Yatırım, ihracat
gücünü yeni nesil
ürünlerle büyütüyor

Köksan Holding'in
global büyümesinde
Çin hamlesi

32

KARPEN PVC, Küçük
bir atölyeden global
bir markaya dönüştü

42

Çimko, Halep'te
yeni bir üretim
üssü kuruyor

48

içindekiler



Medical Point'ten ULUSLARARASI BAŞARI

Medical Point Gaziantep Hastanesi Yönetim Kurulu Başkanı Hayrullah Kubba, JCI akreditasyonu ile uluslararası kalitelelerini tescillediklerini söyledi.

36

Tarımda verimliliğin anahtarı: DOĞRU ÜRETİM, DOĞRU TAKİP VE DOĞRU TEKNOLOJİ



Ziraat Yüksek Mühendisi Niyazi Sögüt, tarım sektöründeki eğitim geçmişinden bölgedeki çiftçilere yönelik çalışmalarına, Antep Fıstığında verimliliğin artırılmasından modern tarım uygulamalarına kadar birçok konuda önemli tespit ve açıklamalarda bulundu.

70



Türkiye-Suriye ticaretinde hedef 10 milyar dolar

DEİK Türkiye-Suriye İş Konseyi Başkanı Mahsum Altunkaya, iki ülke ticaretini 10 milyar dolara çıkarmayı hedeflediklerini söyledi.

74

66

Reel sektör ve finansın ortak gündemi: kaynak

68

Üniversite-Sanayi iş birliğinde yeni teknopark hamlesi

76

Bileşke Eğitim Kurumları'nda hedef kaliteyi korumak

Şehitkamil'den eğitime 200 milyon TL'lik dev destek

84

Emirgan Sütüş, geleneksel lezzetlerini Gaziantep'e taşıdı

86

GastroAntep şehrin kültür ve gastronomi gücünü buluşturdu

98

YATIRIMA VE ÜRETİME DEV FİNANSMAN...

Gaziantep
Organize Sanayi
Bölgesi Başkanı
Cengiz Şimşek,
Cumhurbaşkanı
Recep Tayyip
Erdoğan
tarafından
duyurulan ve
reel sektörün
finansmana
erişimini
kolaylaştıracak
yeni dev destek
paketinin iş
dünyası için can
suyu olacağını
söyledi.



İmalat sanayisi ve yatırımlara yönelik toplamda 1 trilyon liralık uygun koşullu finansman imkânı ile iş dünyasının finansmana erişim konusunda yaşadığı sorunun önemli ölçüde çözüleceğini belirten OSB Başkanı Şimşek, "Türkiye ekonomisinin üretim, istihdam ve ihracat odaklı büyüme hedefleri doğrultusunda reel sektöre yönelik tarihi bir finansman desteğinden dolayı Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan'a teşekkür ediyoruz" dedi.

ÇARKLAR DAHA HIZLI DÖNECEK

Yeni yatırımlara ve üretime yönelik her türlü desteğin öneme vurgu yapan Gaziantep OSB Başkanı Şimşek, "Açıklanan yeni finansman paketi kapsamında, özellikle yüksek katma değerli yatırımları destekleyen Yatırım Taahhütlü Avans Kredisi (YTAK) ve imalat sanayisi odaklı iki destek verilecek. Bu destekler sanayicimiz için adeta can suyu gibi olacak. Yenin finansman paketi ile

Yatırım Taahhütlü Avans Kredisi (YTAK) programının toplam büyüklüğü 750 milyar Türk Lirası'na çıkarıldı. Üretim çarklarının daha hızlı dönmesi amacıyla ise imalat sektörüne 250 milyar liralık yeni kredi desteği sağlanıyor" şeklinde açıklamada bulundu.

REKABET GÜCÜ ARTACAK

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'a, yatırım ve üretime verdiği destekten dolayı teşekkür eden Gaziantep OSB Başkanı Cengiz Şimşek, reel sektörün kullanımına sunulan 1 trilyon lira büyüklüğündeki destek paketinin, üretim ve yatırımlara ivme katmanın yanında, işletmelerin rekabet gücünün artmasına da önemli katkı sağlayacağına vurgu yaptı.



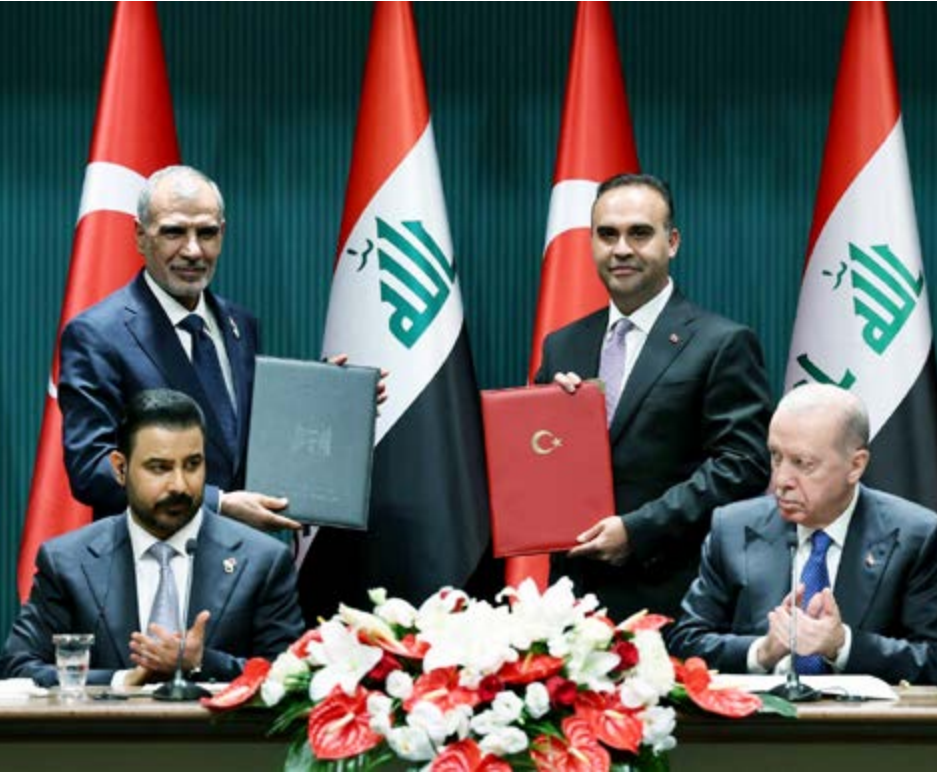
ANTEPSAN

ANTEP FISTIK - FINDIK - BADEM - KAJU



www.antepsanshop.com

 [antepsan.tr](https://www.instagram.com/antepsan.tr) / [antebella.tr](https://www.instagram.com/antebella.tr) / [antepsanbaklava](https://www.instagram.com/antepsanbaklava)



CUMHURBAŞKANI
RECEP TAYYİP
ERDOĞAN VE
IRAK BAŞBAKANI
ALİ EZ-ZEYDİ'NİN
HUZURUNDA, İKİ
ÜLKE ARASINDA
5 ANLAŞMA
İMZALANDI.
İMZALAN
ANLAŞMALARLA
TÜRK
YATIRIMCILARI
İÇİN IRAK'TA
YENİ FIRSATLARIN
KAPISI ARALANDI.

TÜRKİYE-IRAK HATTINDA 5 KRİTİK İMZA YENİ YATIRIM DÖNEMİ

DEİK/Türkiye-Irak
İş Konseyi Başkanı
Halit Acar, Ankara'da
Cumhurbaşkanlığı
Külliyesi'nde
imzalanan 5
kritik anlaşma ve
önümüzdeki süreçte
gerçekleştirilecek
yeni JETCO
toplantılarıyla
birlikte iki ülke
arasındaki ekonomik
münasebetlerin
“stratejik ortaklık”
seviyesine
taşındığını vurguladı.

» Türkiye ile Irak arasındaki ticari ve ekonomik ilişkiler, diplomasi ve özel sektörün eş zamanlı hamleleriyle tarihi bir eşiği daha geride bırakıyor. Ankara'da atılan 5 dev imza ile temelleri sağlamlaştırılan bu yeni dönemde, önümüzdeki süreçte düzenlenecek olan Türkiye-Irak Ekonomik ve Ticaret Ortak Komitesi (JETCO) toplantıları kritik bir rol üstlenecek.

Cumhurbaşkanlığı Külliyesi'nde gerçekleşen imza töreninin ardından konuşan DEİK/Türkiye-Irak İş Konseyi Başkanı Halit Acar, atılan imzaların Türk iş dünyasına sunacağı imkanları ve Irak'taki yatırım vizyonunu değerlendirdi. Acar, önümüzdeki yeni JETCO sürecinde imzalanan tüm mutabakatların ve alınan kararların Ankara'da atılan imzalar ve JETCO kararları ışığında sahadaki uygulamasını, iş dünyası adına yakından takip edeceklerini belirterek hedeflerini detaylarıyla paylaştı.



ANKARA'DA İMZALANAN 5 KRİTİK ANLAŞMA VE İŞ DÜNYASINA YANSIMALARI

Halit Acar, Ankara temalarında iki ülke hükümetleri arasında imzalanan 5 stratejik anlaşmanın, Türk iş dünyasının Irak'taki varlığına yasal ve kurumsal zırh kazandırdığını belirtti. Acar, imzalanan protokollerin sahadaki karşılığını şu başlıklarla özetledi: “Günlük 1 Milyon Varil Petrol ve Enerji Güvenliği: Irak'tan Türkiye'ye günlük 1 milyon varil petrol sevkiyatı başta olmak üzere enerji alanındaki kararlar, sanayinin hammadde ve enerji erişimine istikrar getirecek. Ticareti Kolaylaştırma ve Yatırım Güvencesi: Gümrük tarifelerindeki belirsizlikler giderilecek, Türk yatırımcıların Irak'taki varlıkları yasal koruma altına alınacak. Kalkınma Yolu ve Lojistik Entegrasyonu: Kalkınma Yolu Projesi'nin hukuki altyapısı güçlendirilerek Türk müteahhitlik ve lojistik sektörünün projedeki öncelikli konumu pekiştirildi.

IRAK'TA TÜRK YATIRIMCILAR İÇİN ÖNE ÇIKAN 5 ANA SEKTÖR

Ankara'da atılan imzalar ve JETCO kararları ışığında, Türk firmaları için Irak'ta devasa fırsat pencereleri açıldığını ifade eden Halit Acar, öncelikli yatırım alanlarını işaret ederek, “Altyapı ve Kentleşme: Bağdat ve çevre vilayetlerin modernizasyonu, konut, hastane, okul, köprü, köprülülük kavşak ve otoyol projeleri. Kalkınma Yolu Projesi: Basra'daki Büyük Fav Limanı'nı Türkiye sınırına bağlayacak demiryolu, karayolu, enerji nakil hatları ve lojistik merkezlerin inşası. Enerji ve Su Yönetimi: Yenilenebilir enerji, elektrik iletim hatları, su arıtma tesisleri, modern sulama sistemleri ve baraj/gölet altyapıları. Sanayi ve İmalat: Tarıma dayalı sanayi, gıda işleme, ambalaj, inşaat malzemeleri (çimento, demir-çelik, cam, seramik) ve tüketim malları üretimi. Finans ve Dijital Hizmetler: Güvenli finansal kanallar, dijital gümrük altyapıları ve ödeme sistemlerinin entegrasyon hızlanacaktır” dedi.



11 VİLAYETİ KAPSAYAN SANAYİ ROTASI: TÜRK OSB'LERİ KURULACAK

Türk yatırımcısının Irak'ta kalıcı tesisler kurabilmesi için sanayi arsalarına erişimin kritik olduğuna dikkat çeken Acar, Basra'dan başlayıp Fişhabur'a uzanan hattın önemini vurguladı.

Necef, Kerbela, Bağdat ve Musul dahil toplam 11 vilayetten geçen bu hat üzerinde somut adımlar atılacağını belirten Acar, “Türk yatırımcılara özel Organize Sanayi Bölgesi (OSB) ve sanayi kümelenme alanlarının tahsisi. Arsa tahsis süreçlerinin şeffaf ve dijital platformlar üzerinden yürütülmesi. Altyapısı hazır sanayi arsalarının uzun vadeli kiralama veya mülkiyet modelleriyle Türk sanayicisine açılması” dedi.

“HEDEFİMİZ TEK TARAFLI TİCARET DEĞİL, BİRLİKTE ÜRETİM”

Türkiye-Irak ilişkilerinin geleceğine dair yol haritasını değerlendiren DEİK/Türkiye-Irak İş Konseyi Başkanı Halit Acar, “Kısa vadede vize ve gümrük pürüzlerini tamamen çözmeyi, orta vadede Kalkınma Yolu'nun omurgasını inşa ederek Türk OSB'lerini üretime geçirmeyi hedefliyoruz. Uzun vadede ise Irak, Orta Doğu ile Avrupa arasında ana transit lojistik koridoru haline gelirken, Türkiye ve Irak bölgesel refahın iki ana sütunu olarak entegre olacaktır. Bizim şahsi ve konsey olarak en büyük amacımız; ilişkileri tek taraflı bir ticaretin ötesine geçirip, Irak'ta katma değer ve istihdam oluşturan ‘birlikte üretim’ modeline dönüştürmek ve Türk yatırımcısının sermayesine tam hukuki güvence sağlamaktır” diye konuştu.



GAZİANTEP SANAYİSİ GELECEĞE ODAKLANDI

Gaziantep Sanayi Odası'nın (GSO) Eylül ayı meclis toplantısında, Gaziantep ve ülke ekonomisindeki gelişmeler ele alınırken, sanayi sektörünün gündemindeki konular, mevcut ekonomik koşullar ve geleceğe yönelik projeksiyonlar değerlendirildi.

HEPİMİZİN ORTAK HEDEFİ ŞEHİRİMİZİ VE SANAYİMİZİ İLERİYE TAŞIMAK

GSO Meclis Başkanı Adil Sani Konukoğlu, sanayicilerin ülke ekonomisine katkı sunmaya, üretmeye ve istihdam oluşturmaya devam ettiğini belirterek, küresel ve bölgesel gelişmelerin iş dünyası üzerindeki etkilerinin yakından takip edilmesi gerektiğini ifade etti. Üretim ve ihracat yapan sanayicilerin içinde bulunulan dönemde çeşitli zorluklarla karşı karşıya olduğunu belirten Konukoğlu, önümüzdeki döneme ilişkin planlamaların mevcut koşullar dikkate alınarak yapılması gerektiğini vurguladı.



ÜNVERDİ: HER ZAMAN BİRLİK VE BERABERLİK İÇERİSİNDE OLACAĞIZ

GSO Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Ünverdi ise konuşmasında Gaziantep sanayisinin rekabet gücünün artırılması, üretimin sürdürülebilir şekilde devam ettirilmesi ve kent sanayisinin geleceğine yönelik çalışmalar hakkında değerlendirmelerde bulundu. Yaz dönemine rağmen Gaziantep sanayisinin gündeminin yoğunluğunu koruduğuna dikkat çeken Ünverdi, bu doğrultuda Gaziantep Sanayi Odası'nın faaliyetlerinin aralıksız sürdüğünü belirterek, yeni dönemde de sanayicilerin ihtiyaç ve beklentileri doğrultusunda çalışmalarına kararlılıkla devam edeceklerini ifade etti.

sekeroglu

Sıra

ÇİĞ KÖFTE

Antep Usulü

GURME



ZEYTİNYAĞI VE CEVİZLE
ÖZEL İÇERİK



GURME
LEZZET



PRATİK
SUNUM

TADINI ÇIKAR!

Lezzeti Paylaş...

SUNAR YATIRIM, İHRACAT GÜCÜNÜ YENİ NESİL ÜRÜNLERLE BÜYÜTÜYOR



Sunar Yatırım, Foodist 2026'da profesyonel mutfaklara yönelik yeni ürünlerini sektör profesyonelleriyle buluşturdu. Şirket fuarda Hüner Baklavalık Un, Hüner Baklavalık Yağ ve Sunar Profesyonel Kızartmalık Yağ ürünlerinin lansmanını gerçekleştirdi. Sunar Yatırım Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Mustafa Nuri Çomu fuarda yaptığı açıklamada, grubun 52 yılı aşan tecrübesiyle bugün 250 milyon doların üzerinde ihracat değerini ve 110'dan fazla ülkeye ulaşan küresel ağına dikkat çekerek sektör ihtiyaçlarına yönelik katma değerli ürünlere ve yeni pazarlara odaklandıklarını belirtti.

Sunar Yatırım, 1-4 Eylül tarihlerinde TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde düzenlenen Foodist 2026'da gıda sektörünün profesyonelleriyle bir araya geldi. Türkiye Gıda Platformu'nun stratejik desteğiyle düzenlenen Foodist 2026; gıda üreticileri, ihracatçılar, satın alma profesyonelleri ve sektörün farklı paydaşlarını bir araya getirerek Türkiye'nin gıda sektöründeki üretim ve ihracat kapasitesinin tanıtılmasına katkı sağladı. Uluslararası katılımcıları ve geniş sektör temsilcisi profiliyle Foodist, Türkiye'nin gıda alanındaki üretim gücünün, yenilikçi ürünlerinin ve ihracat potansiyelinin uluslararası pazarlara taşınması açısından önemli bir buluşma noktası oldu.



“İHRACAT GÜCÜMÜZÜ AR-GE
YATIRIMLARIMIZA ODAKLANARAK
ARTIRARAK YENİ PAZARLARA
ODAKLANIYORUZ”

Sunar Mısır bünyesinde faaliyet gösteren Ar-Ge Merkezi, Türkiye’de nişasta sektöründeki ilk ve tek Ar-Ge merkezi olarak yeni ürün geliştirme, proses iyileştirme ve katma değerli ürünlerin geliştirilmesine yönelik çalışmalar yürütüyor. Ar-Ge ve teknoloji yatırımlarıyla üretim kabiliyetlerini sürekli geliştiren Sunar Yatırım, tarımsal ham maddeleri daha yüksek katma değerli ürünlere dönüştürerek hem yerli üretime hem de Türkiye’nin dış ticaret kapasitesine katkı sağlıyor.



Sunar Yatırım’ın ihracattaki gücünü yeni pazarlara taşımayı hedeflediklerini belirten Sunar Yatırım Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO’su Mustafa Nuri Çomu, “Sunar Yatırım olarak bugün 6 kıtada 110’un üzerinde ülkeye gerçekleştirdiğimiz ihracat ve 250 milyon dolarlık toplam ihracat hacmimizle Türkiye’nin küresel pazarlardaki güçlü oyuncular arasında yer alıyoruz. Türkiye’nin mısır yağı ihracatında yüzde 64, mısır nişastasını ihracatında da yüzde 29’luk payla lider konumdayız. Bu güçlü altyapıyı gıda alanında katma değerli ürünlerle yeni pazarlara taşımayı hedefliyoruz. Foodist gibi uluslararası niteliği güçlü organizasyonları hem markalarımızı hem de Türkiye’nin üretim gücünü dünyaya anlatmak açısından önemli bir buluşma noktası olarak görüyoruz.” dedi



“AR-GE VE TEKNOLOJİ
YATIRIMLARIMIZLA KATMA DEĞERLİ
ÜRÜNLER GELİŞTİRİYORUZ. İHRACAT
GÜCÜMÜZÜ YENİ PAZARLARA
TAŞIYARAK TÜRKİYE’NİN ÜRETİM VE
DIŞ TİCARET KAPASİTESİNE KATKI
SAĞLAMAYI HEDEFLİYORUZ.”

HÜNER BAKLAVALIK UN VE HÜNER
BAKLAVALIK YAĞ, PROFESYONELLERLE
BULUŞTU

Gıda kategorisindeki tüm markalarıyla fuara katılan Sunar Yatırım, Foodist 2026’da gıda sektöründeki uzmanlığını, un ve bitkisel yağdaki üretim gücünü sergiledi. Profesyonel kullanım ihtiyaçları doğrultusunda geliştirilen Hüner Baklavalık Un ve Hüner Baklavalık Yağ, Foodist 2026’da ilk kez tanıtıldı. Baklava üretiminde hamur ve yağ seçiminin ürünün lezzeti, dokusu ve üretim standardı üzerindeki öneminden hareketle geliştirilen bu ürünler, profesyonel mutfakların ihtiyaçlarına yönelik çözümler sunuyor.

SUNAR YAĞ'IN YENİLENEN AMBALAJLARI FUARDA TANITILDI

Sunar Yatırım'ın fuardaki yeniliklerinden biri de Sunar Yağ'ın yenilenen ambalajları oldu. Markanın köklü geçmişini koruyarak daha modern ve dinamik bir görünümle tasarlanan ambalajlar, profesyoneller tarafından beğeniyle karşılandı. Sunar Yağ ambalajlarındaki yenilenme, markanın değişen tüketici beklentileri ve pazar dinamiklerine uyum sağlayan yeni iletişim döneminin de başlangıcı olarak değerlendirildi.

ENTEĞRE ÜRETİMDEN SÜRDÜRÜLEBİLİR ÇÖZÜMLERE

Grubun gıda alanındaki faaliyetleri Sunar Mısır ile sınırlı kalmıyor. Un ve yem, bitkisel yağ ve biyoendüstriyel çözümler alanlarında faaliyet gösteren Sunar Yatırım, tarım ve gıda değer zincirinin farklı aşamalarını birbirini tamamlayan üretim kabiliyetleriyle bir araya getiriyor. Un ve yem üretiminden bitkisel yağlara, yenilenebilir kaynaklardan geliştirilen biyobozunur malzemelerden katma değerli gıda ve endüstriyel ham maddelere uzanan faaliyetleriyle grup, entegre bir üretim yapısı sunuyor. Bu üretim gücünü sürdürülebilirlik yaklaşımıyla geliştiren Sunar Yatırım; enerji ve kaynak verimliliği, atıkların ekonomiye yeniden kazandırılması, tarımsal üretimde verimliliğin artırılması ve biyo-bazlı ürünlerin geliştirilmesi gibi alanlarda çalışmalar yürütüyor. Ar-Ge ve inovasyon yatırımlarıyla üretim kabiliyetlerini geliştiren grup, tarım ve gıda değer zincirinde katma değerli, verimli ve sürdürülebilir çözümler geliştirmeye odaklanıyor.



Sunar Yatırım Hakkında

Yarım asrı aşkın köklü geçmişiyle tarım, gıda ve biyoendüstri alanında faaliyet gösteren Sunar Yatırım; mısır nişastası bazlı endüstriyel ham madde, bitkisel sıvı yağ, un, yem ve biyobozunur plastik üreterek 6 kıtada, 100'ün üzerinde ülkeye ulaştırıyor. 1400'den fazla çalışanı başta olmak üzere çiftçiler, tüketiciler, iş ortakları, yerel yönetimler ve diğer tüm paydaşlarıyla geniş bir değer zinciri kuran Sunar, Ar-Ge ve ileri teknolojilere yaptığı yatırımlarla tarıma dayalı ve çevre dostu sürdürülebilir üretime liderlik ediyor.

Medical Point Gaziantep **Uluslararası JCI Akreditasyonunu Aldı**



GÜNEYDOĞU VE
GAZİANTEP'TE
BİR İLK



JCI; hasta güvenliği ve sağlık hizmetlerinin kalitesini uluslararası standartlarda değerlendiren **dünyanın en saygın sağlık akreditasyon sistemlerinden biridir.**

CİHAN GROUP'TAN GAZİANTEP'E YENİ NESİL YATIRIM

İş yaşamına çok erken yaşlarda başlayan ve aile şirketine önemli projelere imza atan Cihan Çelenk, 2025 yılında kurduğu kendi adını vererek kurduğu Cihan Group ile yatırımlarına yeni bir yön verdi. Gaziantep'te açık hava konseptli bir AVM projesi hazırlayan Çelenk, kentin cadde ve çarşı kültürünü insanların alışveriş yapabileceği, birlikte vakit geçirebileceği bir yaşam alanında buluşturmayı hedefliyor.



Cihan Group Yönetim Kurulu Başkanı Cihan Çelenk gerek meslek yaşamında gerek sosyal yaşamında sorumluluk almaktan kaçınmayan bir isim... Cihan Group Yönetim Kurulu Başkanı Cihan Çelenk, MÜSİAD çatısı altında geçmişte GENÇ MÜSİAD Başkanlığı ve devamında İnşaat Sektör Kurulu üyeliği ve Başkanlığı görevlerinde bulundu. Çelenk, aynı zamanda sektörün çatı örgütü olan GAİMDER (Gaziantep İnşaat Mütahhitleri Derneği)'nde de halen Başkan Yardımcılığı görevini sürdürüyor.

GAZİANTEP'E YENİ AVM PROJESİ

Çevresinde, her zaman iddialı işlerin içerisinde olmayı başarmış bir isim olarak bilinen Cihan Çelenk, Gaziantep'in en prestijli projelerinden birisi olan 1.Organize Sanayi Bölgesi girişindeki AVM projesini AKCAN Holding ile birlikte yürütüyor.



» Gaziantep'te hayata geçirmeye hazırlandıkları açık hava konseptli AVM'yi anlatırken bile heyecanını gizlemeyen Cihan Çelenk, projeyi ilk kez mimar Mustafa Büyükuncu'nun ofisinde çizim aşamasındayken gördüğünü anlattı. Projeye bakarken aklından geçen ilk cümle, "Keşke bu devasa projeyi ben yapsam" oldu. Bu fikir, sonra "neden olmasına" dönüştü. Akcan Holding'e ait AVM için daha sonra yapılan görüşmeler, bu düşüncüyü Cihan Group'un yeni yatırımlarından birine dönüştürdü.

PROJEYİ İLK GÖRDÜĞÜMDE HEYECANLANDIM

"Beni heyecanlandırmayan projenin içinde olmam" diyen Çelenk, heyecanını gizlemiyor. Hatta ilk başladığı günkü heyecanını koruyor. Çelenk, "Yıllarca konut ve iş yeri yaptık. Hepsi bizim için kıymetliydi ancak bu çok farklı. Burada insanların vakit geçireceği, çocuklarını getireceği ve anılar biriktireceği bir yaşam alanı oluşturuyoruz. Bizler yaşam alanları üretiyoruz evet ama ben aynı zamanda insanların hayatına dokunan, şehirde iz bırakan işler yapmak istiyorum, böylesine özel projelerimin devam etmesini hedefliyorum"



GAZİANTEP'İN ÇARŞI KÜLTÜRÜNDEN İLHAM ALAN PROJE

Projenin çıkış noktasında, Gaziantep'in cadde ve çarşı kültürü bulunuyor. Çelenk, bu kültürü günümüzün ihtiyaçlarıyla buluşturmak istediklerini belirtiyor. Açık alanları, yürüyüş ve dinlenme bölümleriyle tasarlanan projenin, alışverişin yanında sosyal yaşama da yer açmasını amaçladıklarını söylüyor. "Klasik bir AVM yapmak istemedik. İnsanların daha fazla açık alan, nefes alabilecekleri mekânlar ve sosyalleşme imkânı aradığını düşünüyoruz. Burası yalnızca kapalı koridorlardan oluşan bir yapı olmayacak. İnsanların yürüyebileceği, oturabileceği ve vakit geçirebileceği bir yaşam alanı oluşturmayı amaçlıyoruz."

Çelenk AVM projesinin bulunduğu bölge olarak da özel bir mekan olacağına dikkat çekerken "İnsanların aracını park ettikten sonra doğrudan hayatın içine karışacağı bir yer tasarlıyoruz. Çocuklarıyla zaman geçirebilecekleri bir yaşam alanı olacak. Gaziantep'in çarşı ve cadde kültürünü günümüz ihtiyaçlarıyla buluşturmak istiyoruz" ifadelerini kullandı.

"KLASİK BİR AVM YAPMAK İSTEMİYORUZ. GAZİANTEP'İN CADDE VE ÇARŞI KÜLTÜRÜNÜ GÜNÜMÜZ İHTİYAÇLARIYLA BULUŞTURARAK İNSANLARIN ALIŞVERİŞİN YANI SIRA YÜRÜYEBİLECEĞİ, SOSYALLEŞEBİLECEĞİ VE KEYİFLİ VAKİT GEÇİREBİLECEĞİ BİR YAŞAM ALANI OLUŞTURMAYI AMAÇLIYORUZ."

İLK GÖRÜŞMEDEN ANLAŞMAYA

Çelenk'in aktardığına göre Akcan Holding, başlangıçta projeyi kendi bünyesinde geliştirmeyi düşünüyordu. Projenin başındaki isim olan Özcan Akcan ile yapılan görüşmelerin ardından taraflar kısa sürede anlaşmaya vardı. Bu süreçte Özcan Akcan'ın deneyimlerinden de yararlandığını kaydeden Çelenk, "Arsa Akcan Holding'e ait. Başlangıçta projeyi kendileri geliştirmeyi düşünüyordu. Sayın Özcan Akcan her zaman fikirlerine önem verdiğim ve iş yaşamımda ilham aldığım önemli bir insan. Yaptığımız görüşmelerin ardından kısa sürede anlaştık. Kendisi bu süreçte tecrübelerinden yararlandığım bir ağabey ve yol arkadaşı oldu."

Projeyi şehir yaşamının bir parçası ve yeni bir buluşma noktası olarak ele aldıklarını söyleyen Çelenk, henüz tamamlanmadan markalardan büyük ilgi görmeye başladıklarını ve görüşmelerin sürdüğünü ifade ediyor. Çelenk "Bence Gaziantep'te bu projeden çok mutlu olacak ve heyecanlanacak, buna inanıyorum" diyor.





“FARKINDALIK OLUŞTURMAYI SEVERİM”

Çelenk, açık hava konseptli AVM’yi de bu dönemin ilk önemli adımlarından biri olarak görüyor. Bundan sonraki projelerinde yapıların büyüklüğü kadar, kentte ve kullanıcıların günlük yaşamında nasıl bir karşılık bulacağına da önem vermek istediğini kaydeden Çelenk, yeni arsaların değerlendirilmesinden proje geliştirmeye, yatırım modelinden uygulamaya kadar gayrimenkulün farklı alanlarında çalışmayı hedefliyor. Cihan bey iş yapma anlayışını anlatırken “farklı ve farkındalık oluşturacak projelere imza atmayı seviyorum” diyor.

HAYALLERİM VE HEDEFLERİM BÜYÜK

“Aile şirketimizde çok önemli işler yaptık” diyen Çelenk, “Hayal ettiğim birçok şeyi gerçekleştirmiştik ancak önümüzde yeni hedefler vardı. Cihan Group, bu hedeflere ulaşabilmek için ihtiyaç duyduğumuz yeni yapı oldu. Ailemde bana her zaman des-

tek oldu. Gazi şehrimize ve sektörümüze önemli projeler sunmak en büyük hayalim. Hedeflerim var, hayalim ve hedeflerim büyük” diye konuştu.

GAZİANTEP’TEN TÜRKİYE’NİN FARKLI ŞEHİRLERİNE

Çelenk’in beş yıllık planında, Gaziantep’te edindiği deneyimi Türkiye’nin farklı şehirlerine taşımak var. Gaziantep’in sanayi ve üretimde güçlü markalar çıkardığını belirten Çelenk, inşaat ve gayrimenkulde de ulusal ölçekte tanınan markalar oluşturabileceğine inandığını kaydetti.

AVM projesinin ardından Gaziantep’te ve farklı şehirlerde konut, ticari alan ve karma yaşam projeleri geliştirmeyi planladıklarını anlatan Çelenk, Cihan Group ile ulaşmak istediği noktayı şu sözlerle ifade ediyor: “Artık sadece bina yapmak istemiyorum. İnsanların hayatına dokunan, yıllar sonra da hatırlanacak yaşam alanları bırakmak istiyorum.”

GÜVEN VEREN BİR MARKA OLUŞTURDUK

Cihan Group'u yalnızca yeni bir şirket olarak görmediğinin altını çizen Cihan Çelenk, bu yapının iş hayatında yeni bir dönüşümün başlangıcı olduğunu söyledi. Gaziantep'te artık kurumsallaşmanın, marka değerinin ve sürdürülebilir büyümenin çok daha önemli olduğuna inandığını belirten Çelenk, "Cihan Group'u kurarken de temel hedefimiz; kurumsal altyapısını tamamlamış, güçlü bir marka kimliğine sahip ve ulusal ölçekte projeler geliştiren bir yapı oluşturmaktı. Bizim hedefimiz yalnızca Gaziantep'te yatırım yapmak değil. Gaziantep'ten doğan, Türkiye'nin farklı şehirlerinde projeler geliştiren ve faaliyet gösterdiği her yerde güven veren bir marka oluşturmak. Gaziantep sanayide nasıl güçlü markalar ortaya çıkardıysa, inşaat ve gayrimenkul sektöründe de ulusal ölçekte markalar çıkarmalı. Biz de bu vizyonla yolumuza devam ediyoruz" dedi.

İNŞAAT SEKTÖRÜ AMİRAL GEMİMİZ

İnşaat sektörünün amiral gemileri olduğunun altını çizen Çelenk, "Bunun yanında gayrimenkul geliştirme alanındaki çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Aile olarak uzun yıllara dayanan bir gayrimenkul yatırım geçmişimiz var. Ambalaj sektöründe faaliyet gösteren şirketlerimiz bulunuyor. Turizm alanında da yatırımlarımız var ve Shimall Hotel'in ortakları arasında yer alıyoruz. Bunun yanı sıra enerji ve otomotiv sektörlerinde planladığımız yatırımlar bulunuyor." ifadesini kullandı.



"SEKTÖRÜME KARŞI SORUMLULUKLARIM VAR"

MÜSİAD çatısı altında hem Gaziantep'e hem inşaat sektörünün sorunlarına çözüm arayışlarını sürdüren Cihan Çelenk, MÜSİAD için "Orası benim hem zaman evim gibi" ifadelerini kullandı. Aynı zamanda GAİMDER Başkan Yardımcılığı görevini devam ettiren Çelenk "GAİMDER çatısı altında da mesleğime hizmet etmeyi seviyorum. Eğer bu şehrin havasını teneffüs ediyorsak, bu şehirle ilgili söyleyecek sözümüzde olmalı. Sektörümüzün Gaziantep'teki çatı kuruluşu olan GAİMDER'de de bir çok yasa ve yönetmeliğin, kentimizin lehine sonuçlanmasında elimizi taşın altına koyuyoruz. Mesleğin önemli sorunları var. Bunlara da çözüm arayışında olan donanımlı bir ekip ile çalışıyoruz. Bu anlayış içerisinde ülkeme, şehrim ve sektörüme hizmet etmeyi seviyorum" şeklinde konuştu.



SAMSUNG / *altinoğlu*[®]
grup

Galaxy Z Fold8

Galaxy AI

Yaratıcılıkta yeni bir seviyeyi temsil eden, dünyanın en hafif katlanabilir telefonuyla tanışın. Yepyeni Galaxy Z Fold8, dijital kaşifler için kolayca dönüştürerek içerik izleme ve deneyimleme tercihlerinize kusursuz şekilde uyum sağlar

Altinoğlu / Samsung
Mağazalarımıza bekliyoruz!

0850 242 27 27



📍 Karataş 📍 İncilipınar 📍 Primemall 📍 Sankopark 📍 Fıstıklık 📍 Şirinevler 📍 Kilis



KÖKSAN'IN GLOBAL BÜYÜMESİNDE ÇİN HAMLESİ

KÖKSAN Holding, global büyüme stratejisinde önemli bir adım daha attı. Çin'de yeni üretim tesisini devreye alan şirket, yatırımın tamamlanmasıyla 2,5 milyon ton PET Resin üretim kapasitesine ulaşmayı hedefliyor.

Gaziantep ve Türkiye'nin önde gelen sanayi kuruluşlarından KÖKSAN Holding, uluslararası büyüme yolculuğunu Çin yatırımıyla sürdürüyor. Çin'deki yeni üretim tesisinin ilk fazı, 17 Temmuz 2026 tarihinde 400 bin ton/yıl kapasiteyle devreye alındı. KÖKSAN Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve CEO'su Murat Kökoğlu, Çin yatırımının şirketin küresel üretim ağını güçlendireceğini belirterek, beş aşamalı yatırımın tamamlanmasıyla Çin'de önemli bir üretim üssü oluşturacaklarını söyledi.

KÖKSAN HOLDİNG
YÖNETİM KURULU
ÜYESİ VE CEO'SU
MURAT KÖKOĞLU, ÇİN
YATIRIMININ ŞİRKETİN
GLOBAL BÜYÜME
STRATEJİSİNDE ÖNEMLİ
BİR YERE SAHİP
OLDUĞUNU BELİRTTİ.
KÖKOĞLU, YATIRIMIN
BEŞ AŞAMADA
TAMAMLANMASININ
PLANLANDIĞINI
VE TÜM FAZLARIN
DEVREYE ALINMASIYLA
ÇİN'DE TOPLAM 2,5
MİLYON TON PET RESİN
ÜRETİM KAPASİTESİNE
ULAŞILMASININ
HEDEFLENDİĞİNİ
İFADE ETTİ.





ÇİN, KÖKSAN'IN GLOBAL ÜRETİM ÜSSÜ OLACAK

Çin yatırımının yalnızca kapasite artışı anlamına gelmediğini belirten Murat Kökoğlu, tesisin KÖKSAN'ın uluslararası pazarlardaki rekabet gücünü artıracığını söyledi.

İleri teknoloji altyapısı, modern üretim hatları ve sürdürülebilirlik odağıyla hayata geçirilen yatırımın, müşterilere daha hızlı ve etkin hizmet sunulmasına katkı sağlayacağını belirten Kökoğlu, global pazarlarda daha çevik bir üretim ve tedarik yapısı oluşturmayı hedeflediklerini kaydetti.

Kökoğlu, KÖKSAN'ın inovasyon, kalite ve operasyonel mükemmeliyet odağını koruyarak faaliyet gösterdiği pazarlarda daha yüksek değer üretmeye devam edeceğini ifade etti.

HEDEF DÜNYANIN İLK 5 ÜRETİCİSİ ARASINA GİRMEK

KÖKSAN'ın küresel büyüme stratejisinin temel hedeflerinden birini PET ham maddesi üretiminde dünyanın en büyük beş üreticisinden biri olmak oluşturuyor.

Çin yatırımının yanı sıra Ar-Ge, teknolojik dönüşüm, geri dönüşüm ve sürdürülebilir üretime yönelik yatırımlarını da sürdüren KÖKSAN, Türkiye'deki yıllık üretim kapasitesini 2028 yılı sonuna kadar yaklaşık 1 milyon tona çıkarmayı hedefliyor.

Çin'deki yatırımın ilk aşamasında yıllık 500 bin ton üretim kapasitesine ulaşılması planlanırken, beş aşamalı yatırımın tamamlanmasıyla toplam kapasitenin 2,5 milyon tona çıkarılması hedefleniyor.

100 ÜLKEYE ÜRETİM

Yaklaşık 1.800 kişiye Türkiye'de, 3 bin kişiye ise dünya genelinde istihdam sağlayan KÖKSAN Holding, üretimini yaklaşık 100 ülkeye ulaştırıyor.

Çin yatırımıyla birlikte uluslararası üretim ağını daha da genişletmeyi hedefleyen şirket, kapasite artışının yanı sıra global pazarlara daha yakın üretim yapısıyla operasyonel verimliliğini ve rekabet gücünü artırmayı amaçlıyor.

KÖKSAN Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve CEO'su Murat Kökoğlu, Çin'deki yatırımın şirketin global büyüme yolculuğunda yeni bir dönemin başlangıcı olduğunu belirterek, "Hedefimiz, KÖKSAN Holding'i dünyanın en büyük beş PET ham madde üreticisinden biri hâline getirmektir" mesajını verdi.

ŞEHRİN YENİ PRESTİJ MERKEZİ

Akan Cade seçkin markaların yanı başında; akıllı, lüks ve güvenli bir yaşamın tam merkezinde... Güvenli ve huzurlu bir yaşam için özenle tasarlanan Akan Cade, yalnızca prestijli bir ev değil; geleceğe değer katan, güven veren güçlü bir yatırım fırsatı sunuyor.

3+1

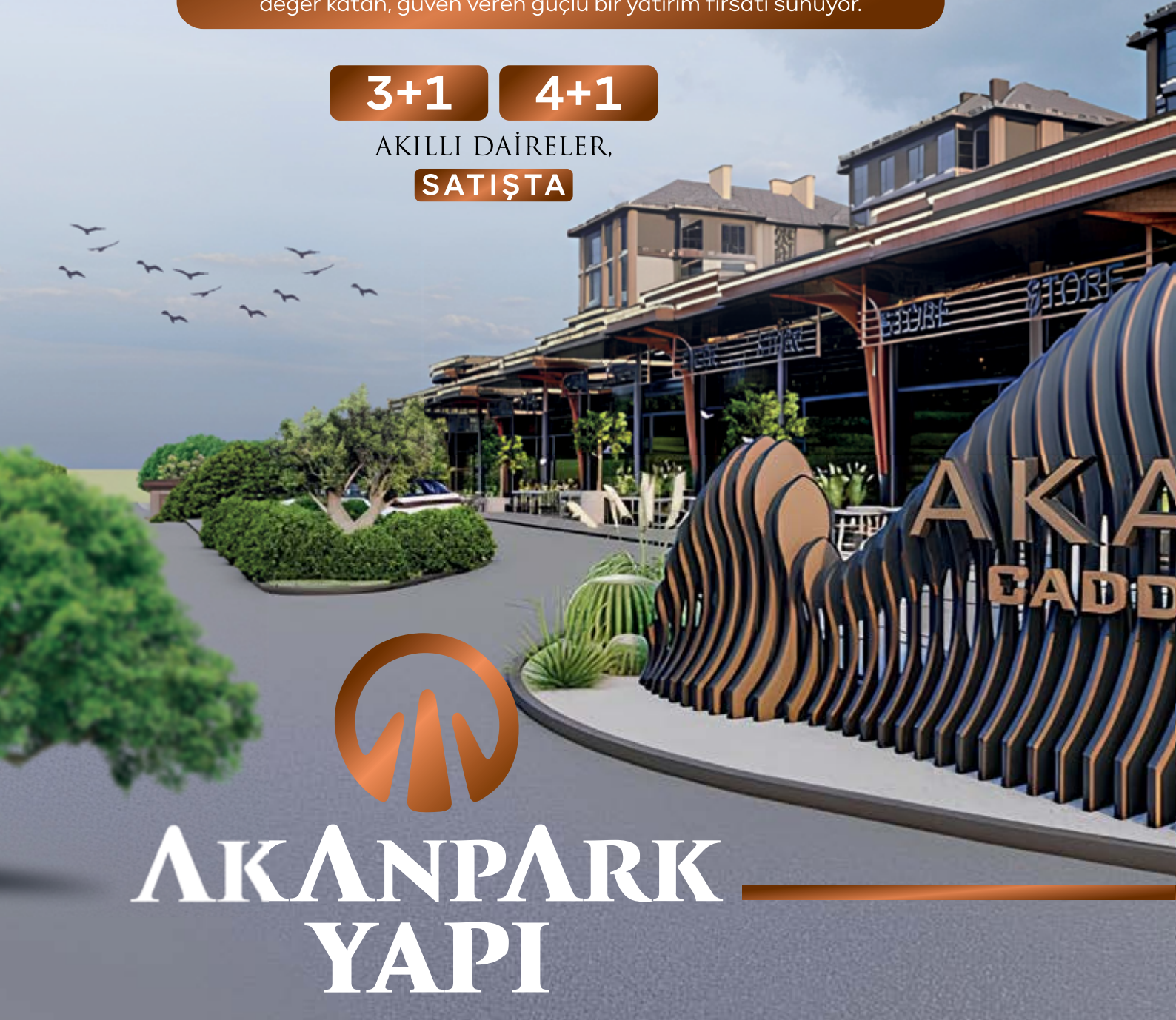
4+1

AKILLI DAİRELER,

SATIŞTA



AKANPARK
YAPI



akan
Cadde



0342 323 17 13 - akanpark.com  [/akanparkyapi](https://www.instagram.com/akanparkyapi)

İHRACATIN GÜCÜ ÖNGÖRÜLEBİLİR DESTEKTEN GEÇİYOR

TİM YÖNETİM KURULU ÜYESİ VE GAİB HUBUBAT BİRLİĞİ BAŞKANI CELAL KADOOĞLU, KÜRESEL DALGALANMALAR VE ARTAN MALİYETLER KARŞISINDA İHRACATÇILARIN REKABET GÜCÜNÜ KORUYABİLMESİ İÇİN DAHA ÖNGÖRÜLEBİLİR VE GÜÇLÜ DESTEK MEKANİZMALARINA İHTİYAÇ OLDUĞUNU SÖYLEDİ.



İhracatçıların mevcut pazarlardaki konumlarını korumasının önemine dikkat çeken Kadooğlu, yeni düzenlemeyle birlikte döviz dönüşüm desteğinde yapılan değişikliklerin beklentileri karşılamadığını ifade etti. Firmalara tanınan döviz satış limitinin faaliyet kârı ve iş gücü maliyetiyle sınırlandırılmasının, ihracat performansı yüksek firmaların destekten yeterince yararlanmasını kısıtlayabileceğini belirten Kadooğlu, firma satış limitinin kaldırılmasının daha faydalı olacağını kaydetti.

Kadooğlu, “Firmalarımız enflasyon ve kur arasındaki makası döviz dönüşüm desteğiyle dengeleyerek uluslararası alanda rekabet etmeye çalışıyor. İhracatçılarımızı daha fazla üretmeye, istihdam yaratmaya ve ülkemize net döviz kazandırmaya teşvik eden, performans arttıkça gücü azalmayan ve öngörülebilir bir sistem kurgulanmasında büyük fayda görüyoruz” dedi.

İhracatçıların yıllar içinde kazandığı pazarları uluslararası rakiplere kaptırmaması gerektiğini vurgulayan Kadooğlu, rekabetçiliği güçlendirecek politikaların hayata geçirilmesinin önemine dikkat çekti.

Geleceği Besleyen *Doğal* Teknoloji



Yarım asrı aşan tecrübemiz ve sürdürülebilirlik vizyonumuz doğrultusunda Anadolu'nun bereketli topraklarında yetişen mısır ve ayçiçeği, ileri teknolojiler kullanarak gıda, tarım ve endüstriyel üretime kazandırıyoruz.

Grup şirketlerimiz; Sunar Mısır ile nişasta bazlı endüstriyel içerikler, Elita Gıda ile bitkisel yemeklik yağlar, Sunar Un & Yem ile ihtiyaca göre değişen un ve yemler, Sunar NP ile biyobozunur hammadde çözümleri üretiyor ve NÇS Tarım ile sürdürülebilir üretim modelleri hayata geçiriyoruz.

Ar-Ge, yenilenebilir enerji ve biyoteknoloji yatırımlarımız ile çiftçiden tüketiciye, yerel bayilerden global iş ortaklarına uzanan güçlü değer zincirimizi, 6 kıtada 100'ün üzerinde ÷lkeye taşıyoruz.

 **SUNAR**

 **SUNAR**
UN&YEM

 **SUNAR**
MISIR

 **NÇS**

 **ELİTA**

 **SUNAR**
PAZARLAMA

 **SUNAR**
NP

 **SUNAR**
AGRO

 **SUNAR**
LIDAŞ



YENİ DÖNEMİN ANA GÜNDEMİ: REKABETÇİLİK

TUNCAY YILDIRIM GAZİANTEP TİCARET ODASI YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Dünya ekonomisi uzun süredir alışık olmadığımız kadar hızlı değişiyor. Pandeminin etkileri tam olarak geride kalmadan savaşlar, enerji krizleri, tedarik zinciri sorunları, yüksek enflasyon, finansmana erişim problemleri ve ticarete artan korumacılık gündemimize girdi.

Bugün artık dünyanın herhangi bir noktasında yaşanan siyasi ya da ekonomik gelişme çok kısa süre içerisinde üreticimizin maliyetine, ihracatçımızın navlununa, sanayicimizin siparişine kadar yansıyor.

Ama iş dünyasının belirsizliği konuşup beklemek gibi bir seçeneği yok. Biz üretmek, satmak, yeni pazar bulmak ve şartlar değiştikçe kendimizi yeni şartlara adapte etmek zorundayız.

Özellikle Avrupa’da büyümenin zayıf seyretmesi, dış talep açısından ihracatçılarımızı zorlarken içeride de üretim maliyetleri yüksek seyrediyor. İşçilikten enerjiye, finansmandan lojistiğe kadar pek çok başlıkta işletmelerimizin maliyetleri artıyor.

Bugün sahada üyelerimizden en fazla duyduğumuz başlıkların başında finansmana erişim, yüksek finansman maliyetleri, işletme sermayesi ihtiyacı ve fiyat rekabetçiliği geliyor.

Enflasyonla mücadele elbette Türkiye’nin en önemli meselelerinden biri... Fiyat istikrarı olmadan sürdürülebilir büyümeyi ve öngörülebilir bir yatırım ortamını oluşturmak mümkün değil.

Ancak bu mücadeleyi verirken üretim gücümüzü de korumak zorundayız.

Çünkü mesele yalnızca bugünün enflasyonunu düşürmek değil, yarının üretim kapasitesini de koruyabilmektir.

Bir fabrikanın kapanması kolay olabilir ama aynı üretim altyapısını, aynı yetişmiş iş gücünü ve aynı müşteri ağını yeniden oluşturmak yıllar alabilir. **Özellikle finansman konusunda reel sektörün nefes alabileceği bir yapıya ihtiyacımız var.**

Finans sektörü ile reel sektör birbirinin rakibi değildir. Bankaların güçlü olması bizim için önemlidir ama üreticinin, ihracatçının ve tüccarın da güçlü olması gerekir.

Bu nedenle üretime, ihracata, teknolojiye ve istihdama dönüşecek finansmanın daha erişilebilir hâle gelmesi gerekiyor. Özellikle KOBİ’lerimizin uzun vadeli ve uygun maliyetli finansmana ulaşmasını sağlayacak mekanizmaların güçlendirilmesini önemsiyoruz.

Sıkıntı yaşayan ancak üretim kabiliyeti bulunan firmalarımız açısından da yalnızca borcun azalması değil, işletmenin yaşamasını hedefleyen yapılandırma modellerine ihtiyaç var.

Çünkü bir işletmeyi kaybettiğinizde yalnızca bir şirketi kaybetmiyorsunuz; istihdamı, üretimi, ihracatı ve yıllar içerisinde oluşmuş ekonomik birlikteliği kaybediyorsunuz.

Bir diğer önemli meselemiz rekabetçilik.

Özellikle tekstil ve hazır giyim gibi emek yoğun sektörlerde uluslararası rekabet giderek zorlaşıyor. Ancak rekabetçiliği yalnızca kur üzerinden tartışmanın da doğru olmadığını düşünüyorum.

Enerji maliyetini, işçilik maliyetini, finansmanı, verimliliği, teknolojiyi ve lojistiği birlikte ele almak zorundayız.

Bugünün dünyasında artık en ucuz ürünü üreten değil; doğru ürünü, doğru zamanda, doğru maliyetle ve doğru pazara ulaştırabilen kazanıyor.

Gaziantep olarak bizim de bu dönüşümü doğru okumamız gerekiyor.

Şehrimizin halıdan tekstile, gıdadan plastiğe, kimyadan makineye kadar çok güçlü bir üretim altyapısı var.

Ama en büyük gücümüz girişimcilik refleksimiz. Gaziantep’li iş insanı pazar değişirse yeni pazar bulur, şartlar değişirse yeni şartlara uyum sağlar. Bunun sonucunu ihracat rakamlarında da görüyoruz.

Gaziantep, eylül ayında 1 milyar doların üzerinde ihracat gerçekleştirerek Türkiye’nin

en fazla ihracat yapan şehirleri arasındaki güçlü konumunu sürdürdü. Yılın ilk dokuz ayında ihracatımız yaklaşık 8 milyar dolara ulaştı. Üstelik bunu küresel talebin zayıf olduğu, finansman maliyetlerinin yüksek seyrettiği ve dünya ticaretindeki belirsizliklerin devam ettiği bir dönemde başarıyoruz.

Ancak bundan sonraki hedefimizi yalnızca “daha fazla ihracat” olarak belirlememeliyiz. Artık daha nitelikli ihracatı konuşmalıyız. Kilogram başına ihracat değerimizi yükseltmeliyiz.

Markalaşmayı, teknolojiyi, verimliliği, dijital dönüşümü, yapay zekâyı ve yeşil dönüşümü daha fazla gündemimize almalıyız.

Çünkü küresel rekabetin kuralları değişiyor. Karbon ayak izi artık yalnızca çevresel bir konu değil, doğrudan ticaretin ve rekabetçiliğin bir parçası.

Aynı şekilde yapay zekâ da yalnızca teknoloji şirketlerinin konusu değil.

Mesele yapay zekânın insanların yerini alması değil; yapay zekâyı kullanan işletmelerle kullanmayan işletmeler arasındaki farkın büyümesi.

Önümüzdeki dönemde şirketlerin rekabet avantajlarından biri büyüklükten çok adaptasyon hızı olacak.

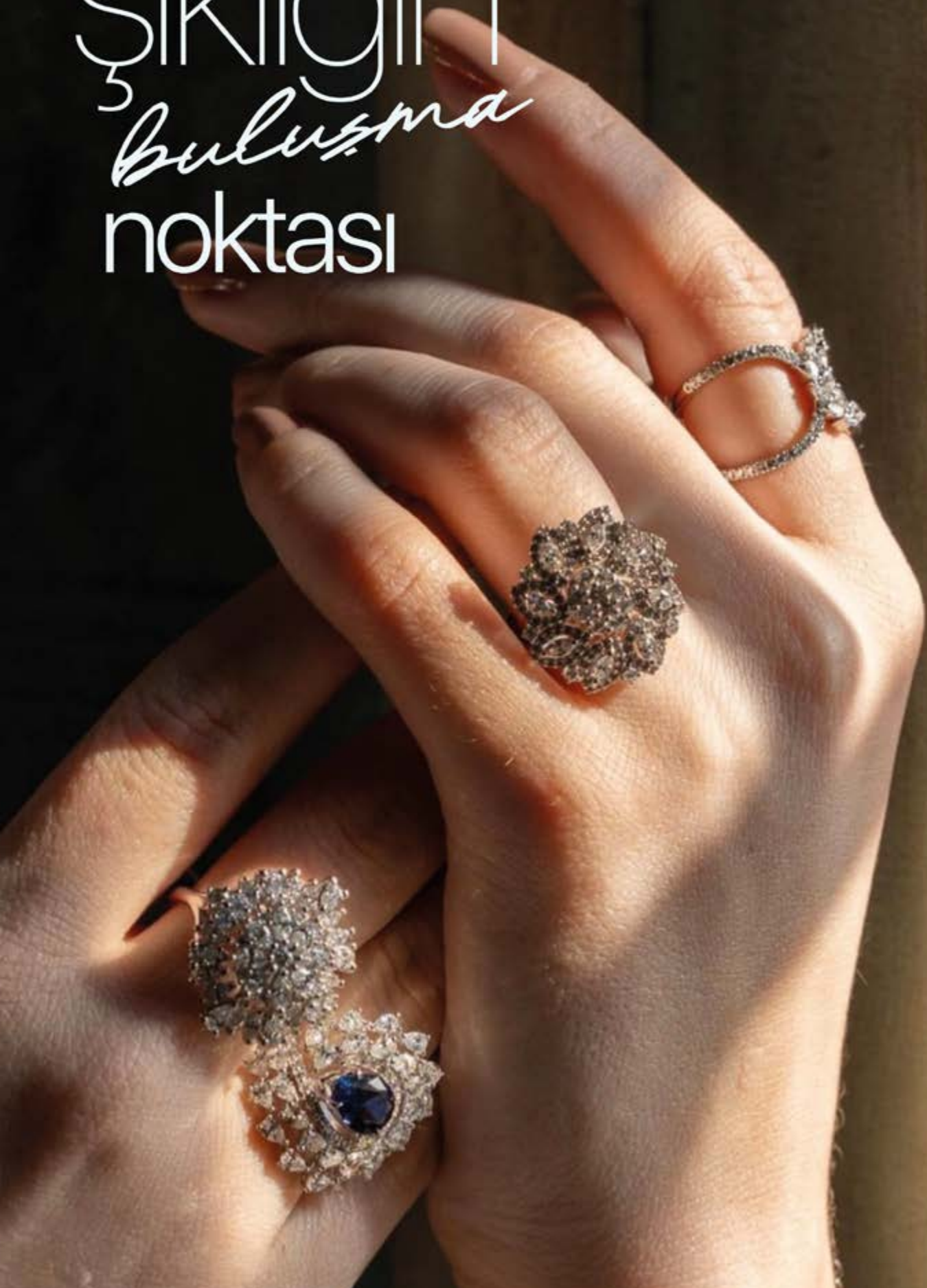
Gaziantep’in bu dönüşümün dışında kalma gibi bir lüksü yok. Tam tersine öncü şehirlerden biri olmak zorundayız.

Önümüzdeki dönemde Türkiye’nin ve Gaziantep’in en fazla konuşması gereken konunun rekabetçilik olduğuna inanıyorum.

Finansmanda rekabetçi olacağız. Enerjide rekabetçi olacağız. Üretimde verimli olacağız.

Teknolojiyi daha hızlı kullanacağız. Yeni pazarlara daha hızlı ulaşacağız. Devletten beklentimiz iş dünyasının bütün yükünü taşıması değil; üreticimizin ve ihracatçımızın dünyadaki rakipleriyle eşit şartlarda mücadele edebileceği zemini oluşturmaktır.

Göz kamařtıran
şıklığın
buluşma
noktası



dk

DURDU KUYUMCULUK

0 342 215 37 82 - 0 532 552 39 82

Değirmiçem Mah. Muammer Aksoy Blv.
No : 50 - Gaziantep

www.durdukuyumculuk.com

 durdukuyumculuk

KARPEN, KÜÇÜK BİR ATÖLYEDEN GLOBAL MARKAYA DÖNÜŞTÜ



KARPEN Plastik Yönetim Kurulu Başkanı Halil Cankar, küçük bir marangoz atölyesinde başlayan iş yaşamını, üç kardeşin kurduğu KARPEN'in üretim ve ihracat yolculuğunu Referans Ekonomi Dergisi'ne anlattı.

BUGÜN ÜÇ FABRİKASI,
25 ÜRETİM HATTI,
YAKLAŞIK BİN
BAYİSİ, 700 ÇALIŞANI
VE 25 ÜLKEDEKİ
DİSTRİBÜTÖRLERİYLE
YOLUNA DEVAM
EDEN KARPEN,
GAZİANTEP'TEN
DÜNYAYA AÇILAN BİR
MARKAYA DÖNÜŞTÜ.

» Gaziantep'in Gercişin köyünde dünyaya gelen Halil Cankar'ın iş yaşamı, 1980'li yıllarda küçük bir marangoz atölyesinde başladı. Yaklaşık 10 yıl boyunca marangozluk yapan Cankar, kardeşleriyle birlikte 1994 yılında PVC sektörüne adım attı. KÜSGET'teki 100 metrekarelik kiralık bir dükkânda başlayan KARPEN'in hikâyesi; üretim hatları, yeni fabrikalar, Türkiye geneline yayılan bayilik ağı ve ihracatla büyüdü.

KARPEN Plastik Yönetim Kurulu Başkanı Halil Cankar, aile şirketi olmanın getirdiği sorumluluklardan Şanlıurfa yatırımına, Çin ile yaşanan rekabetten Türkiye'nin hammadde sorununa kadar sektörün gündemindeki pek çok konuyu Referans Ekonomi Dergisi'ne değerlendirdi.

“İŞ HAYATINA KÜÇÜK BİR MARANGOZ ATÖLYESİNDE BAŞLADIM”

ÖNCELİKLE SİZİ TANIYALIM.
HALİL CANKAR KİMDİR? İŞ
YAŞAMINIZ NASIL BAŞLADI?

Gaziantep'in merkeze bağlı Gercişin köyünde dünyaya geldim. İş hayatına 1980'li yıllarda marangozluk yaparak başladım. Cumhuriyet Mahallesi'nde bulunan küçük bir atölyede çalışıyorum, mesleğimi öğrenmeye ve geliştirmeye gayret ediyordum. Yaklaşık 10 yıl boyunca marangozluk yaptım. 1990'lı yıllara geldiğimizde kardeşlerimle birlikte PVC doğrama sektörüne yönelmeye karar verdik. Böylece hayatımızda yeni bir dönem başladı.

KARPEN'İN TEMELLERİ 100 METREKARELİK DÜKKÂNDAN ATILDI

KARPEN'İN KURULUŞ HİKÂYESİ NASIL BAŞLADI?

KARPEN'in temellerini 1994 yılında üç kardeş olarak attık. KÜS-GET'te bulunan 100 metrekairelik kiralık bir dükkânda işe başladık. Bugün geriye dönüp baktığımızda oldukça küçük görünen o dükkân, bizim için büyük hayallerin başladığı bir yer oldu. İlk yıllarda farklı firmaların bayiliklerini alarak PVC doğrama ve montaj işleri yapıyorduk. Yaklaşık 10 yıl boyunca bu alanda faaliyet gösterdik. Bir ürünü yalnızca satmakla kalmadık; montajını yaptık, kullanımı sürecini takip ettik ve karşılaşılan sorunları yerinde gördük.

2000'li yıllara geldiğimizde artık yalnızca ürünün montajını yapan bir firma olarak kalmak istemediğimize karar verdik. Kendi üretimimizi gerçekleştirmek için harekete geçtik ve 2004 yılında Almanya'dan makine getirdik. Başlangıçtaki düşüncemiz yalnızca kendi ihtiyacımızı karşılayacak kadar üretim yapmaktı. Ancak ürünlerimize gösterilen ilgi ve çevremizden gelen talepler, bizi farklı bir noktaya taşıdı. Talepler arttıkça bayilik sistemini kurduk. Böylece küçük bir dükkânda başlayan serüven, yurt çapında bir üretim ve dağıtım ağına dönüştü.

“BİR ÜRETİM HATTINDAN 25 ÜRETİM HATTINA ULAŞTIK” KARPEN AÇISINDAN BÜYÜMENİN EN ÖNEMLİ DÖNÜM NOKTASI NE OLDU?

En önemli dönüm noktalarından biri, 2005 yılında aldığımız karardır. O tarihe kadar hem PVC doğrama ve montaj işi yapıyor hem de üretim faaliyetlerimizi geliştiriyorduk. Ancak büyümek istiyorsak



üretim yönelmemiz gerektiğini gördük. Bu nedenle 2005 yılında PVC doğrama işini bırakarak üretime odaklandık. O dönemde yalnızca bir üretim hattına sahip olan KARPEN, bugün 25 üretim hattı bulunan büyük bir yapıya dönüştü. Küçük bir atölyeden bugünkü noktaya gelmek kolay olmadı. KARPEN, kuruluşundan bugüne önemli bir büyüme kaydetti. Ancak bu büyüme bir anda gerçekleşmedi. Yıllara yayılan emek, doğru kararlar ve üretime duyulan güvenin sonucunda bugünkü seviyeye ulaştık.

“BAŞARIMIZIN TEMELİNDE GÖREV PAYLAŞIMI VE KARŞILIKLI GÜVEN VAR” KARPEN'İN BAŞARISININ SIRRINI NASIL AÇIKLIYORSUNUZ?

Başarımızın temelinde kardeşlerimizle yaptığımız doğru görev paylaşımı bulunuyor. Şirketi kurduğumuz ilk günden itibaren herkesin sorumluluk alanı belliydi. Her birimiz, üstlendiğimiz görevi eksiksiz yerine getirmeye çalıştık. Yurt dışı ilişkileri ve muhasebe bölümleri benim sorumluluğumdaydı. Diğer kardeşlerim ise üretim ve pazarlama alanlarıyla ilgileniyordu. Önemli kararları birlikte aldık ancak herkes kendi alanındaki sorumluluğu da taşıdı.

“AİLE ŞİRKETİNDE ÖLÇÜYÜ VE ADALETİ KORUMAK GEREKİYOR” KARPEN'İ YAKLAŞIK 30 YIL BOYUNCA BİR AİLE ŞİRKETİ OLARAK YÖNETMEK ZOR OLMADIMI?

Elbette kolay değildi. Biz üç kardeş olarak şirketle ilgili bütün konuları kendi aramızda konuşarak ve anlaşarak çözmeye çalıştık. Kararlarımızda ölçülü ve adaletli olmaya önem verdik. Herkes üstlendiği görevi özveriyle yerine getirdi. Yaklaşık 30 yıl boyunca şirketimizi bu anlayışla yönettik. 2023 yılının sonunda kardeşlerimizden biri ayrılma kararı aldı. Bu süreci de karşılıklı anlayış içerisinde yönettik ve alüminyum bölümünü kendisine verdik.

ALÜMİNYUM ÜRETİMİYLE BAŞLAYAN YENİ DÖNEM PVC ÜRETİMİNİN ARDINDAN ALÜMİNYUM SEKTÖRÜNE GEÇİŞİNİZ NASIL GERÇEKLEŞTİ?

Üretim faaliyetlerimizi çeşitlendirme hedefimiz doğrultusunda 2010 yılında alüminyum üretimine başladık. Alüminyum yatırımı, KARPEN'in üretim kabiliyetini genişleten önemli adımlardan biri oldu. PVC alanındaki tecrübemizi farklı bir üretim koluna taşıdık. Bu süreçte yeni makineler, yeni teknolojiler ve yeni bir organizasyon yapısı oluşturduk.

**30 YILLIK
YOLCULUKTA
KARPEN'İN
TEMELİNİ
GÜVEN, ADALET
VE ÜRETİM
OLUŞTURDU.**



GAZİANTEP'TE YER BULUNAMAYINCA YATIRIM ROTASI ŞANLIURFA'YA ÇEVİRİLDİ ŞANLIURFA'DAKİ YATIRIM KARARI NASIL ALINDI?

2020 yılında yeni bir yatırım yapmak için çalışmalara başladık. Önceliğimiz bu yatırımı Gaziantep Organize Sanayi Bölgesi'nde gerçekleştirmektir. Ancak ihtiyacımıza uygun büyüklükte bir yer bulamayınca farklı seçenekleri değerlendirmeye başladık ve rotamızı Şanlıurfa'ya çevirdik. Şanlıurfa Valisi ile yaptığımız görüşmelerin ardından 54 bin metrekaarelik bir alan aldık. Şanlıurfa'nın teşvik bölgesinde bulunması da yatırım kararını daha cazip hâle getirdi. Buradaki yatırım kapsamında alüminyum üretiminin yüzde 20'sinde geri dönüştürülmüş malzeme kullanılması şartı bulunuyordu. Bu nedenle bir geri dönüşüm tesisi kurduk. 2023 yılında faaliyete başlayan tesisle birlikte üretim kapasitemizi 1.500 tona çıkardık.

TÜRKİYE GENELİNDE YAKLAŞIK BİN BAYİLİK GÜÇLÜ AĞ

KARPEN'İN TÜRKİYE'DEKİ BAYİ VE DAĞITIM SİSTEMİ NASIL İŞLİYOR?

Bugün Edirne'den Kars'a kadar Türkiye'nin hemen her bölgesinde KARPEN markasını görmek mümkün. Türkiye genelinde yaklaşık bin bayimiz bulunuyor. Bu ağı sağlıklı biçimde yönetebilmek için ülkeyi bölgelere ayırdık ve her bayiye belirli bir sorumluluk alanı belirledik. Bayilerimiz kendilerine verilen bölgenin dışına çıkmıyor. Antalya, İzmir, Bursa, İstanbul, Ankara ve Samsun'da depolarımız bulunuyor. Örneğin Antalya'daki depomuz üç ili bağladık. Her depomuz belirlenen illere hizmet veriyor. Bu sistem sayesinde ürünlerimizi müşterilerimize daha hızlı ulaştırabiliyoruz. Biz bayilerimizi KARPEN ailesinin bir parçası olarak görüyoruz.

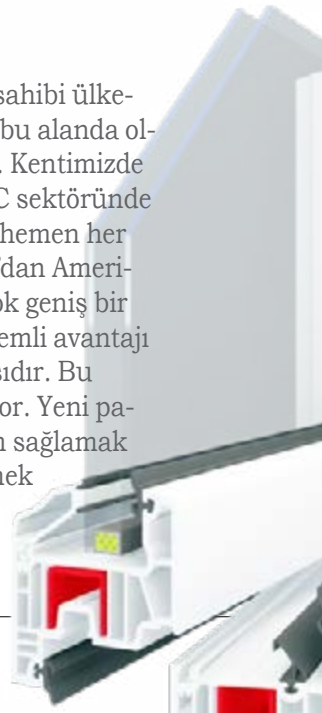
"EN FAZLA İHRACATI AFRİKA ÜLKELERİNE YAPIYORUZ"

KARPEN'İN İHRACAT FAALİYETLERİNDEN SÖZ EDER MİSİNİZ?

KARPEN olarak bugün 25 ülkede distribütörlük ağına sahibiz. Avrupa'da başta Almanya ve Macaristan olmak üzere çeşitli ülkelere PVC doğrama sistemleri gönderiyoruz. Avrupa pazarındaki ölçüler, Türkiye'ye kıyasla daha standart bir yapıya sahip. Biz de talep edilen standartlara uygun ürünleri hazırlıyor, bütün sistemleri montaja hazır biçimde gönderiyoruz. Ürünler mağazalardan hazır olarak satın alınabiliyor ve doğrudan monte edilebiliyor. İhracatımızda Afrika ülkeleri önemli bir yere sahip. En fazla ihracatı bu bölgeye gerçekleştiriyoruz.

TÜRKİYE'NİN VE GAZİANTEP'İN PVC SEKTÖRÜNDEKİ YERİNİ NASIL DEĞERLENDİRİYORSUNUZ?

Türkiye, PVC sektöründe dünyada söz sahibi ülkelerden biridir. Türkiye'de ise Gaziantep bu alanda oldukça güçlü ve etkin bir konuma sahip. Kentimizde küçüklü büyüklü yaklaşık 30 firma PVC sektöründe faaliyet gösteriyor. PVC artık dünyanın hemen her bölgesinde kullanılan bir ürün. Avrupa'dan Amerika'ya, Afrika'dan Orta Doğu'ya kadar çok geniş bir pazara hitap ediyor. Gaziantep'in en önemli avantajı güçlü bir üretim kültürüne sahip olmasıdır. Bu şehirde insanlar ticareti ve üretimi biliyor. Yeni pazarlara ulaşmak, değişen şartlara uyum sağlamak ve kriz dönemlerinde çözümler geliştirmek konusunda önemli bir tecrübemiz var.





GAZİANTEP'TE KALİTE VE
GÜVEN ANLAYIŞIYLA GÜÇLÜ
BİR MARKA OLUŞTURAN
KARPEN, SATIŞ SONRASI
HİZMETLERİYLE KAZANDIĞI
GÜVENİ TÜRKİYE'YE VE
DÜNYAYA TAŞIDI.

“ÜRETİMİ TÜRKİYE’DE TUTARAK ÜLKEMİZE
KATMA DEĞER SAĞLAMALIYIZ”

SON DÖNEMDE BAZI TÜRK SANAYİCİLERİNİN
ÜRETİM YATIRIMLARINI FARKLI ÜLKELERE
TAŞIDIĞI GÖRÜLÜYOR. SİZ BU EĞİLİMİ NASIL
DEĞERLENDİRİYORSUNUZ?

Bazı sanayicilerimizin özellikle Mısır gibi ülkelere
giderek üretim tesisi kurmasını doğru bulmu-
yorum. Elbette her şirket kendi şartlarına göre
karar veriyor ancak ben üretimi Türkiye’de tut-
mamız gerektiğine inanıyorum. Başka ülkelerde
fabrika kurup orada üretim yapmak yerine, Tür-
kiye’de üretilen dünyaya satmayı hedeflemeliyiz.
Böylece ülkemizde istihdam oluşturur, ihracatı
artırır ve Türkiye’ye daha fazla katma değer
kazandırırız. Sanayicilerin aynı zamanda, ülke-
sini ve yaşadığı şehri de düşünmesi gerektiğine
inanıyorum.

HAM MADDE SORUNU SEKTÖRÜN REKABET
GÜCÜNÜ ETKİLİYOR
PVC SEKTÖRÜNÜN HAM MADDE KONUSUNDA
YAŞADIĞI SORUNLAR NELER?

Türkiye’deki mevcut petrokimya kapasitesi sek-
törün ihtiyacını karşılamakta yetersiz kalıyor.

Bu nedenle ham maddenin önemli bir bölümü-
nü yurt dışından almak zorunda kalıyoruz. Hal
böyle olunca hem üretim maliyetleri artırıyor
hem de döviz kurlarındaki dalgalanmalara karşı
sanayiciyi daha kırılgan hâle geliyor. Petrokimya
tesisleri yüksek maliyetli yatırımlar olduğu için
geçmişte bu alandaki yatırımlar çoğunlukla dev-
let eliyle gerçekleştiriliyordu. Amerika gibi ülke-
lerde çok sayıda petrokimya tesisi bulunuyor.
Bu ülkeler ham maddeye daha kolay ulaştıkları
için üretimde önemli bir avantaj elde ediyor.
Türkiye’nin petrokimya alanındaki yatırımlarını
artırması gerektiğini düşünüyorum. Sanayicinin
ham maddeye daha uygun koşullarda ulaş-
ması, hem iç pazarda hem de ihracatta rekabet
gücümüzü yükseltecektir. Ham maddede dışa
bağımlılığı azaltabilirsek sektör olarak çok daha
güçlü bir noktaya gelebiliriz.

“ÇİN, MAMUL ÜRÜNÜ BİZİM HAM MADDE
MALİYETİMİZE SATIYOR”
ULUSLARARASI PAZARLARDAN SİZİ EN FAZLA
ZORLAYAN REKABET UNSURLARI NELER?

Sektörümüzün karşılaştığı en büyük sorunlar-
dan biri, Çin menşeli üretimdir. Afrika ülke-
lerinde katıldığımız fuarlarda bu durumu açık bir
şekilde görebiliyoruz. Çinli üreticiler, ürettikleri
ürünü neredeyse bizim ham madde maliyetimize
denk gelen fiyatlarla pazara sunabiliyor. Çin’in
ham madde tedarikindeki avantajı ve ihracata
sağladığı yüksek teşvikler, ürün fiyatlarına
doğrudan yansıyor. Bizim aynı koşullarda bu fi-
yatlarla rekabet etmemiz oldukça zor. Türkiye’de
üretilen ürünlerin kalite ve güvenilirliği dünyaca
biliniyor ancak bazı pazarlarda fiyat belirleyici
unsur hâline geliyor. Bu nedenle üretim mali-
yetlerinin düşürülmesi, ham maddeye erişimin
kolaylaştırılması ve ihracatçının daha güçlü
biçimde desteklenmesi gerekiyor.



GAZİANTEP SANAYİSİ GENİŞ ÜRÜN ÇEŞİTLİLİĞİYLE ÖNE ÇIKIYOR
GAZİANTEP SANAYİSİNİN
BUGÜNKÜ DURUMUNU NASIL
DEĞERLENDİRİYORSUNUZ?

Gaziantep sanayisi denildiğinde karşımıza çok geniş bir ürün yelpazesi çıkıyor. İnşaat malzemelerinden haliya, mobilyadan yüksek katma değerli ürünlere kadar hemen her alanda üretim yapılıyor. Bu çeşitlilik, kentin en önemli güçlerinden biridir. Geçmiş yıllarda Gaziantep'ten bugünkü seviyelerde ihracat yapılamıyordu. Zaman içerisinde atılan adımlarla ihracat süreçleri kolaylaştı. Cumhurbaşkanımızın ve yöneticilerimizin sanayicinin daha fazla üretim, ihracat ve istihdam sağlaması amacıyla gösterdiği gayreti önemsiyoruz. Zaman zaman bazı sektörlerde gerilemeler yaşanabiliyor. Ekonomide her dönem aynı şekilde ilerlemiyor. Böyle zamanlarda sabırlı olmalı, işimizi çeşitlendirmeli ve yeni şartlara uyum sağlamalıyız. Teknolojiyi ve dünyadaki eğilimleri yakından takip ederek yolumuza devam etmek zorundayız.

“NE OLURSA OLSUN GAZİANTEP’TEN AYRILMAYIZ”
GAZİANTEP’İN KARPEN AÇISINDAN TAŞIDIĞI
ANLAM NEDİR?

Gaziantep’i ve ülkemizi seviyoruz. Ne olursa olsun Gaziantep’ten başka bir yere gitmeyi düşünmeyiz. Bu şehir bizim doğduğumuz, büyüdüğümüz, üretime başladığımız ve markamızı oluşturduğumuz yer. Orta Doğu’da yaşanan savaşlar ve bölgesel gerilimler zaman zaman Gaziantep eko-

nomisinde dalgalanmalara yol açabiliyor. Coğrafi konumumuz nedeniyle çevre ülkelerde yaşanan gelişmelerden doğrudan etkileniyoruz. Ancak sorunlardan kaçarak değil, birlikte çözüm üreterek yolumuza devam edebiliriz. Gaziantep bugüne kadar birçok zorluğun üstesinden üretim gücü ve girişimci ruhuyla geldi. Bundan sonra da sanayicisi, esnafı, çalışanı ve yöneticileriyle birlikte hareket ederek sorunları aşacağına inanıyorum.

KARPEN’DE YÖNETİM İKİNCİ KUŞAĞA
HAZIRLANIYOR

YAKLAŞIK 40 YILLIK İŞ YAŞAMINIZIN ARDINDAN
ŞİRKETİN GELECEĞİNE İLİŞKİN NASIL BİR
PLANLAMA YAPIYORSUNUZ?

İlk kuşak temsilcileri olarak hayalini kurduğumuz hedeflere ulaştık. KARPEN’i 100 metreka-relik kiralık bir dükkândan çıkararak 25 üretim hattına, üç fabrikaya, yaklaşık bin bayiye ve 25 ülkede distribütörlüğe sahip, dünyaya ihracat yapan bir markaya dönüştürdük. Çiftçi bir babanın çocukları olarak çıktığımız bu yolda KARPEN’i bugün bulunduğu noktaya kadar getirdik. Bundan sonra çıtayı daha yukarıya taşıyacak olanlar ikinci kuşak temsilcilerimiz olacak.

Yönetimi en kısa zamanda ikinci kuşağa bırakmayı planlıyoruz. Ancak devir sürecinin doğru zamanda yapılması gerekiyor. Yeni kuşak temsilcilerinin sorumluluk almaya hazır olduklarını gördükten sonra görevi devretmek en sağlıklı yoldur. Şirket kurucularının yaptığı en büyük hatalardan biri, zamanı geldiğinde yetki devretmektir. Yeni kuşağa güvenmek ve onların önünü açmak gerekiyor.

“GAZİANTEP’İN İHTİYACI OLDUĞUNDA ELİMİZİ
TAŞIN ALTINA KOYUYORUZ”
SİVİL TOPLUM ÇALIŞMALARINA YAKLAŞIMINIZ
NASIL?

Gaziantep’te birçok sivil toplum kuruluşunda üyeliğimiz bulunuyor. İş insanlarının sorumluluğu yalnızca üretmek, ihracat yapmak ve ticari büyüme sağlamak değildir. Yaşadığımız şehrin sorunlarıyla ilgilenmek ve ihtiyaç duyulduğunda katkı sunmak da görevlerimiz arasında yer alıyor. Gaziantep’te bir ihtiyaç ortaya çıktığında bizler de iş insanları olarak elimizi taşın altına koyuyoruz. Bu şehir bize çok şey kazandırdı. Bizim de imkânlarımız ölçüsünde Gaziantep’e ve insanımıza katkı sağlamamız gerekiyor.

Öziqizler

Künefede ustalık

Baklavada sanat



İBRAHİMLİ ŞUBE



KARATAŞ ŞUBE



ÜNİVERSİTE ŞUBE



ACIBADEM ŞUBE

Zülfikar DURSUN



bitasarım

0.544 950 1234



ÇİMKO, HALEP'TE YENİ BİR ÜRETİM ÜSSÜ KURUYOR

SANKO HOLDİNG BÜNYESİNDE FAALİYET GÖSTEREN YAPI MALZEMELERİ SEKTÖRÜNÜN ÖNCÜ ŞİRKETLERİNDEN ÇİMKO, SURİYE'NİN HALEP KENTİNDE YAKLAŞIK 200 MİLYON DOLARA VARAN DEĞERDE ENTEGRE ÇİMENTO FABRİKASI YATIRIMI GERÇEKLEŞTİRİYOR.

Yeni dönemde Suriye'deki ilk Türk menşeli entegre çimento fabrikası yatırımı niteliğini taşıyan proje, modern üretim altyapısı ile dikkat çekiyor. 1 Ekim'de Halep'te düzenlenen imza töreninde SANKO Holding ve Çimko Yönetim Kurulu Başkanı Adil Sani Konukoğlu ile Suriye Çimento ve Yapı Malzemeleri Üretim ve Pazarlama Şirketi OMRAN'ın Genel Müdürü Mahmud

Fadile arasında imzalanan protokol, bölgedeki ticari ilişkilerin üretim ortaklığına taşınması açısından önemli bir adım niteliği taşıyor.

Yap-İşlet-Devret modeliyle hayata geçirilecek; yıllık 1,5 milyon ton klinker ve 2 milyon ton çimento üretim kapasitesiyle bölgenin yeniden imar sürecine önemli katkıda bulunacak. Tesisin yaklaşık 200 kişiye istihdam sağlaması hedefleniyor.

200 MİLYON DOLARLIK YATIRIM

SANKO Holding'in çimento ve hazır beton sektöründe faaliyet gösteren şirketi Çimko, uluslararası pazarlardaki varlığını güçlendirecek bir yatırıma imza atıyor. Çimko tarafından, Suriye'de Halep'in kuzeyindeki sanayi bölgesinde, hammadde ocakları ve ana ulaşım koridorlarına yakınlığıyla kritik öneme sahip Al-Muslimiyah mevkiinde kurulacak Entegre Çimento Fabrikası sayesinde bölgenin kaliteli, güvenilir ve sürdürülebilir çimento ihtiyacının doğrudan yerinde üretim avantajıyla karşılanması hedefleniyor.

Toplam yatırım büyüklüğü yaklaşık 200 milyon dolar olarak öngörülen, iki temel aşamadan oluşan proje; yıllık 1,5 milyon ton klinker ve 2 milyon ton çimento üretimi ile tam entegre üretim üssüne dönüşecek.



SANKO Holding ve Çimko Yönetim Kurulu Başkanı Adil Sani Konukoğlu ile Suriye Çimento ve Yapı Malzemeleri Üretim ve Pazarlama Şirketi OMRAN'ın Genel Müdürü Mahmud Fadile arasında düzenlenen imza töreniyle mutabakata varıldı. 1 Ekim 2026 tarihinde gerçekleştirilen ve Suriye Ekonomi ve Sanayi Bakanı Muhammed Nidal eş-Şaar, Suriye Büyükelçisi Dr. Nuh Yılmaz, Suriye Yatırım Otoritesi Halep Başkanı Mim. Mohammad Hazim Lutfi ve Halep Valisi Azzam El-Garib'in de katıldığı törenle protokol resmiyet kazandı. Protokol, Suriye'nin yeniden imar sürecinde Türk sanayisinin üretim gücünü sahaya taşıyan önemli bir adım oldu.

“BÖLGESEL KALKINMAYA KALICI DEĞER KATACAĞIZ”

İmza töreninde konuşan SANKO Holding ve Çimko Yönetim Kurulu Başkanı Adil Sani Konukoğlu, SANKO Topluluğu'nun 120 yılı aşan sanayi tecrübesiyle bölgesel kalkınma vizyonunu sınırların ötesine taşıdıklarını belirtti. Konukoğlu, “Çimko ile Halep'te hayata geçireceğimiz Entegre Çimento Fabrikası, yeni dönemde Suriye'deki ilk Türk menşeli entegre çimento fabrikası yatırımı olması bakımından önemli bir adım. Yaklaşık 200 milyon dolarlık bu yatırımla Suriye'nin altyapı ve imar ihtiyaçlarına yanıt vermeyi hedefliyoruz. Tesiste 200 kişiye doğrudan istihdam sağlamayı hedefliyoruz. Bölgenin geleceğe güvenle taşınmasında çözüm ortağı olmayı sürdüreceğiz.” dedi.

“TEKNOLOJİ VE BİLGİ BİRİKİMİ GETİRECEK”

Törende konuşan Suriye Ekonomi ve Sanayi Bakanı Muhammed Nidal eş-Şaar, Türkiye, SANKO Holding ve Çimko'ya yatırım dolayısıyla teşekkür etti. Türkiye ile Suriye arasındaki ekonomik iş birliğinin sanayinin yeniden canlandırılmasında önemli rol üstleneceğini belirten eş-Şaar, teknoloji transferinin önemine dikkat çekti. Eş-Şaar, “Şirketler ülkemize teknoloji ve bilgi birikimi getirecek. Halep, Suriye'nin en önemli sanayi merkezlerinden biri. Geliştirdiğimiz yatırım fırsatlarıyla Halep'in ve Suriye'nin sanayi altyapısını yeniden canlandırmayı hedefliyoruz.” ifadelerini kullandı.



GAZİANTEP İŞ DÜNYASI TÖRENDE BULUŞTU

Halep'teki imza törenine Halep Başkonsolosu Muammer Hakan Cengiz, Halep Ticari Ataşeleri Sefa Akyol ve Tekin Çitoğlu, Gaziantep Büyükşehir Belediyesi Başkan Yardımcısı Abdulkadir Sökücü, MHP Gaziantep İl Başkanı Mehmet Sait Kılıç, GSO Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Ünverdi, GTO Meclis Başkanı Mehmet Hilmi Teymur, Güneydoğu Anadolu İhracatçılar Birliği Başkanı Mete Akcan, Türk Çimento Birliği CEO'su Volkan Bozay, Çimento Endüstrisi İşverenleri Sendikası Genel Sekreteri Serdar Şardan ve Çimko'nun yurtdışı bayileri katıldı.



SIRA, HAZIR ÇİĞ KÖFTE AVRUPA YOLUNDA

Şekeroğlu, hazır çiğ köfte kategorisinde Sıra markasıyla büyümesini hızlandırıyor. Şirket, hazır çiğ köfte üretim tesisine gerçekleştirdiği 30 milyon TL'lik ek yatırımla üretim kapasitesini ve teknolojik altyapısını güçlendirdi.

DISCOUNT MARKETLERDE SIRA DÖNEMİ

Yeni yatırımla birlikte Sıra, discount market zincirlerinin tedarikçi markaları arasına girerken, yurt dışı pazarlardaki varlığını da genişletiyor.

KALİTE VE HİJYEN ODAKLI ÜRETİM

Kalite, hijyen ve gıda güvenliği odaklı üretim anlayışıyla öne çıkan Sıra hazır çiğ köfte ürünleri; Türkiye'nin yanı sıra Avrupa, Kuzey Irak ve Suriye'de market raflarında tüketiciyle buluşmaya başladı.



AVRUPA'DA DAHA GÜÇLÜ SIRA

ŞEKEROĞLU, ÖNÜMÜZDEKİ DÖNEMDE SIRA MARKASINI AVRUPA PAZARINDA DAHA GÜÇLÜ VE YAYGIN BİR KONUMA TAŞIMAYI VE MARKANIN ULUSLARARASI PERAKENDE KANALINDAKİ GÖRÜNÜRLÜĞÜNÜ ARTIRMAYI HEDEFLİYOR.

BAY DOOR

DÖRT TARAFI BAYDOOR İLE DONATILMIŞ MEKANLAR

Güzeldir



Daha fazla bilgi için



OKUL

Eğitim kurumlarında kullanılan mobilya ve kapıları tasarlarken öğrencilerin güvenliğini ön planda tutar, okulun genel atmosferine şıklık ve işlevsellik katıyoruz.



OTEL

Yangına karşı dayanıklı kapılarımız ve estetik mobilyalarımızla çağdaş, güvenli bir atmosfer oluşturmaya yardımcı oluyoruz.



HASTANE

Yurt içinde ve yurt dışında kapıları Baydoor ile sağlığa açılan bir çok hastane referansına sahibiz. Kalite ve güvenliği bir arada sunan mobilyalarımız, kolay temizlenebilir yüzeyleriyle sterilizasyonunuza katkı sunuyoruz.



KONUT

Toplu konutlar için ürettiğimiz kapı, mobilya ve mutfaklarda hedefimiz, yaşamınızı daha sık ve konforlu hale getirmektir. Estetik, zarif ve trend kapılar Baydoor'dan.



Baydoor; otel, hastane, okul, toplu konut gibi mega projelerden, butik üretilere kadar yaşamın olduğu her yerde. Gerekliğinde bayileri gerektiğinde kendi ekipleri ile uygulamaları yurt içinde ve yurtdışında gerçekleştirmektedir. Seri olarak üretilen kapı, kapak, mutfak ve hiltonların yanı sıra bir projenin A'dan Z'ye tüm üretimini ve uygulamasını yapabilen bir alt yapıya sahiptir.

OTEL, OKUL, HASTANE, TOPLU KONUT VB. PROJELERİNİZİN MOBİLYALARINDA ÇÖZÜM ORTAĞINIZ...

42 yıl

baydoor.com.tr

f i t y d i n /baydoortr

motif group

İSKENDER KAPLAN, TÜRKİYE’NİN HALIDAKİ KÜRESEL
GÜCÜNÜ BÜYÜTMENİN YOLLARINI ANLATTI

“SEKTÖRÜ E-TİCARET VE YAPAY ZEKÂYLA BULUŞTURMALIYIZ”

*Milat Halı Yönetim Kurulu Başkanı ve Türkiye İhracatçılar Meclisi Halı Sektör Kurulu Başkanı İskender Kaplan, çocukluk yıllarında başlayan iş hayatını, Milat Halı’nın kuruluşunu ve sektörün önündeki sorunları Referans Ekonomi’de anlattı. **E-ticaret ve yapay zekâyı sektörün öncelikleri arasında olması gerektiğini söyleyen Kaplan, başarının sırrının ise çok çalışmak ve dürüstlük olduğunu söyledi.***



TİM Halı Sektörü
Kurulu Başkanı
İskender KAPLAN

» Milat Halı Yönetim Kurulu Başkanı ve Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Halı Sektör Kurulu Başkanı İskender Kaplan, halıcılık ile olan tanışıklığı daha çocukluk yıllarından başladı. Gaziantep'in üretim merkezleri olan Perilikaya ve Ünalı bölgelerinde çocukluk yıllarını geçiren Kaplan, henüz 16 yaşında iken yurt dışında iş seyahatlerine başladı. Kaplan, aile şirketi olan Kartal Halı'da geçirdiği yıllarda sektörde edindiği tecrübelerini kendi hedefleri gerçekleştirmek için 2016 yılında kurduğu Milat Halı ile taşıdı.

» Bugün Gaziantep, Bulgaristan ve Mısır'daki üretim tesisleri ile binlerce kişiye istihdam sağlayan Kaplan'ın gündeminde Türkiye'nin ve Gaziantep'in halı sektöründeki konumunu daha ileri taşımak var. TİM Halı Sektör Kurulu Başkanlığı görevini üstlenen Kaplan, halı sektöründe yeni büyüme rotasını Referans Ekonomi'de anlattı. Yeni dünya düzeninde dijitalleşmenin önemine dikkat çeken Kaplan, Halı sektörünün e-ticaret ve yapay zeka yatırımlarına önem vermesini gerektiğinin altını çizdi.



2016 yılında başladığı Milat Halı yolculuğunu “Son 10 yılda çok yol kat ettik, ancak daha çok çalışmamız gerekiyor” diye özetleyen İskender Kaplan sorularımızı şu şekilde cevapladı:

ÜNALDI YILLARI VE İLK İHRACAT DENEYİMLERİ İSKENDER KAPLAN’I TANIYABİLİR MİYİZ?

1987 yılında Kilis’in Elbeyli ilçesine bağlı Erikliya köyünde doğdum. Kısa süre sonra ailem Gaziantep’e taşınmış. Hayatımın bundan sonraki bölümü Gaziantep’te geçti. Emek Mahallesi’nde ailecek yaşıyorduk. İlköğretime 25 Aralık İlkokulu’nda başladım. Taşınmamızın ardından başka bir okulda devam ettim; eğitimimi Gaziantep Kolej Vakfı’nda tamamladım. Evliyim ve 4 çocuk babasıyım.

HALICILIK SEKTÖRÜ İLE İLK TANIŞMANIZ NASIL OLDU?

İş hayatımın başlangıcı çocukluk yıllarıma dayanıyor. O yıllarda halı ve tekstil sektörünün kalbi Ünalı ve Perilikaya’da atıyordu. Hamdi Kutlar Caddesi’ni, o dönemin üretim koşullarını ve kara tezgâhları küçük yaşlarda tanıdım. Halıcılık hikâyemiz o ortamda başladı.

Bugün işin başında olan genç kuşaklar arasında, Hamdi Kutlar Caddesi’nin o günkü havasını soluyan belki de son nesiliz. Sovyetler Birliği’nin dağılmasının ardından büyük bir ihracat dalgası başladı. Gaziantep’te birçok firma üretimin yanında ihracata yöneldi. Üretim, bugüne göre daha fazla insan gücüne dayanıyordu. Ortaokul yıllarında eğitimime devam ederken Ünalı’daki iş yerimize gidiyor, işlere yardımcı oluyordum. Çocuk olmama rağmen o günler hafızamda hâlâ taze.

AİLE ŞİRKETİ OLAN KARTAL HALI’NIN İHRACATA AÇILMASIYLA HAYATINIZDA NELER DEĞİŞTİ?

Firmamız yurt dışına açılınca yabancı dilin önemini anladım. 14 yaşında İngiltere’ye gittim ancak uyum sağlayamadığım için kısa sürede döndüm. O yıl Gaziantep Kolej Vakfı’nın hazırlık sınıfına kaydoldum. Yıl sonunda Amerika’ya giderek Boston’da üç ay yaşadım. Bu süreçte İngilizceyi büyük ölçüde geliştirdim ve firmamızın ihracatında daha fazla görev almaya başladım.

O dönemde halı ihracatı Rusya, Özbekistan, Kazakistan, Suudi Arabistan ve Kuveyt’e yapılıyordu. Kartal Halı olarak Rusya’ya ihracat yapıyorduk. Ayda en az bir kez Rusya’ya giderdim. Henüz 16 yaşındaydım; her seyahat için izin almam gerekiyordu. O yıllarda Rusya’yla önemli işler yaptık.

HENÜZ KÜÇÜK YAŞLARDAN İTİBAREN BAŞLAYAN BU SERÜVEN SİZE NELER KAZANDIRDI?

Dil bilen, kalifiye personel bulmak bugüne göre daha zordu. Rusya’ya yoğun ihracat yaptığımız bir dönemde dış ticaret uzmanımız işten ayrıldı. Rusça bilen yeni bir uzman bulmak kolay değildi. Bugünkü dijital olanaklar da yoktu. Rusya’da edindiğim bilgi ve deneyime dayanarak, yeni bir personel bulunana kadar işleri üstlendim.

Şartlar zordu ama iş yapmak keyifliydi. Teknolojik gelişmeleri takip etmenin önemini de erken kavradık. Kartal Halı’ya ilk bilgisayarlı makinemizi 1999’da getirdik; 2000’de kurulumunu yaparak çalıştırmaya başladık.

İSKENDER KAPLAN'IN VİZYONU VE
MİLAT HALI

MİLAT HALI'NIN KURULUŞ
HİKAYESİNİ ANLATIR MISINIZ?

Kartal Halı, babamın amcalarımla birlikte hissedar olduğu bir aile şirketi idi. 2016'da oradan ayrıldım. İnsanların hayatta belirli hedefleri olması gerektiğine inanıyorum. Fikirlerimiz ve vizyonlarımız aynı yöne gitmeyince kendi yolumda ilerlemeye karar verdim. Başlangıçta hayallerim ve hedeflerim daha küçüktü. Kendi kararlarımız, düşüncelerimiz ve hayallerimiz doğrultusunda çalışabileceğimiz bir yapı kurmak istiyorduk. Yerimizi aldık, inşaata başladık ve 2017'de ilk makinemizi kurarak üretime geçtik.

MİLAT HALI NASIL BİR AİLE
ŞİRKETİNE DÖNÜŞTÜ?

Başlangıçta babamın Kartal Halı'daki ortaklığı devam ediyordu. Daha sonra ağabeyim ve babam da bize katıldı. Böylece bireysel başlayan Milat Halı yolculuğu bir aile şirketine dönüştü. Her işte olduğu gibi başlangıçta zorluklar yaşadık. Azim, emek ve çok çalışmayla bunların üstesinden geldik.

BABA ÖĞÜDÜ İŞ HAYATINI
ŞEKİLLENDİRDİ
İŞ HAYATINIZDAKİ BAŞARINIZIN
SIRRI NEDİR?

Son 10 yılda çok kat ettik, ancak daha çok çalışmamız gerekiyor. Milat Halı'nın başladığı nokta ile bugün geldiği noktada hedeflediğimiz çok çok üzerinde. Başarımızın sırrına gelecek olursak, en önemli iki unsurun çok çalışmak ve dürüst olmak olduğuna inanıyorum.

Kartal Halı'dan ayrılırken babam, yeni bir yola girdiğimi söyleyerek üç konuda dikkatli olmamı öğütledi: Çalışmak için gelen ya da yanımızdan ayrılan kişinin, bize ürün satan veya bizden ürün alan esnafın, işi bize düşen rakibimizin ya da meslektaş-



BAŞARININ
SIRRI ÇOK
ÇALIŞMAK
VE DÜRÜST
OLMAK.
MİLAT HALI'YI
BUGÜNLERE
AZİM, EMEK
VE ALIN
TERİYLE
TAŞIDIK.

mızın yüzünü soldurmamak. Kim olursa olsun, fabrikadan ayrılırken yüzü solmadan gitsin istedi. Ekip olarak gece gündüz çalıştık, emek verdik. Başarılı insanların hikâyelerini dinlediğinizde hepsinin arkasında büyük bir emek görürsünüz. Hiç kimse emek vermeden bir yere gelmeyi beklememeli.

ÜRETEN VE ÇALIŞAN GAZİANTEP
MİLAT HALI'NIN ÜRETİM YAPILANMASI
VE İSTİHDAMI HAKKINDA BİLGİ VERİR
MİSİNİZ?

Amiral gemimiz Gaziantep. Bulgaristan'da ve Mısır'da üretim tesislerimiz var. Mısır'da ayrıca kendi ipliğimizi üretmek için bir fabrikamız bulunuyor. Gaziantep'teki merkez fabrikamızda 1.100 kişi çalışıyor. Kentte sektörün daha geniş bir kesime katkı sağlaması için fason üretim de yaptırıyoruz. Merkez fabrikamızla fason üretimde çalışanları birlikte düşündüğümüzde Gaziantep'te yaklaşık 1.500 kişilik istihdama katkı sağlıyoruz. Mısır'da yaklaşık 400, Bulgaristan'da ise 150 çalışmamız var.

SLOGANIMIZ İSE; “ÜRETEBEN VE ÇALIŞAN GAZİANTEP.”

UFUKTA YENİ YATIRIMLAR VAR MI? İSKENDER KAPLAN’IN YATIRIMA BAKIŞ AÇISI NEDİR?

Halı sektöründe büyümeyen, yeni yatırım yapmayan bir şirketin gücünü koruyamayacağını düşünüyorum. Yeni yatırım hedeflerimiz ve projelerimiz var. Dünyadaki olumsuz gelişmeler, savaşlar ve finansal sıkıntılar elbette endişeye neden oluyor. Bunların zamanla aşılabacağına inanıyorum. Bu nedenle yeni yatırımlara ve projelere hazır olmamız gerektiğini düşünüyorum.

TÜRKİYE, HALI SEKTÖRÜNDE RAKİPSİZ

TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ HALI SEKTÖR KURULU BAŞKANLIĞI GÖREVİNİ ÜSTLENİYORSUNUZ. TİM SEKTÖR KURULU BAŞKANI OLARAK HALI SEKTÖRÜNE BAKIŞ AÇINIZ NEDİR?

Türkiye’nin dünyada çok güçlü, hatta rakipsiz olduğu bir sektörden söz ediyoruz. Halıda Türkiye, Türkiye’de de Gaziantep söz sahibi. Ancak bu gücün ihracata daha fazla yansımaya gerektiğini düşünüyorum. İhracatta çok ciddi bir gerilememiz yok; beni üzen, ileriye gidemememiz. Yıllık ihracatımız yaklaşık 3 milyar dolar düzeyinde. Bugün halı ihracatında 4 milyar doları aşmamız, 5 milyar dolar seviyelerini zorlamamız gerektiğine inanıyorum.



DÜNYADA HİÇBİR SEKTÖR YOKTUR Kİ BİR ÜLKENİN BİR ŞEHRİNDEN YÖNETİLSİN. GAZİANTEP HALI SEKTÖRÜ DE BUNUN EN GÜÇLÜ ÖRNEĞİDİR.

DÜNYANIN HER NOKTASINDA VARIZ

GAZİANTEP EKONOMİSİNDE HALI SEKTÖRÜNÜN YERİNİ NEDİR?

Halı, Gaziantep’in en büyük lokomotiflerinden biri. Kentte yaklaşık 100 bin kişinin doğrudan bu sektörden geçimini sağladığını ifade ediyoruz. Aileleri de düşündüğümüzde etkisi daha geniş bir kesime ulaşıyor. Gaziantep ihracatının yaklaşık yüzde 30’unu oluşturuyor. Bu nedenle halı sektörü durursa Gaziantep sanayisi sıkıntı yaşar.

Biz moda ve tasarım üretiyoruz. New York’tan Riyad’a, Berlin’den Milano’ya kadar dünyanın farklı şehirlerindeki evlerde Gaziantep halısı var. Sektörün bu gücünü daha iyi anlatmak istiyoruz. Gaziantep’te üretim yapan bütün sektörlerle saygımız sonsuz ancak halının bu şehir için çok özel bir yeri olduğunu düşünüyorum.

HALI SEKTÖRÜNÜN DAHA İLERİYE TAŞINMASI İÇİN HANGİ ADIMLAR ATILMALI?

TİM ve Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri tarafında pazar çalışmaları yapıyor. Geziler, pazar analizleri ve firmalar arası görüşmeler devam ediyor. Gaziantep olarak 174’ten fazla ülkeye ihracat yapıyoruz; dünyanın hemen her noktasında varız.

Halıda çok geniş bir coğrafyaya ulaşıyoruz. Bazı ülkelerdeki gümrük ve kota sorunlarını ayrı tutarsak, bizim artık dijital mecraaya yönelmemiz gerekiyor. E-ihracat ve e-ticaret alanında ciddi projeler geliştirip çalışmalarımızı buna göre şekillendirmeliyiz.



DİJİTALLEŞME VE E-TİCARETTEN BAHSETTİNİZ. BU NOKTADA YOL HARİTANIZ NEDİR, BAHSEDER MİSİNİZ?

Bu konuda görüşmeler yaptım. En büyük hedefimiz, e-ticaret devlerini Gaziantep'e getirerek burada bir sistem kurmak ve bu yapıyı sektörle buluşturmak. Çin ve Hindistan gibi ara toptancıları aşarak ihracatımızı artırmayı hedefliyoruz. Elbette ki geziler, pazar analizler ve B2B'ler yapılıyor. Yapmamız gereken, sektörü dijital mecralar, e-ticaret ve yapay zekâyla buluşturmak. Bu alanlarda kat etmemiz gereken çok yol var. Sektörümüzde dijital mecraların henüz yeterince kullanılmamalarından rahatsızım.

DİJİTALLEŞME, FİZİKİ FUARLARIN ROLÜNÜ NASIL DEĞİŞTİRİYOR?

Fuarların sektörümüze katkısı var. Dünyanın en büyük halı fuarını İstanbul'da düzenliyoruz. Halı fuarıyla gurur duyuyoruz ve buna devam edeceğiz. Farklı ülkelerden müşteriler ve toptancılar geliyor. Ancak fuar için verdiğiniz emeğin karşılığını ne kadar alabildiğinizi de sorgulamak gerekiyor. Dünya dijitale gidiyor. Böyle bir dönemde işleri yalnızca fiziki yöntemlerle yürütmek



her geçen gün zorlaşıyor. Önümüzdeki dört yılda bir sonraki adıma nasıl geçebileceğimize ilişkin planlamalar yapıyoruz.

TASARIM VE MODA ÜRETİYORUZ DEDİNİZ. TASARIM, REKABETTE NASIL BİR ROL OYNUYOR?

Dünyanın en güzel halıları Gaziantep'te üretiliyor. Gaziantep'te üretilen halıların Türk tasarımcıların ellerinden çıkması bizim için büyük gurur kaynağı. Tasarım, halı sektörünün vazgeçilmezi. TİM ve GAİB eliyle eğitimler veriyor, projeler geliştiriyoruz. GAİB ve İstanbul Halı İhracatçıları Birliği olarak tasarım yarışmaları düzenliyor, tasarımcıları teşvik ediyoruz. Tasarımları ileriye taşıyacak çalışmalar yapıyoruz.

YEŞİL DÖNÜŞÜM VE KARBON AYAK İZİ... YEŞİL DÖNÜŞÜM VE KARBON AYAK İZİ UYGULAMALARI HALI SEKTÖRÜNDE YETERİNCE UYGULANIYOR MU?

Walmart ve Home Depot gibi büyük perakende zincirlerinde Gaziantep halıları yer alıyor. Uluslararası şirketler tesislerimize gelip ürünleri ve üretim koşullarını denetliyor. Karbon ayak izi ve sağlığa zararlı maddeler bu denetimlerin ana konuları arasında. Tesislerimizin bu açıdan çok iyi bir seviyede olduğunu düşünüyorum. Güneş enerjisiyle kendi enerjisini üreten fabrikalarımız, elektrikli araç kullanan firmalarımız var. Halı sektörünün doğayla barışık üretim anlayışını önemsiyoruz.



HÜRMÜZ BOĞAZI KRİZİ VE VİZE SORUNU HALI SEKTÖRÜNÜN KARŞILAŞTIĞI EN BÜYÜK SORUNLAR NELERDİR?

Enflasyon ve kur dengesizliği önemli sorunlarımız arasında. İşçilik ve enerji maliyetleri de sektörü zorluyor. Geçmişte işçilik maliyetlerinin yüzde 15 düzeyinde olduğunu ifade ediyorduk; bugün işçilik ve enerjinin birlikte yüzde 40 düzeyine ulaştığını görüyoruz. Bazı ülkelerde uygulanan anti-damping önlemleri, koruma uygulamaları ve ek gümrük vergileri de ihracatı olumsuz etkiliyor. Bu sıkıntıların aşılması için girişimlerimizi sürdürüyoruz.

HÜRMÜZ BOĞAZI KRİZİ SİZİ NASIL ETKİLEDİ?

Orta Doğu, sektörümüzün en önemli pazarlarından. Birleşik Arap Emirlikleri, Kuveyt, Bahreyn, Katar ve Umman'a ihracat yapıyoruz. Hürmüz Boğazı'nda yaşanan kriz, Gaziantep iş dünyasını ve halı sektörünü olumsuz etkiledi. Konteynerle gönderdiğimiz ürünleri tırlarla sevk etmek zorunda kaldık. Bu sevkiyatlarda maliyetlerimiz beş katına çıktı. Alternatifimiz olmadığı için bunu kabul etmek durumunda kaldık. Suudi Arabistan'daki transit vize uygulaması nedeniyle de sorunlar yaşıyoruz.

**"HALI İŞİ AŞK İŞİ,
SEVGİ İŞİ. HALIYI
SEVİYORSANIZ
YAPACAKSINIZ,
SEVMİYORSANIZ
YAPMAYACAKSINIZ"**

FİNANSMANA EREŞİM SORUNUNA ÇÖZÜM ARANIYOR FİNANSMANA ERİŞİM SORUNU DEVAM EDİYOR MU?

Finansmana erişimde ciddi sıkıntılar yaşıyoruz. TİM Halı Sektör Kurulu olarak Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek'i ziyaret ettik. Bu konuda elimizden gelen girişimleri yapıyoruz. Küresel sıkıntılar ülkemizi de etkiliyor. Yaptığımız görüşmelerde finansmana erişimde bir rahatlama olacağı ifade ediliyor. Biz de bu iyileşmeleri dört gözle bekliyoruz.

KALİFİYE ÇALIŞAN KONUSUNDA SEKTÖRÜN İHTİYACI NEDİR?

Gaziantep'te halı sektöründe bir kümelenme var. Kapasite çok fazla artmadığı sürece kalifiye eleman konusunda büyük bir sorun yaşanmıyor. Ancak sektörün meslek liseleri ve meslek yüksekokullarıyla desteklenmesi gerekiyor. Kentimizde istediğimiz ölçüde böyle bir sistem olmadığını düşünüyorum. Erken yaşlardan itibaren yetişen, eğitilmiş ve kalifiye kişilerin işletmelerde istihdam edilebilmesi önemli.

SOSYAL SORUMLULUK PROJELERİNE BAKIŞ AÇINIZ NEDİR, DÜŞÜNCELERİNİZİ ÖĞRENEBİLİR MİYİZ?

Gaziantep'te yaşıyoruz ve bu şehir bizim her şeyimiz. İnsanın memleketine, vatanına ve şehrine öncelik vermesi gerektiğine inanıyorum. Kendi şehrimize katkı sunmak, iş dünyası olarak borcumuz ve görevimiz. Memleketimiz bize destek oluyorsa biz de memleketimize katkıda bulunmalıyız. Sosyal sorumluluk projelerinde yer almayı doğru buluyorum. Her şey iyi insan olmakla başlıyor.





Mühendislik

- ✓ Analiz
- ✓ Tasarım
- ✓ Statik Hesaplama



Üretim

- ✓ Metal işleme
- ✓ Rulo şekillendirme
- ✓ Kaynak



Proje Yönetimi

- ✓ Proje planlaması
- ✓ Tedarik zinciri
- ✓ Lojistik



Saha Uygulamaları

- ✓ Saha analizi
- ✓ Kurulum
- ✓ Bakım



ENERJİYİ TAŞIYAN SAĞLAM YAPILAR





MEDİCAL POINT JCI AKREDİTASYONUyla DÜNYA STANDARTLARINA ULAŞTI

MEDİCAL POINT
GAZİANTEP HASTANESİ,
HASTA GÜVENLİĞİ VE
SAĞLIK HİZMETLERİNDE
MÜKEMMELLİĞİN KÜRESEL
SİMGELERİNDEN BİRİ KABUL
EDİLEN JOİNT COMMISSION
INTERNATIONAL (JCI)
AKREDİTASYONUNU
ALMAYA HAK KAZANARAK
ULUSLARARASI
STANDARTLARDAKİ
BAŞARISINI TESCİLLEDİ.

Dünyanın en saygın sağlık akreditasyonlarından biri olan JCI akreditasyonu, sağlık kuruluşlarının kalite, hasta güvenliği ve sürdürülebilir sağlık hizmetleri alanındaki uygulamalarını uluslararası kriterler doğrultusunda değerlendiren kapsamlı bir kalite sistemi olarak kabul ediliyor.

JCI; hasta güvenliği, klinik kalite, liderlik, enfeksiyon kontrolü, ilaç yönetimi ve sağlık hizmetlerinin tüm süreçlerini bağımsız olarak değerlendiren uluslararası bir akreditasyon kuruluşudur. Bu kapsamda gerçekleştirilen detaylı değerlendirme sürecini başarıyla tamamlayan Medical Point Gaziantep Hastanesi; sağlık hizmetlerinin kalitesi, hasta güvenliği uygulamaları, klinik süreçleri, yönetim anlayışı, enfeksiyon kontrolü ve sürekli iyileştirme çalışmalarıyla uluslararası standartları başarıyla karşıladığını ortaya koydu.

ULUSLARARASI SAĞLIK HİZMETLERİNDE ALTIN STANDART

JCI akreditasyonu; yalnızca belirli kalite kriterlerini karşılayan sağlık kuruluşlarına verilen bir belge olmanın ötesinde, dünya genelinde güvenin, kalitenin ve hasta odaklı sağlık hizmetlerinin önemli göstergelerinden biri olarak değerlendiriliyor.

Medical Point Gaziantep Hastanesi'nin bu başarıya ulaşması; uluslararası sağlık standartlarını benimseyen vizyonunun, güçlü kurumsal yapısının ve hasta güvenliğini merkeze alan sağlık hizmeti anlayışının önemli bir göstergesi oldu.

“BU BELGE, SADECE BİR AKREDİTASYON DEĞİL; GÜVENİN ULUSLARARASI TESCİLİDİR”

Medical Point Gaziantep Hastanesi Yönetim Kurulu Başkanı Hayrullah Kubba, JCI akreditasyonunun hastane için tarihi bir dönüm noktası olduğunu belirterek şu değerlendirmede bulundu:

“JCI akreditasyonu, yalnızca alınan bir belge değil; hastalarımıza sunduğumuz sağlık hizmetinin uluslararası düzeyde bağımsız kuruluşlar tarafından değerlendirildiğinin ve kalite anlayışımızın tescillendiğinin önemli bir göstergesidir. Bu başarı; hekimlerimizin, hemşire-

lerimizin, sağlık çalışanlarımızın ve tüm ekip arkadaşlarımızın ortak emeğinin eseridir.

Medical Point Gaziantep Hastanesi olarak hedefimiz her zaman dünya standartlarında sağlık hizmeti sunmak oldu. Bugün ulaştığımız bu nokta; kalite anlayışımızın, hasta güvenliğine verdiğimiz önemin ve sürekli gelişim kültürümüzün uluslararası düzeyde karşılık bulduğunu göstermektedir.”

ULUSLARARASI SAĞLIK HİZMETLERİNDE GÜÇLENEN REFERANS MERKEZİ

JCI akreditasyonu ile birlikte Medical Point Gaziantep Hastanesi, uluslararası standartlarda sağlık hizmeti sunan kurumlar arasındaki konumunu daha da güçlendirdi.

Bu başarı, Medical Point Gaziantep Hastanesi'ni yalnızca bölgesel değil, uluslararası hasta kabul eden sağlık kuruluşları arasında da daha güçlü bir konuma taşıdı.

Hasta güvenliğini merkeze alan yaklaşımı, ileri teknoloji altyapısı, güçlü hekim kadrosu, multidisipliner tedavi anlayışı ve sürekli gelişimi esas alan kalite yönetim sistemiyle Medical Point Gaziantep Hastanesi, sağlık hizmetlerinde uluslararası seviyeyi hedefleyen yaklaşımını başarıyla sürdürmeye devam ediyor.



DÜNYA STANDARTLARINDA SAĞLIK HİZMETİ

JCI akreditasyonu; hasta haklarından klinik kaliteye, ilaç güvenliğinden enfeksiyon kontrolüne, acil durum yönetiminden sürekli iyileştirme süreçlerine kadar çok sayıda kriterin titizlikle değerlendirildiği kapsamlı bir süreçtir.

Medical Point Gaziantep Hastanesi, bu zorlu değerlendirme sürecini başarıyla tamamlayarak uluslararası sağlık standartlarını karşıladığını göstermiş; kaliteli, güvenli ve sürdürülebilir sağlık hizmeti sunma vizyonunu bir kez daha ortaya koymuştur.

Bugün itibarıyla Medical Point Gaziantep Hastanesi; yalnızca tedavi sunan bir sağlık kuruluşu olmanın ötesinde, uluslararası kalite standartlarını uygulayan, hasta güvenliğini en üst düzeyde gözeten ve sağlık hizmetlerinde sürekli mükemmelliği hedefleyen güçlü bir referans merkezi olarak yoluna devam etmektedir.





DAHA GÜÇLÜ BİR SANAYİ İÇİN DAHA ÇOK ÇALIŞACAĞIZ

ADNAN ÜNVERDİ GAZİANTEP SANAYİ ODASI YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Büyük özverilerle bugünlere gelen şehrimiz sanayisini daha ileriye taşımak, üretim, ihracat ve istihdamı güçlendirerek gelişen koşullara uygun hale getirmek en büyük hedefimizdir.

Bu vizyon çerçevesinde önümüzdeki süreçte, sanayicilerimizin yaşamış olduğu sorunların çözüme kavuşturulması, beklentilerinin karşılanması ile yeniliklere adaptasyon noktasında; **sürdürülebilir bir sanayi için firmalarımızın ileri teknolojiye geçişini sağlamak, Sanayi 4.0 ve dijitalleşmeyi gerçekleştirmeleri, yapay zeka, yüksek katma değerli ve AB Yeşil Mutabakatı kriterlerine uygun olarak yeşil üretimle daha rekabetçi bir yapıya bürünmeleri, kentimizin ihracat birim değerlerini artırmak, yeni pazarlara ulaşmak ve mevcut pazarlardaki payımızı daha da yukarıya taşımak, yeni organize sanayi bölgeleri ile yatırım ve istihdam olanaklarını genişletmek, fuarlarımıza yenilerini eklemek önceliklerimiz arasında yer alıyor.**

Bu doğrultuda, 2019 yılında “Sanayide Dönüşüm Başladı” diyerek çıktığımız bu yolda hep proje bazlı ilerledik ve çok önemli mesafeler katettik.

Gaziantep Sanayi Odası Mesleki Eğitim Merkezi, Gaziantep Sanayi Odası Mesleki Yeterlilik Merkezi ile Gaziantep Yetkinlik ve Dijital Dönüşüm Merkezi’nde (Gaziantep Model Fabrika) yürüttüğümüz çalışmalarla yeşil dönüşüm, dijitalleşme, yüksek teknoloji ve nitelikli insan konusunda örnek çalışmalar gerçekleştirdik.

GSO-Mesleki Eğitim Merkezimiz, TÜBİTAK tarafından yeşil dönüşüm alanında bölgemizdeki tek çözüm ortağı olarak faaliyet gösteriyor. Bugüne kadar TÜBİTAK Çözüm Ortaklığı programı kapsamında ülkemizin farklı illerinden toplam 41 KOBİ’imize, genel toplamda ise 200’ün üzerinde firmamıza kurumsal karbon ayak izi hesaplama ve raporlama mentörlük hizmeti verdik.

Gaziantep Model Fabrika’da ise öğren-dönüş programları ile firmalarımızın yalın üretime geçişle birlikte verimliliklerini artırıyor, dijital dönüşümlerine öncülük ediyoruz. Bölgesel anlamda, çevre illerdeki sanayicilerimiz de Model Fabrika’nın sunduğu imkanlardan faydalanabiliyor. Bu sayede, bölgesel kalkınmaya ve sanayinin gelişimine önemli bir katkı sağlıyoruz.

Nitelikli işgücünü sanayiye kazandırmak hedefiyle kurduğumuz, Gaziantep Mesleki Yeterlilik Sınav ve Belgelendirme ve Danışmanlık A.Ş. de (GASBEM) sürekli kendini geliştirmekte ve halihazırda 6 farklı sektörde ve 21 alanda şehrimiz başta olmak üzere Türkiye’nin birçok sanayi şehrinde belgelendirme yapmaya devam ediyor.

Sanayimizin yüksek teknolojiye geçişini sağlamamızda savunma sanayisinin öneminin farkında olarak bu alandaki çalışmalarımıza ağırlık verdik. Odamızın savunma sanayisine yönelik yürüttüğü çalışmalar neticesinde, kent ve ülke sanayisinde dönüm noktası olacak bir yatırımı şehrimize kazandırıyoruz. Savunma Sanayii Başkanlığı, ASELSAN ve Gaziantep Sanayi Odası iş birliğiyle Gaziantep’te ASELSAN Slip Ring-Kayar Bilezik Fabrikası için altyapı ve kurulum çalışmalarımız devam ediyor.

Paydaşlarımızla yürüttüğümüz çalışmalar da bu sürece önemli katkılarda bulunuyor. Bu doğrultuda, Vodafone ile iş birliğinde Model Fabrika içinde yeni teknoloji merkezi Vodafone Business Tech Hub, TÜBİTAK tarafından geliştirilen DDX Dijital Dönüşüm Değerlendirme Modelinin Gaziantep Model Fabrikamızda uygulanmaya başlanması, Önümüzdeki günlerde Gaziantep Üniversitesi iş birliğiyle GSO Mesleki Eğitim Merkezimizde kurulacak olan Teknopark ile sanayimizin ileri teknolojiye geçişini sağlayacak adımlarımızı yürütüyoruz.

Şartlar ne olursa olsun ülke olarak bugünün zorluklarını da atlatacağımıza yürekten inanıyor; bizler de ekonomi cephesinde yenilikçi ve vizyoner bir bakış açısıyla daha güçlü bir Gaziantep ve daha güçlü bir Türkiye için var gücümüzle çalışmayı sürdürüyoruz.



yaşadığınız her yerde...



*ilmek ilmek dokunmuş
bir başarı öyküsü...*



ERDEMOĞLU
HOLDING

www.merinos.com.tr

TURQUALITY



SANKO, GELECEĞİN TEKNOLOJİLERİNİ ÜRETEN GENÇLERİN YANINDA

TEKNOFEST'in ana paydaşlarından SANKO Holding'in Yönetim Kurulu Başkanı Adil Sani Konukoğlu, TEKNOFEST Güneydoğu kapsamında Şanlıurfa GAP Havalimanı'ndaki festival alanında, TEKNOFEST Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Bayraktar ve BAYKAR Genel Müdürü Haluk Bayraktar'ı ağırladı.



Ziyarete, Türkiye'nin Milli Teknoloji Hamlesi doğrultusunda yürütülen çalışmalar ve gençlerin teknoloji üretme heyecanına katkı sunan projeler değerlendirildi.

KATKI SUNMAKTAN GURUR DUYUYORUZ

SANKO Holding Yönetim Kurulu Başkanı Adil Sani Konukoğlu, gençlerin teknoloji alanındaki çalışmalarını desteklemenin önemine dikkat çekerek, "Ülkemizin Milli Teknoloji Hamlesine katkı sunmaktan gurur duyuyoruz" dedi.

TEKNOFEST Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Bayraktar, SANKO Holding'in 2020'den bu yana TEKNOFEST'in ana paydaşları arasında yer aldığını belirterek, desteğinden dolayı teşekkür etti.

BAYKAR Genel Müdürü Haluk Bayraktar da SANKO Holding ve SANKO Ailesi'ne Milli Teknoloji Hamlesi'ne katkılarından dolayı teşekkürlerini iletti.

SANKO, TÜRKİYE'NİN MİLLİ TEKNOLOJİ HAMLESİNE KATKI SUNUYOR

SANKO Holding, toplumun tamamında teknoloji ve bilim konusunda farkındalık oluşturmayı, Türkiye'nin bilim ve mühendislik alanlarında yetişmiş insan kaynağını artırmayı hedefleyen TEKNOFEST'in bu yıl yedinci kez ana paydaşları arasında yer alarak Türkiye'nin Milli Teknoloji Hamlesi yolculuğunda geleceğin teknolojilerini üretecek gençleri desteklemeyi sürdürüyor.



SANKO Holding yürüttüğünden düzenlenen İnsanlık Yararına Teknolojiler Yarışması ile öğrencilerin yaratıcı ve yenilikçi fikirler geliştirmeleri, bu fikirleri teknolojiyle buluşturarak insanlık yararına çözümlere dönüştürmeleri hedefleniyor.



KALP SAĞLIĞI MERKEZİ

Merkezimizde kalp sağlığına bütüncül bir bakış sunuyoruz. **Kardioloji ve Kalp ve Damar Cerrahisi branşlarımız,** teşhis ve tedavi süreçlerinde koordineli bir şekilde çalışarak hastalarımıza **hızlı, güvenli ve etkili sağlık hizmeti** sağlamaktayız.

*kalp sağlığınız için
hayat boyu yanınızdayız...*



Op. Dr. Bayram YILMAZKAYA
Kalp ve Damar Cerrahisi Uzmanı

Prof. Dr. Vedat DAVUTOĞLU
Kardioloji Uzmanı

Prof. Dr. H. Orhan ÖZER
Kardioloji Uzmanı

NCR
international
hospital

KADIN HASTALIKLARI VE DOĞUM

Kadın Hastalıkları ve Doğum Kliniğimiz; genç kızlık döneminden menopoz sürecine kadar, **kadının yaşam döngüsünün her evresinde güvenilir ve bütüncül sağlık hizmeti sunmaktayız.** Uzman hekim kadromuz, modern tanı ve tedavi yöntemleriyle kadın sağlığını korumayı ve yaşam kalitesini artırmayı hedeflemektedir.



Op. Dr. Emel Peri CANPOLAT
Kadın Hastalıkları ve Doğum Uzmanı



Op. Dr. Nazan ÖZDEMİR
Kadın Hastalıkları ve Doğum Uzmanı



Op. Dr. Elif KARATAŞLI
Kadın Hastalıkları ve Doğum Uzmanı

ORTOPEDİ VE TRAVMATOLOJİ

Ortopedi ve Travmatoloji Kliniğimizde; kas-iskelet sistemi hastalıkları, kırıklar, çıkıklar, eklem sorunları, spor yaralanmaları ve omurga rahatsızlıklarının tanı ve tedavisinde **modern tıp uygulamalarını** hastalarımızla buluşturuyoruz. Uzman hekim kadromuz, her yaşta hastaya özel tedavi planlarıyla, günlük yaşam kalitesinizi arttırıyoruz.

*kemik ve eklem sağlığınız için
hayat boyu yanınızdayız...*



Op. Dr. İbrahim Halil RIZVANOĞLU
Ortopedi ve Travmatoloji Uzmanı

Op. Dr. Yusuf Enes YALIM
Ortopedi ve Travmatoloji Uzmanı

DERMATOLOJİ

Cilt yenileme, leke ve akne tedavilerinden altın iğne ve mezoterapiye kadar birçok uygulamayla sağlıklı ve canlı bir cilt görünümünü sağlıyoruz. Dermatoloji uzmanlarımızla, cildiniz için en doğru ve güvenli çözümleri sunuyoruz.

- Botoks
- Altın İğne
- Mezoterapi
- PRP
- Akne ve İz Tedavisi
- Alerji ve Ürtiker Takibi
- Saç Dökülmesi Tedavileri
- HydraFacial Cilt Bakımı
- Deri Hastalıkları
- Siğil Tedavisi
- Leke Tedavileri
- Dermal Dolgular

Uzm. Dr. Gökçe YETKİN ÖZKEÇECİ
Dermatoloji Uzmanı



REEL SEKTÖR VE FİNANSIN ORTAK GÜNDEMİ: KAYNAK

Gaziantep Ticaret Odası (GTO), iş dünyasının en önemli gündemlerinden biri olan finansmana erişim konusunu kamu bankalarının genel müdürlerinin katıldığı “İş Dünyası ve Finans Sektörü Gaziantep Buluşması” ile masaya yatırdı.

Gaziantep Valisi Kemal Çeber, Gaziantep Büyükşehir Belediye Başkanı Fatma Şahin, Ziraat Bankası Genel Müdürü ve Türkiye Bankalar Birliği Başkanı Alpaslan Çakar, VakıfBank Genel Müdürü Osman Arslan, Halkbank Genel Müdürü Recep Süleyman Öz-dil ve Türk Eximbank Genel Müdürü Ali Güney’in katıldığı toplantıda; finansmana erişim, kredi maliyetleri, ihracat finansmanı ve KOBİ’lerin beklentileri ele alındı.

“GAZİANTEP’E SAĞLANAN FİNANSMAN, TÜRKİYE’NİN REKABET GÜCÜNE YATIRIMDIR”

Toplantının açılışında konuşan GTO Yönetim Kurulu Başkanı Tuncay Yıldırım, güçlü bankacılık sistemi ile güçlü reel sektörün birbirini tamamladığını belirtti. Gaziantep’in üretim, ticaret ve ihracat kapasitesine dikkat çeken Yıldırım, şehirde kullanılan finansmanın doğrudan üretim, ihracat ve istihdama dönüştüğünü ifade etti.

Yıldırım, ticari kredi faizleri ile politika faizi arasındaki farkın işletmeler üzerindeki baskısına dikkat çekerek kredi büyüme sınırlarının yeniden değerlendirilmesi gerektiğini söyledi.



“GAZİANTEP MODELİ” ÖNERİSİ

Kredi yapılandırmalarında işletmelerin ihtiyaçlarını esas alan bir yaklaşım gerektiğini belirten Yıldırım, sorunları büyümeden tespit ederek erken müdahaleyi mümkün kılacak pilot bir uygulamanın Gaziantep’te hayata geçirilmesini önerdi.

Yıldırım, hem işletmeyi hem de bankacılık sistemini koruyacak bu yaklaşımın “Gaziantep Modeli” olarak uygulanabileceğini belirterek, “Hastaya ilacı zamanında vermek gerekir. Durumu kritik hale geldikten sonra verilen ilacın etkisi sınırlı kalır.” dedi.

BANKACILIK SEKTÖRÜNDEN GAZİANTEP'E DESTEK MESAJI

Ziraat Bankası Genel Müdürü ve Türkiye Bankalar Birliği Başkanı Alpaslan Çakar, Gaziantep'in bölge ekonomisinin kalkınma lokomotiflerinden biri olduğunu belirterek, reel sektör ile finans sektörünün birlikte büyümesinin önemine dikkat çekti.

VakıfBank Genel Müdürü Osman Arslan, Dünya Bankası'ndan sağlanan 1,5 milyar avroluk kaynağın kadın istihdamını destekleyen işletmelere kullanılacağını, bunun 470 milyon avroluk bölümünün deprem bölgesine ayrılacağını açıkladı. Arslan, Gaziantep'in bu kaynaklardan önemli bir pay alacağını söyledi.

Halkbank Genel Müdürü Recep Süleyman Özdiğer ise Gaziantep'in üretim, sanayi ve ihracat gücüyle finansmandan önemli bir payı hak ettiğini belirterek, kamu bankalarının iş dünyasının yanında olmaya devam edeceğini ifade etti.



EXİMBANK'TA 60 MİLYAR DOLARLIK 2026 HEDEFİ

Türk Eximbank Genel Müdürü Ali Güney, ihracatçılara sağlanan desteklerin artırıldığını belirterek, 2026 yılı için 60 milyar dolarlık destek hedeflediklerini açıkladı.

Temmuz sonu itibarıyla 19 milyar dolarlık alacak sigortası ve 18,3 milyar dolarlık nakdi kredi olmak üzere toplam 37,3 milyar dolarlık destek hacmine ulaşıldığını belirten Güney, yeşil dönüşüm ve sınırda karbon düzenlemesine uyum yatırımlarına da uzun vadeli finansman sağlandığını söyledi.

Eximbank desteklerinden yararlanan yaklaşık 19 bin ihracatçının yüzde 83'ünün KOBİ olduğunu belirten Güney, KOBİ'lerin toplam kredilerden aldığı payın yüzde 25'i geçtiğini kaydetti.

REEL SEKTÖR-FİNANS DİYALOĞU GÜÇLENDİRİLDİ

Toplantının soru-cevap bölümünde kamu bankalarının genel müdürleri, iş insanlarının fi-

GAZİANTEP'E BAKARAK TÜRKİYE EKONOMİSİNİN FOTOĞRAFINI ÇEKEBİLİRSİNİZ.

BU ŞEHİRDE
KULLANILAN
KREDİ BEKLEMEZ;
ÜRETİME DÖNÜŞÜR,
TİCARETE DÖNÜŞÜR,
İHRACATA
DÖNÜŞÜR,
İSTİHDAMA
DÖNÜŞÜR.

nansmana erişim, kredi maliyetleri, ihracat finansmanı ve KOBİ bankacılığına ilişkin sorularını yanıtladı.

GTO'nun ev sahipliğindeki buluşma, Gaziantep iş dünyası ile finans sektörü arasındaki iletişimin güçlendirilmesi ve finansmana erişimde ortak çözüm modellerinin geliştirilmesi açısından önemli bir platform oluşturdu.

ÜNİVERSİTE-SANAYİ İŞ BİRLİĞİNDE YENİ TEKNOPARK HAMLESİ

Gaziantep
Üniversitesi
(GAÜN) ile
Gaziantep
Sanayi Odası
(GSO), Gaziantep
Sanayi Odası
Mesleki Eğitim
Merkezi
(GSOMEM)
bünyesinde
kurulması
planlanan
teknoparka
ilişkin
hazırlıkları
değerlendirdi.



GSO'da gerçekleştirilen toplantıya, GAÜN Rektörü Prof. Dr. Sait Mesut Doğan, Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Fahrettin Göğüş, GSO Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Ünverdi, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Başar Küçükparmak, Yönetim Kurulu Üyesi Bora Tezel, GAÜN Teknopark Müdürü Mehmet Şirin ve Genel Müdür Yardımcısı Muaz Mücahit Yıldırım katıldı.

Toplantıda, teknoparkın kuruluş süreci, taraflar arasındaki iş birliği imkânları ve yürütülmesi planlanan ortak çalışmalar ele alındı.

YÜKSEK KATMA DEĞERLİ ÜRETİM KAPASİTESİNİN ARTIRILMASI HEDEFLENİYOR

Teknoparkla Ar-Ge, inovasyon ve teknoloji geliştirme alanlarında yeni projelerin hayata geçirilmesi, Gaziantep sanayisinin teknolojik dönüşümünün hızlandırılması ve yüksek katma değerli üretim kapasitesinin artırılması hedefleniyor.

Projenin, GAÜN'ün akademik birikimi ile sanayinin üretim gücünü buluşturarak üniversite-sanayi iş birliğinin geliştirilmesine ve bölgenin teknolojik altyapısının güçlendirilmesine katkı sağlaması bekleniyor.



Toplantıda konuşan GAÜN Rektörü Prof. Dr. Sait Mesut Doğan, "GSO ile gerçekleştirdiğimiz toplantıda, GSOMEM bünyesinde kurulması planlanan teknoparkın hazırlıklarını değerlendirdik. Üniversite-sanayi iş birliğini güçlendirecek bu adımın şehrimizin teknolojik dönüşümüne katkı sağlamasını hedefliyoruz." ifadelerini kullandı.



KARATAŞ'IN EN LÜKS PROJESİ



HOME OF
SANCACKLIFE



KARATAŞ
(Kız Yurdu Karşısı)

2.5+1 ve 3.5+1
ULTRA AKILLI DAİRELER

4 ADET SEÇKİN
TİCARİ DÜKKAN

Detaylı Bilgi İçin 0 342 999 38 08 - 0 507 628 27 49

www.sancacklifegroup.com

SANCACK LIFE
GROUP

"Güvenilir Yatırımın Sancaktır"



TWINORA
SIDE

YAMAÇTEPE'DE YÜKLENİYOR

Detaylı Bilgi İçin 0 342 999 38 08 - 0 507 628 27 49

www.sancacklifegroup.com



ZİRAAT YÜKSEK
MÜHENDİSİ NİYAZİ
SÖĞÜT, TARIM
SEKTÖRÜNDEKİ
EĞİTİM
GEÇMİŞİNDEN
BÖLGEDEKİ
ÇİFTÇİLERE YÖNELİK
ÇALIŞMALARINA,
ANTEP FISTIĞINDA
VERİMLİLİĞİN
ARTIRILMASINDAN
MODERN TARIM
UYGULAMALARINA
KADAR BİRÇOK
KONUDA ÖNEMLİ
TESPİT VE
AÇIKLAMALARDA
BULUNDU.

TARIMDA VERİMLİLİĞİN ANAHTARI:

DOĞRU ÜRETİM, DOĞRU TAKİP VE DOĞRU TEKNOLOJİ

Konya Selçuk Üniversitesi Bahçe Bitkileri Bölümü'nden birincilikle mezun olan Söğüt, aynı zamanda Tarla Bitkileri alanında da eğitimini birincilikle tamamladı. Harran Üniversitesi Bahçe Bitkileri Ana-bilim Dalı'nda yüksek lisansını tamamlayan Söğüt, bu süreçte dünyada ilk kez gerçekleştirilen bir çalışmaya imza attı. Bunun yanında Gaziantep Üniversitesi Organik Tarım Bölümü'nden de mezun olarak eğitimini farklı alanlarda geliştirdi.

ÜRETİM TOPRAKTAN HASADA KADAR TAKİP EDİLMELİ

Tarım sektöründe edindiği akademik birikimi saha çalışmalarıyla birleştiren Söğüt, Sedef Tarım AŞ bünyesinde bölge çiftçileriyle doğrudan temas halinde çalışmalarını sürdürüyor.

Söğüt'e göre modern tarımın en önemli noktalarından biri, çiftçinin yalnız bırakılmaması ve üretimin yalnızca ekim döneminde değil, topraktan hasada kadar takip edilmesi.

Sedef Tarım olarak bölgede öncelikle çiftçilerin sorunlarını dinlediklerini belirten Söğüt, ardından teknik mühendis ekipleriyle arazilerde kontroller gerçekleştirdiklerini ifade ediyor.

Hastalık ve zararlılardan yağış durumuna, sulamadan iklim koşullarına kadar birçok faktörü değerlendiren ekipler, elde edilen veriler doğrultusunda çiftçilere gerekli uyarıları ve alınabilecek tedbirleri aktarıyor.

Bu çalışmalar yalnızca arazi kontrolleriyle sınırlı kalmıyor. Köy odaları, kahveler ve toplantı salonlarında çiftçilerle bir araya gelerek üretim süreçleri hakkında bilgilendirmeler gerçekleştiriyor. Amaç ise geleneksel tarım anlayışından daha profesyonel, planlı ve sürdürülebilir bir üretim modeline geçişi sağlamak.



ANTEPFISTIĞINDA
PERİYODİSITE
KADER DEĞİL:
**DOĞRU
TARIMSAL
UYGULAMALARLA
BU ETKİ ÖNEMLİ
ÖLÇÜDE
AZALTILABİLİR.**

ANTEP FISTIĞINDA “YOK YILI” KADER OLMAKTAN ÇIKABİLİR

Bölgenin en önemli tarımsal ürünlerinden Antep fıstığında yıllardır üreticinin karşı karşıya kaldığı en önemli sorunlardan biri ise periyodisite, yani bir yıl yüksek ürün alınırken takip eden yıl verimin ciddi şekilde düşmesi.

Söğüt, periyodisitenin Antep fıstığında genetik bir özellik olduğunu ancak doğru tarımsal uygulamalarla bu etkinin önemli ölçüde azaltılabileceğini söyledi.

Özellikle gübrelemenin yeterli, dengeli ve bitkinin ihtiyacına göre yapılması ile sulamanın doğru seviyede gerçekleştirilmesinin büyük önem taşıdığını vurgulayan Söğüt, “Düzenli ve bilinçli üretim programıyla Antep fıstığında “yok yılı” etkisinin yüksek oranda baskılanabilir” dedi.

Bu durum yalnızca verim açısından değil, çiftçinin ekonomik sürdürülebilirliği açısından da büyük önem taşıyor. Ürünün bol olduğu yıllarda fiyatların düşmesi, yok yılında ise fiyatların yükselmesi üreticinin gelirinde ciddi dalgalanmalara neden oluyor. Bu nedenle hedef, yalnızca yüksek verim değil, her yıl daha dengeli ve sürdürülebilir bir üretim elde etmek.



TRAKTÖRDE BÖLGEYE UYGUN TEKNOLOJİ

Sedef Tarım AŞ, çiftçilere yönelik tarımsal danışmanlık çalışmalarının yanı sıra Gaziantep, Şanlıurfa ve Kilis bölgesinde Antonio Carraro, Gaziantep ilçeleri, Halfeti ve Birecik'te Tafe bölge bayisi olarak 6 şube ile hizmet vermekteyiz.

Özellikle Antep fıstığı bahçelerinde kullanılan traktörlerin bölge şartlarına uygun olması gerektiğine dikkat çeken Söğüt, “Antonio Carraro'nun kompakt yapısı ve yüksek manevra kabiliyetiyle öne çıkıyor. 117 yıllık İtalyan markası Antonio Carraro; Actio salınlı şase, dört çeker sistem, fren kilitleme mekanizması ve yüksek manevra kabiliyeti gibi özellikleriyle özellikle bahçe tarımında önemli avantajlar sağlıyor. Kompakt yapısı sayesinde ağaçların etek dallarına zarar vermeden çalışabilmesi, Antep fıstığı bahçelerinde önemli bir avantaj oluşturuyor.” İfadelerini kullandı.

Yakıt performansının da markanın öne çıkan özelliklerinden biri olduğunu ifade eden Söğüt, doğru traktör seçiminin hem üretim verimliliğine hem de işletme maliyetlerine doğrudan etki ettiğini vurguladı.

TAFE TRAKTÖRLERİ BİR DÜNYA MARKASI

TAFE traktörleri ise Türkiye'de 20 yılı aşkın süredir Manisa Organize Sanayi Bölgesi'ndeki üretim altyapısıyla dikkat çektiğini söyleyen Söğüt, yerli malı belgesine sahip markanın, dünya genelindeki önemli traktör üreticileri arasında yer aldığını vurguladı.

TAFE'nin bahçe, tarla, bahçe-tarla arası ve küçük işletmelere yönelik kompakt modeller dahil olmak üzere geniş bir ürün gamı bulunduğunu vurgulayan Söğüt, euro 5 motor teknolojisi, düşük yakıt tüketimi ve bölgedeki tarımsal ekipmanlarla uyumu, markanın öne çıkan özellikleri arasında olduğunu belirtti.





“YENİ PROJELER VE KEŞİFLER İÇİN AR-GE ÇALIŞMALARIMIZI SÜRDÜRÜYORUZ. KISA SÜRE İÇİNDE YENİ ÜRÜNLERİMİZİ VE TARIMDA ÇIĞIR AÇACAK BULUŞLARIMIZI DÜNYA TARIMININ HİZMETİNE SUNMAYI HEDEFLİYORUZ.”

ORGATECH KİMYA İLE TARIMSAL VERİMLİLİK HEDEFLENİYOR

Sögüt'ün çalışmalarının bir diğer önemli ayağını ise Orgatech Kimya oluşturuyor. Gaziantep Organize Sanayi Bölgesi'nde 18 yıllık tecrübeye faaliyet gösteren Orgatech Kimya, yaklaşık 5 bin 300 metrekarelik alanda üretim gerçekleştiriyor. Organik, kimyasal, organomineral ve organokimyasal ürünlerin yanı sıra sıvı, katı, toz ve granül formda farklı gübre grupları üretiliyor.

Özellikle Antep fıstığında periyodisitenin azaltılması ve her yıl daha dengeli üretim elde edilmesi adına önemli çalışmalar yürüten Niyazi Sögüt, yapılan arazi denemelerinde, uygun sulama ve gübreleme programlarıyla birlikte bazı uygulama alanlarında yüzde 250 ila yüzde 350 arasında verim artışları gözlemlendiğini belirtti. Sögüt, “Ancak elde edilen sonuçlar arazi, ürün, iklim ve uygulama koşullarına göre değişebilir” ifadesini kullandı.

Orgatech olarak çalışmalarının yalnızca Antep fıstığıyla sınırlı olmadığını altını çizen Sögüt, Pamuk, mısır, zeytin, bağ, tarla bitkileri, meyve ağaçları ve sebze gruplarında da farklı ürünlerle çalışmalar yürüttüklerini söyledi.

Sögüt, “Temel yaklaşımımız, doğru ürünü doğru dönemde ve doğru uygulamayla kullanarak minimum uygulamayla maksimum faydayı elde etmek. Bu nedenle çiftçilerimizle yapılan çalışmaların önemli bir bölümünü arazi takibi ve Ar-Ge faaliyetleri oluşturuyor” dedi.

GENOMİS CHEMİCAL İLE ÜRÜN YELPAZESİ GENİŞLİYOR

Firmanın tarım sektöründeki faaliyetlerin de bir diğeri ise Genomis Chemical oluşturuyor. İzmir'de faaliyet gösteren firma; katı, sıvı, toz ve granül ürün gruplarının üretimini gerçekleştiriyor. Bunun yanında damlama yoluyla uygulanabilen sıvı gübreler ile yapraktan uygulanan sıvı gübre formülasyonları da üretiliyor.

Ürünlerde zengin içerik, yüksek etkinlik ve fiyat-performans dengesinin ön plana çıkarıldığı belirten Sögüt, Türkiye'nin yanı sıra yurt dışındaki pazarlarda da ürün tedariği ve satış çalışmaları yürüttüklerini vurguladı.

Fuarlarda ve deneme parsellerinde gerçekleştirilen çalışmalarla ürünlerin sahadaki sonuçlarının doğrudan çiftçilere gösterilmesini hedeflediklerini söyleyen Sögüt, “Böylece üreticinin yalnızca anlatılan bilgiye değil, kendi gözlemlendiği sonuca göre karar vermesi de sağlanıyoruz” ifadesini kullandı.



Orgatech ürünleriyle gerçekleştirilen saha çalışmalarında bitki gelişimi, çiçeklenme, döllenme, meyve tutumu ve meyve büyümesi gibi birçok aşamada olumlu sonuçların gözlemlendiği ifade eden Niyazi Söğüt sözlerine şöyle devam etti:

Özellikle amino asit ve deniz yosunu bazlı ürünlerin, bitkinin stres koşullarından toparlanmasına destek olmak amacıyla kullanılıyor. Gece ve gündüz arasındaki sıcaklık farkları, soğuk hava, dolu ve benzeri doğal olaylar bitkilerde ciddi stres oluşturabiliyor. Bu gibi durumların ardından doğru uygulamalarla bitkinin yeniden gelişim sürecinin hızlandırılmasını amaçlıyoruz.

DOLU VE KASIRGA SONRASI HIZLI MÜDAHALE

Bu yıl bölgede etkili olan dolu yağışı ve kasırga, çok sayıda tarım arazisinde ciddi hasara neden oldu. Özellikle Antep fıstığı bahçelerinde meydana gelen zararların ardından hızlı bir saha çalışması başlatık.

Hasar tespitlerinin ardından bitkilerin gövde ve dallarında meydana gelen yaraların iyileştirilmesi, bitkinin gelişiminin yeniden hızlandırılması ve zararın mümkün olduğunca azaltılması amacıyla uygulamalar gerçekleştirildik.



HEDEF DAHA BİLİNÇLİ VE SÜRDÜRÜLEBİLİR TARIM

Niyazi Söğüt'ün çalışmalarının merkezinde ise tek bir anlayış bulunuyor: Çiftçinin toprağını, bitkisini ve üretim sürecini doğru tanıması.

İklim değişikliği, su kaynaklarının azalması, artan girdi maliyetleri ve ürün fiyatlarındaki dalgalanmalar, tarımda planlı üretimin önemini her geçen gün daha da artırıyor.

Bu nedenle çiftçinin yalnızca ekim ve hasat döneminde değil, üretimin bütün aşamalarında teknik destek alması gerektiği vurgulanıyor. Toprak analizinden gübrelemeye, sulamadan hastalık ve zararlı mücadelesine kadar bütün sürecin birlikte değerlendirilmesi, verimliliğin sürdürülebilir hale getirilmesinin temel şartlarından biri olarak görülüyor.

ÇİFTÇİNİN YANINDA
OLMAK, SAHAYI TAKİP
ETMEK VE ELDE EDİLEN
BİLİMSEL VERİLERİ
ÜRETİMİN GERÇEK
İHTİYAÇLARIYLA
BULUŞTURMAK. SEDEF
TARIM, ORGATECH
KİMYA VE GENOMİS
CHEMICAL ÇATISI
ALTINDA YÜRÜTÜLEN
ÇALIŞMALARIN
ORTAK NOKTASINI
DA BU ANLAYIŞ
OLUŞTURUYOR:

Daha önce Ar-Ge çalışmaları tamamlanan ürünlerimizde bir uygulama programı oluşturularak çiftçilerimize destek verildik. Uygulamaların ardından yaklaşık 15 gün sonra gerçekleştirilen arazi kontrollerinde, uygulama yapılan alanlarda yara doku-larının toparlanması ve bitki gelişiminin hızlanması konusunda belirgin sonuçlar gözlemledik.

Özellikle yan yana bulunan arazilerde uygulama yapılan ve yapılmayan alanlar arasındaki farkın kısa sürede ortaya çıkması, gerçekleştirilen çalışmaların sahadaki etkisini göstermesi açısından da önemli.





TÜRKİYE-SURİYE TİCARETİNDE HEDEF 10 MİLYAR DOLAR

DIŞ EKONOMİK
İLİŞKİLER KURULU
(DEİK) TÜRKİYE-
SURİYE İŞ KONSEYİ
BAŞKANI MAHSUM
ALTUNKAYA,
SURİYE İLE TİCARİ
İLİŞKİLERİN
HER GEÇEN GÜN
GELİŞTİĞİNİ
BELİRTEREK, İKİ
ÜLKE ARASINDAKİ
TİCARET HACMİNİ
10 MİLYAR DOLARA
ÇIKARMAYI
HEDEFLEDİKLERİNİ
SÖYLEDİ.



Şam'da düzenlenen 63. Şam Uluslararası Fuarı ve Suriye Genel Ticaret Heyeti kapsamında gerçekleştirilen görüşmeleri değerlendiren Altunkaya, Suriye'de yeni bir dönemin başladığını ve önümüzdeki süreçte Türk firmalarının yatırım ve ihracatında önemli artış beklediklerini ifade etti.

Geçtiğimiz yıl Suriye'ye ihracatın yüzde 60 arttığını belirten Altunkaya, özellikle tekstil, inşaat, enerji, gıda ve lojistik sektörlerinde yatırım taleplerinin öne çıktığını söyledi. Türk ihracatçı ve yatırımcıların karşılaştığı

gümrük, mevzuat ve arazi tahsis gibi sorunların da görüşmelerde gündeme geldiğini aktardı.

Altunkaya, Suriye'de organize sanayi bölgelerine ilişkin altyapının geliştirilmesi ve yatırımcılara uygun arazi tahsis edilmesinin önemine dikkat çekti. Tekstil sektöründe dahilile işleme kapsamında yaşanan mevzuat sorunlarının çözülmesiyle yatırımların hız kazanacağını belirtti.

Bankacılık alanında da önemli bir gelişme yaşanmasının beklendiğini ifade eden Altunkaya, Ziraat Bankası'nın Suriye'de şube açmak için yaptığı başvurunun olumlu ilerlediğini ve olağanüstü bir durum yaşanmaması halinde yıl sonuna kadar şubenin faaliyete geçmesinin beklendiğini söyledi.

Altunkaya, bankacılık altyapısının güçlenmesiyle para transferlerinin daha hızlı ve güvenli hale geleceğini belirterek, mevzuat ve ticari sorunların çözülmesiyle iki ülke arasındaki ticaret hacminde önemli bir artış beklidiklerini vurguladı.

YÜKSEK STANDARTLAR

YÜKSEK TEKNOLOJİ



(0342)

236 00 36

bossanhospital.com

f y t @bossan.hospital

BÜYÜMEKTEN DAHA DEĞERLİSİ, KALİTEYİ KORUMAK

Bileşke Eğitim Kurumları Kurucusu Evren Karakoç; YKS ve LGS’de elde ettikleri başarıyı, kişiye özel eğitim modelini, eğitim koçluğunu ve yeni şubelerle büyüme yaklaşımlarını Ekonomi’ye anlattı.

» Eğitim dünyasında başarı çoğunlukla sınav dereceleri ve yerleşme sonuçları üzerinden konuşuluyor. Ancak ortaya çıkan tablonun arkasında öğrencinin öğrenme biçiminden öğretmen kadrosuna, eğitim koçluğundan veli iletişimine kadar uzanan kapsamlı bir süreç bulunuyor.

2019 yılında Gaziantep’te faaliyete başlayan Bileşke Eğitim Kurumları da eğitim modelini bu bütünlük üzerine kuruyor. Kurum; bire bir dersler, öğrenciye özel programlar, eğitim koçluğu, etüt çalışmaları, haftalık sınavlar ve düzenli veli bilgilendirmesinden oluşan bir sistem uyguluyor. Bileşke Eğitim Kurumları, bu sistem ile Gaziantep’te farkını ortaya koyuyor. Bileşke Eğitim Kurumları Kurucusu Evren Karakoç, kurumun eğitim anlayışını, sınav başarısını ve büyüme hedeflerini Referans Ekonomi’ye anlattı.

Karakoç, başarıyı yalnızca sınav sonuçlarıyla değil; öğrencinin ihtiyaçlarını doğru belirleyen, gelişimini düzenli izleyen ve veliyi sürece dâhil eden bir eğitim modeliyle tanımlıyor. Karakoç’a göre büyümenin gerçek ölçüsü, şube sayısını artırmaktan önce her öğrenciye aynı eğitim kalitesini sunabilmek.



**“YKS’DE İLK 100’E ÜÇ ÖĞRENCİMİZ GİRDİ”
BU YIL YKS VE LGS’DE NASIL SONUÇLAR ELDE
ETTİNİZ?**

Bu yıl da her zaman olduğu gibi öğrencilerimizle birlikte yoğun bir çalışma yürüttük. Bileşke Eğitim Kurumları’ndan YKS’de ilk 100’e üç, ilk 1000’e 16, ilk 5 bine ise 35 öğrencimiz girdi. Tıp fakültelerine girebilecek başarıyı yakalayan 100 öğrencimiz oldu. Ancak bu öğrencilerin tamamı tıp fakültesini tercih etmedi; mühendislik fakültelerine yönelenler de oldu. Mühendisliği seçen öğrencilerimiz Türkiye’nin iddialı üniversitelerine yerleşti. Bu yıl tıp fakültelerine ilginin de yüksek olduğunu gözlemledik. LGS’de de geleneği bozmadık. Öğrencimiz Efe Safa Kızılkılı, sınavdan 500 tam puan alarak Türkiye birincisi oldu. Yüzde 1’lik dilimde 16 öğrencimiz yer aldı. Bileşke Eğitim Kurumları olarak bu ivmeyi korumayı ve başarılarımızı artırmayı hedefliyoruz. Her yıl eğitim sistemimizi yenilemek ve altyapımızı daha güçlü hâle getirmek için çalışıyoruz. Bunu başaracağımıza inanıyoruz.

**“HER ÖĞRENCİNİN ÖĞRENME BİÇİMİ FARKLI”
BİLEŞKE’NİN EĞİTİM ANLAYIŞININ
TEMELİNDE NE VAR?**

Eğitim anlayışımızın merkezinde öğrenci bulunuyor. Her öğrencinin öğrenme tarzının, akademik düzeyinin ve ihtiyaçlarının farklı olduğunu biliyoruz. Bu nedenle derslerimizi mümkün olduğunca kişiye özel hâle getirmeye çalışıyoruz. Amacımız, öğrencileri birbirleriyle yarıştırmak değil; her birini kendi potansiyelinin en üst noktasına taşıyabilmek. Öğrenciyi doğru tanıdığınızda, hangi alanda desteğe ihtiyaç duyduğunu ve hangi yöntemle daha hızlı ilerleyebileceğini de daha sağlıklı belirleyebilirsiniz.

**“BAŞARI, BİRÇOK UNSURUN BİR ARAYA GELMESİYLE OLUŞTU”
2019’DAN BU YANA ELDE ETTİĞİ-
NİZ BAŞARIYI NEYE BAĞLIYORSU-
NUZ?**

Elde ettiğimiz sonuçlar tek bir etkene bağlı değil. Başarı, birçok unsurun bir araya gelmesiyle oluştu. Öncelikle eğitimdeki vizyonumuzu net bir şekilde belirledik ve öğrencilerimizin ihtiyaçlarını her zaman ön planda tuttuk.



**HER ÖĞRENCİYİ
BİREYSEL OLARAK
DEĞERLENDİRİYOR
VE ONA ÖZEL
BİR EĞİTİM PLANI
OLUŞTURUYORUZ.**

Alanında uzman öğretmenlerimizin öğrencilerle güçlü bir bağ kurması ve onların potansiyellerini ortaya çıkarması, başarımızın temel taşlarından biri oldu. Teknolojiyi eğitim süreçlerinde etkin biçimde kullanmaya ve sistemimizi sürekli geliştirmeye çalıştık. Öğrencilerimiz ve aileleriyle kurduğumuz düzenli iletişim de eğitim kalitemizi güçlendirdi.

**EĞİTİM KOÇLUĞU YALNIZCA
DERS PROGRAMI HAZIRLAMAK
DEĞİL
SUNDUĞUNUZ HİZMETLERDEN
BİRİ DE EĞİTİM KOÇLUĞU. BU
SİSTEMİN KAPSAMI NEDİR?**

Eğitim koçlarımız, öğrencileri yalnızca akademik açıdan değil, duygusal açıdan da desteklemeye çalışıyor. Amaç, öğrencinin po-

tansiyelini doğru şekilde ortaya çıkarabilmesine yardımcı olmak. Her öğrenci için ayrıntılı sınav analizleri yapıyor, güçlü ve geliştirilmesi gereken yönlerini belirliyoruz. Haftada bir saat gerçekleştirdiğimiz görüşmelerde bu analizleri değerlendiriyor ve deneme sınavlarının sonuçlarına göre öğrencinin gelişimini izliyoruz.

**“NİTELİKLİ ÖĞRETMEN,
BAŞARININ TEMEL TAŞLARINDAN
BİRİ”
EĞİTİMDE BAŞARININ EN
ÖNEMLİ UNSURLARINDAN BİRİ
ÖĞRETMEN KADROSU. EKİBİNİZİ
NASIL OLUŞTURUYORSUNUZ?**

Nitelikli ve deneyimli öğretmen kadrosu, eğitimde başarının temel taşlarından biridir. Alanında uzman, kendisini sürekli geliştirmeyi amaçlayan öğretmenlerle çalışıyoruz. Öğretmenlerimiz hem yılların getirdiği deneyime hem de sınav sistemleri konusunda güçlü bir bilgi birikimine sahip. Öğrencilerin bireysel ihtiyaçlarını dikkate alan, onları motive eden ve destekleyen bir öğretim anlayışını benimsiyoruz. Öğretmenin yalnızca konuyu anlatması yeterli değil. Öğrenciyi tanınması, hangi noktada zorlandığını görmesi ve doğru zamanda doğru müdahaleyi yapabilmesi de gerekiyor.





“VELİ, ÖĞRENCİ VE KURUM AYNI SÜRECİN PARÇASI”
ÖĞRENCİ BAŞARISINDA
KURUM, VELİ VE ÖĞRENCİ
ARASINDAKİ İLETİŞİM NASIL
BİR ROL OYNUYOR?

Öğrenci başarısında eğitim kurumu, veli ve öğrenci arasındaki güçlü iletişimin büyük payı var. Velilerimizle düzenli iletişim kuruyor, öğrencinin gelişimini yakından izliyor ve geri bildirim sunuyoruz. Bu iletişim sayesinde öğrencinin ihtiyaçları zamanında fark edilebiliyor ve gerekli destek gecikmeden sağlanabiliyor.

Veli ile öğrenci arasındaki açık iletişim de motivasyonu ve akademik başarıyı destekliyor. Kurum, veli ve öğrenci arasındaki bu üçlü iş birliğinin, öğrencinin hedeflerine ulaşmasında en etkili yollar-
dan biri olduğuna inanıyoruz.

“AGRESİF BİR FİYATLANDIRMA POLİTİKAMIZ YOK”
EĞİTİM ÜCRETLERİ VELİLERİN EN FAZLA
ÜZERİNDE DURDUĞU KONULAR ARASINDA.
FİYATLANDIRMA POLİTİKANIZI NASIL
BELİRLİYORSUNUZ?

Eğitim kurumları arasındaki fiyat farklılıkları, sunulan hizmetin kapsamı ve eğitim kalitesiyle bağlantılıdır. İçeriğin önemli olduğunu düşünüyor ve öğrencilerimize hem içerik hem de eğitim kalitesi bakımından üst düzey bir hizmet sunmaya çalışıyoruz. Agresif bir fiyatlandırma politikası uygulamıyoruz. Öğrencinin ihtiyaçlarına göre hazırlanan eğitim paketlerinde ücret farklılıkları oluşabiliyor. Daha fazla öğrencinin nitelikli eğitimden yararlanabilmesi için burs olanakları sunuyoruz. Her yıl kasım ve aralık aylarında bursluluk sınavları düzenliyoruz. Öğrencilerin bu sınavlara katılmasını özellikle tavsiye ediyoruz. Sınavdaki başarılarına göre eğitim ücretlerini daha erişilebilir seviyelere çekiyoruz.

Gaziantep'teki diğer kurumlarla karşılaştırdığımızda başarı grafiğimizin yüksek, fiyatlarımızın ise ortalamanın altında olduğunu düşünüyoruz. Bizim önceliğimiz yüksek ücretler almak değil; nitelikli eğitim vermek ve başarılı sonuçlar elde etmek.

“HER ŞUBENİN KENDİ KARAKTERİNİ
KORUMASINI İSTİYORUZ”
YAKIN ZAMANDA ŞUBE SAYINIZA BİR YENİSİNİ
EKLEDİNİZ. GELECEKTE BİLEŞKE'Yİ ZİNCİR BİR
EĞİTİM KURUMU OLARAK GÖREBİLİR MİYİZ?

Her yeni şubemizde farklı bir konsept oluşturarak öğrencilere özgün ve etkili bir eğitim ortamı sunmaya çalışıyoruz. Bileşke X de çocuklara verimli bir ders çalışma ortamı sağlamak amacıyla tasarlandı. Şu an önceliğimiz, eğitim kalitemizi sürdürülebilmek ve her öğrencimize en iyi deneyimi sunmak.

Zincir bir eğitim kurumu olma hedefimiz kesinlikle yok. Çünkü her şubemizin kendi karakterini, eğitim yaklaşımını ve bulunduğu çevreyle kurduğu bağı koruması gerektiğine inanıyoruz. Elbette daha fazla öğrenciye ulaşmak ve daha geniş kitlelere hizmet verebilmek için büyümeye devam etmek istiyoruz. Ancak bu büyüme, eğitim standartlarımızı düşürmeden gerçekleşmeli. Her şubemizde aynı nitelikli eğitim anlayışını sürdürebilmek, bizim için yalnızca büyümekten çok daha değerli.



NEW HOLLAND

AGRICULTURE

**NE VARSA
NEW HOLLAND'DA
VAR!**



TRAKTÖR VE EKİPMANLARDA DEV KAMPANYA

Kampanya detayları ve yeni modellerimiz için plazamıza bekliyoruz



Bize Ulařın

Telefon: (0342) 235 20 36 - 37

Fax: (0342) 235 20 38



Adres

Sanayi Mah.Örnek Sanayi Sit.
60004 Nolu Cad.No:2
Şehitkamil / Gaziantep



E-Mail

info@sadettinbilgin.com



Bilgin Group

ESNAF EKONOMİSİNİN YOL HARİTASI YENİDEN ÇİZİLİYOR



Gaziantep Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği (GESOB) Başkanı Ünal Akdoğan, görevinin ilk üç ayında finansman, kayıt dışılıkla mücadele, sektörel yapılanma ve dijital dönüşüm alanlarında önemli adımlar attı. Akdoğan, GESOB’u sahadaki sorunları tespit eden, çözüm üreten ve karar mekanizmalarına taşıyan aktif bir yapıya dönüştürmeyi hedeflediklerini söyledi.

“BİZ GESOB’UN GELECEĞİNİ BUGÜNDEN İNŞA ETMEK İÇİN ÇALIŞIYORUZ. ESNAFIMIZIN YAŞADIĞI SORUNLARI YALNIZCA DİNLEYEN DEĞİL, ÇÖZÜM YOLLARINI ORTAYA KOYARAK SÜRECİN TAKİPÇİSİ OLAN BİR ANLAYIŞI BENİMSİYORUZ” DİYEN AKDOĞAN, SAHADAN ELDE EDİLEN VERİLERİ KARAR VERİCİLERE ULAŞTIRAN VE SONUÇ ODAKLI ÇALIŞAN BİR YAPI OLUŞTURMAYI AMAÇLADIKLARINI SÖYLEDİ.

GESOB Başkanlığı görevinde ilk üç ayını geride bırakan Ünal Akdoğan, bu süreçte hayata geçirilen çalışmalar ile önümüzdeki döneme ilişkin hedeflerini değerlendirdi. Akdoğan, Gaziantep esnafının ekonomik gücünü artıracak çalışmaların yanı sıra, Birliğin kurumsal yapısını güçlendirmeye yönelik yeni bir çalışma modeli oluşturdıklarını ifade etti.

ESNAFIN GÜNDEMİNDE FİNANSMAN VAR

Ekonomik koşulların esnaf üzerindeki baskıyı artırdığını belirten Akdoğan, finansmana erişimin işlet-

meler açısından öncelikli sorunların başında geldiğini dile getirdi.

Seçim döneminde bu konuda verilen sözlerin takipçisi olduklarını ifade eden Akdoğan, Esnaf Kefalet Kooperatifleri aracılığıyla kullanılan kredi limitlerinin günümüz ekonomik koşullarına uygun hale getirilmesi için çalışmalar yürüttüklerini kaydetti. Esnafın 1,5 milyon TL’ye kadar kredi kullanabilmesi ve araç ile iş yeri yatırımlarında 3,5 milyon TL’ye kadar finansman imkânından yararlanabilmesine yönelik düzenlemelerin hayata geçirilmesi sürecine katkı sunduklarını belirtti.

POS KOMİSYONLARI VE VERGİ YÜKÜ MASADA

GESOB'un gündeminde finansmanın yanı sıra Bağ-Kur ve Maliye borçları, banka teminatları, POS komisyonları, vergi ve KDV uygulamaları ile konkordato nedeniyle yaşanan tahsilat sorunları da bulunuyor.

POS cihazları üzerinden yapılan satışlarda yüzde 3-4 seviyelerine ulaşan kesintilerin işletmeler açısından önemli bir maliyet oluşturduğunu belirten Akdoğan, e-ticaret platformlarında uygulanan komisyon oranlarının da yeniden değerlendirilmesi gerektiğini söyledi.

Esnafın tahsil edemediği alacaklar üzerinden vergi yüküyle karşılaşmaması gerektiğini ifade eden Akdoğan, işletmelerin nakit akışını koruyacak alternatif ödeme ve vergilendirme modellerinin gündeme alınması gerektiğini vurguladı.



71 ODA, 8 SEKTÖREL GRUPTA BULUŞACAK

GESOB bünyesindeki 71 odanın 8 ana sektörel grup altında bir araya getirilmesi için de çalışma yürütülüyor.

**"GESOB OLARAK
YALNIZCA ESNAFIMIZIN
SORUNLARI DİLE
GETİRMİYORUZ. AYNI
ZAMANDA ÇÖZÜM
ÖNERİLERİMİZDE
GEREKLİ MERCİLERE
İLETİYORUZ."**

Ulaşım ve taşımacılık, gıda, gastronomi, inşaat-yapı ve gayrimenkul, teknik ve makine, üretim-tekstil ve el sanatları, hizmet sektörü ve perakende ticaret ile ilçe karma odalarının oluşturacağı sektörel gruplarla ortak sorunların daha sistemli biçimde ele alınması hedefleniyor.

Düzenli istişare toplantılarıyla sektörlerin ortak taleplerinin daha güçlü şekilde ortaya konulacağını belirten Akdoğan, dijitalleşme, yeni teknolojiler, üretim kapasitesi ve ekonomik dönüşüm alanlarında ortak projeler geliştirmeyi planladıklarını söyledi.

YEREL KALKINMADA ESNAF VURGUSU

Gaziantep ekonomisinin güçlü kalmasının esnafın güçlü olmasından geçtiğini vurgulayan Akdoğan, kamu kurumları ve yerel yönetimlerle iş birliğinin artırılacağını belirtti.

Valilik, Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Vakfı, Büyükşehir Belediyesi, ilçe belediyeleri ve diğer kurumlarla; denetim, hijyen, ruhsat, meslek düzeni ve esnafın desteklenmesi konularında ortak çalışmalar yürütülmesi planlanıyor.

Yerel alımlarda esnafın daha fazla desteklenmesi, sanayi sitelerinin geliştirilmesi ve küçük işletmelerin ihtiyaç duyduğu yeni çalışma alanlarının oluşturulması da GESOB'un gündeminde yer alıyor.

NİTELİKLİ ELEMAN İÇİN USTA-ÇIRAK MODELİ

Gaziantep ekonomisinin önemli gündemlerinden biri olan nitelikli eleman ihtiyacına da dikkat çeken Akdoğan, meslek liseleri, Mesleki Eğitim Merkezleri, çıraklık eğitimi, meslek odaları ve işletmeler arasındaki bağın güçlendirilmesi gerektiğini söyledi.

Ahilik kültürünün günümüz ekonomisinde de önemli bir karşılığı bulunduğunu belirten Akdoğan, usta-çırak ilişkisinin, meslek ahlakının ve dayanışma kültürünün yeni nesillere aktarılması gerektiğini ifade etti.

“Çırak, kalfa ve usta sadece bir işletmenin çalışanı değildir. Aynı zamanda o mesleğin geleceğidir. Mesleklerin sürdürülebilirliği için gençlerin bu alanlara yönlendirilmesi ve doğru şekilde yetiştirilmesi gerekiyor” dedi.



GESOB'UN GÜNDEMİNDE DİJİTAL DÖNÜŞÜM VAR

Dijitalleşme ve yapay zekâ teknolojilerinin küçük işletmeler açısından da giderek daha önemli hale geldiğini belirten Akdoğan, esnafın yeni ekonomik düzenin dışında kalmaması gerektiğini söyledi.

E-ticaret yapan işletmelerin yüksek komisyon maliyetleriyle karşı karşıya kaldığını ifade eden Akdoğan, amaçlarının esnafı dijital platformlardan uzaklaştırmak değil, bu platformları daha verimli kullanmalarını sağlamak olduğunu belirtti.

Dijital dönüşümle birlikte maliyetlerin azaltılması, rekabet gücünün artırılması ve Gaziantep'in üretim ve ticaret kapasitesinin daha geniş pazarlara ulaştırılması için çalışmalar yürütüleceğini kaydetti.

“İLK ÜÇ AY SADECE BAŞLANGIÇ”

Göreve geldikleri ilk üç aylık dönemi bir sonuç değil, başlangıç olarak gördüklerini belirten GESOB Başkanı Ünal Akdoğan, önümüzdeki dönemde daha kapsamlı çalışmalar yürütüleceğini söyledi.

Akdoğan, “Biz geçmişle hesaplaşmak yerine geleceği inşa etmeye odaklanıyoruz. Günü kurtaran uygulamalar yerine kalıcı çözümler üretmek istiyoruz. Ahilik kültürünün dürüstlük, dayanışma, meslek ahlakı ve alın terine saygı anlayışını çağın şartlarıyla buluşturarak Gaziantep esnafının geleceğe güvenle baktığı bir yapı oluşturmak için çalışacağız” dedi.





POLYESTER İPLİKTE KALİTE



2. Organize Sanayi Bölgesi Celal Doğan
Bulvarı No:56 ŞEHİTKAMİL/GAZİANTEP

Tel: 0342 337 55 66
www.usluguven.com.tr - info@usluguven.com.tr



ŞEHİTKAMİL'DEN EĞİTİME 200 MİLYON TL'LİK DEV DESTEK

“ÇOCUKLARIMIZIN GELECEĞİNE YATIRIM YAPIYORUZ”

Şehitkamil Belediye Başkanı Umut Yılmaz, çocukların ve gençlerin eğitim hayatındakı karşılaştığı ekonomik yükleri azaltmak, eğitimde fırsat eşitliğini güçlendirmek ve ailelerin bütçelerine katkı sunmak amacıyla 200 milyon TL'lik destek paketi açıkladı. Yılmaz, “Bir öğrencinin hayaline, bir ailenin umuduna ortak olmak istiyoruz” dedi.

Şehitkamil Belediye Başkanı Umut Yılmaz, eğitim alanındaki desteklerin yalnızca ekonomik bir yardım olmadığını, çocukların ve gençlerin geleceğine yapılan bir yatırım olduğunu belirterek, “Bizim için belediyecilik, yalnızca yol ve asfalt yapmak değildir. Çocuklarımızın okul yolunda, üniversiteye giderken, kantinde, kırtasiyede ve hayatlarının her aşamasında yanlarında olmak da bizim görevimizdir. Şehitkamil’de hiçbir çocuğumuz kendisini yalnız hissetmeyecek” dedi.

KANTİN KART DESTEĞİ

Başkan Yılmaz’ın dar gelirli ailelerin lise çağındaki çocuklarına yönelik hayata geçirilen Kantin Kart uygulamasıyla haftanın 3 günü her sabah öğrencilere sandviç ve süt ikram ediliyor. Yılmaz, çocukların beslenmesinin eğitim kadar önemli olduğuna dikkat çekerek, “Kantin Kart ile gençlerimizin yanında oluyoruz. Biz istiyoruz ki çocuklarımızın akli derste olsun, gözü kantinde olmasın. Hiçbir çocuğumuz kendisini yalnız hissetmeyecek” diye konuştu.



“İLK BİLET BİZDEN” İLE ÜNİVERSİTE YOLCULUĞUNA DESTEK

Yılmaz, “İlk Bilet Bizden” projesi kapsamında üniversiteye ilk kez kayıt yaptıran hazırlık ve 1. sınıf öğrencilerinin otobüs biletlerini karşıladıklarını duyurdu. Yılmaz, gençlerin hayallerinin peşinden giderken yalnız olmadıklarını belirterek, “Çocuklarımız eğitim için yola çıkarken onların yanında olmak istiyoruz. İlk Bilet Bizden diyerek, genç kardeşlerimizin üniversite yolculuğundaki ilk adımı biz eşlik ediyoruz” ifadelerini kullandı.

ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİNE 20 BİN TL EĞİTİM DESTEĞİ

Dar gelirli ailelerin üniversite hazırlık ve 1. sınıfa kayıt yaptıran öğrencilere ilk dönem 10 bin TL, ikinci dönem 10 bin TL olmak üzere toplam 20 bin TL eğitim desteği vereceklerini bildiren Yılmaz, “Bir gencimizin eğitim hayatında maddi imkânsızlıklar nedeniyle zorlanmasını istemiyoruz. Üniversiteye ilk kez başlayan lisans öğrencilerimize toplam 20 bin TL destek sağlıyoruz. Çünkü biliyoruz ki bugün bir öğrencinin elinden tutmak, yarının güçlü Türkiye’sine katkı sunmaktır. Gençlerimizin hayallerini büyütmek bizim en önemli sorumluluklarımızdan biri” diye konuştu.

2 YILDA 202 BİN ÖĞRENCİYE ULAŞILDI

Başkan Yılmaz’ın ilk olarak 2025 yılında hayata geçirdiği proje ile ilkokul ve anasınıfı öğrencilerine bu yıl da boyama seti ve resim defteri hediye edildi. 2 yılda 202 bin öğrenciye ulaşılrken, yalnızca bu yıl 100 bin öğrenciye kırtasiye desteği sağlandı. Yılmaz, çocukların eğitim hayatına ilk adımlarından itibaren destek vermeye devam edeceklerini belirterek, “Çocuklarımız bizim en hassas noktamız. Onların okul çantasına koyduğumuz her kalem, her defter bizim için çok kıymetli. Geçtiğimiz yıl başlattığımız kırtasiye desteğini bu yıl daha da genişlettik. İki yılda 202 bin çocuğumuza ulaştık. Biz istiyoruz ki hiçbir çocuğumuz eğitim hayatına eksik başlamasın, hiçbir çocuğumuz kendisini arkadaşlarından geri hissetmesin” ifadelerini kullandı.

EĞİTİMDE FIRSAT EŞİTLİĞİ İÇİN ÇALIŞIYORUZ

Şehitkamil Belediye Başkanı Umut Yılmaz, eğitimin öncelikli çalışma alanlarından biri olduğunu vurgulayarak, şunları kaydetti: “Bizim derdimiz çocuklarımızın geleceği. Şehitkamil’de hiçbir çocuğun çantası boş, gönlü eksik kalmayacak. Bir öğrencimizin kantin ihtiyacından üniversite desteğine, ilk biletinden kırtasiye malzemesine kadar neye ihtiyacı varsa imkânlarımız ölçüsünde yanında olacağız. Çünkü biz biliyoruz ki eğitimde fırsat eşitliğini güçlendirdiğimiz zaman Şehitkamil’in geleceğini de güçlendiriyoruz. Bu yıl eğitim için ayırdığımız 200 milyon TL’lik bütçeyle çocuklarımızın ve gençlerimizin yanında olmaya devam edeceğiz. Onlar okusun, hayal kursun, geleceğe umutla baksın. Biz onların yolunu açmak için çalışacağız.”





EMİRGAN SÜTİŞ, GELENEKSEL LEZZETLERİNİ GAZİANTEP'E TAŞIDI

Türkiye'nin köklü lezzet markalarından Emirgan Sütüş, Akan Cadde'de hizmete girdi. KKTC 5. Cumhurbaşkanı Ersin Tatar'ın katılımıyla gerçekleştirilen açılış, iş ve siyaset dünyasından çok sayıda ismi bir araya getirirken, marka Gaziantep'lilere geleneksel lezzetleri ve kaliteli hizmet anlayışını sunmaya başladı.

Gaziantep'in Şehitkamil İlçesine bağlı Akan Cadde'de gerçekleşen açılış törenine KKTC 5. Cumhurbaşkanı Ersin Tatar, AK Parti Gaziantep Milletvekili İrfan Çelikaslan, Şehitkamil Kaymakamı Ömer Hilmi Yalımlı, Gaziantep Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Tuncay Yıldırım, GESOB Başkanı Ünal Akdoğan, Gaziantep Emlakçılar Odası Başkanı Mehmet Aytaç, MHP Gaziantep İl Başkanı Mehmet Sait Kılıç, GBB Başkan Danışmanı Hasan Teke ve davetliler katıldı.

KALİTELİ HİZMET VERMEK İÇİN BURADAYIZ

İşletmeci İbrahim Halil Çopuroğlu, "Üç işletmeci olarak Gaziantep'imize kaliteli hizmet anlayışı olan, güzel sunumları, geleneksel lezzetleri olan Emirgan Sütüş'i getirmenin gururunu yaşıyoruz. Emirgan Sütüş'in 80 yıla dayanan kaliteli hizmet anlayışıyla Gaziantep halkına hizmete vermeye devam edeceğiz. Açılışımıza katılan herkese teşekkür ederiz. Tüm Gaziantep halkını Emirgan Sütüş'e bekliyoruz" dedi.



KALİTEYİ GAZİANTEPLİLERLE BULUŞTURDUK

Ortakları Müslüm Doğan ve Müslüm Acar ile birlikte Emirgan Sütüş markasını Gaziantep'e kazandırmanın mutluluğunu yaşadıklarını belirten Çopuroğlu, "Gaziantep halkına kaliteli hizmet vermek için buradayız. Gaziantep'e yakışır bir iş yapmak istedik ve bu doğrultuda Emirgan Sütüş gibi kaliteli bir markayı Gaziantep'li-lerle buluşturduk." dedi.

FINE TRADITIONAL TREATS

TUNAS®

ESTD 1959

Tatlandır Hayatını



www.tunas.com.tr

ÖZEL EĞİTİMDE FARKINDALIK VE KALİTE YÜKSELİYOR

Gaziantep Özel Eğitim Kurumları Derneği Başkan Yardımcısı ve Algı Özel Eğitim ve Rehabilitasyon Merkezi Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Ceylani Günebakan, özel gereksinimli bireylerin eğitim süreçleri, ailelerin bilinçlendirilmesi ve toplumdaki farkındalığın artırılmasının önemini Referans Ekonomi Dergisi'ne anlattı.



Ahmet Ceylani Günebakan, kardeşi Emre Günebakan ile 2020 yılında özel eğitim ve rehabilitasyon alanına adım attı. Altı yıldır bu alanda çalışan Günebakan, bugün hem kendi kurumunun yönetiminde hem de dernek çatısı altında sektörün gelişimine yönelik çalışmalar yürütüyor.

Günebakan, özel eğitim ve rehabilitasyon merkezlerinin özel gereksinimli bireylerin eğitim süreçlerine katkı sunduğunu belirterek, çocukların ihtiyaçlarına uygun eğitim programlarının uygulanmasının önemini vurguluyor. Günebakan ile özel eğitime başvuru sürecini, Gaziantep'teki kurumların durumunu, ailelerin yaklaşımını ve özel eğitim alanındaki gelişmeleri konuştuk.



ÖZEL EĞİTİME UZANAN
YOLCULUK
ÖNCELİKLE SİZİ
TANIYALIM. AHMET
CEYLANİ GÜNEBAKAN
KİMDİR?

1989 yılında doğdum. Gaziantep Cumhuriyet Lisesi'nden mezun olduktan sonra Adalet Meslek Yüksekokulunda ön lisans eğitimimi tamamladım. Ardından Çocuk Gelişimi Bölümünden mezun oldum. Yüksek lisans eğitimi de tamamladım. Evliyim ve iki çocuk babasıyım.

Algı Özel Eğitim ve Rehabilitasyon Merkezinin yönetim kurulu başkanlığını yürütüyorum. Aynı zamanda Gaziantep Özel Eğitim Kurumları Derneğinde başkan yardımcısı olarak görev yapıyorum.

**GAZİANTEP'TE
YAKLAŞIK
13 BİN ÖZEL
GEREKSİNİMLİ
ÖĞRENCİ VAR.
ÖZEL EĞİTİM
KURUMU SAYISI
İSE YAKLAŞIK 87
ADET VAR.**

ÖZEL EĞİTİM VE REHABİLİTASYON MERKEZİ AÇMA FİKRİ NASIL ORTAYA ÇIKTI?

Gaziantep'te özel eğitime ihtiyaç duyan çocuklar olduğunu görüyorduk. Bu çocuklara karşı özel bir ilgimiz vardı; onlarla daha yakından ilgilenmek istiyorduk. Kardeşim Emre Günebakan ile 2020 yılında bu alana girdik. Altı yıldır özel eğitim ve rehabilitasyon merkezi işletiyoruz. Merkezimiz sayesinde özel gereksinimli çocuklarla doğrudan çalışma ve onların eğitim süreçlerinde yer alma imkânı bulduk. Aileler çocuklarını bize emanet ediyor. Yaptığımız işe bakarken bu sorumluluğu her zaman göz önünde bulunduruyoruz.

BU MERKEZLERİN SUNDUĞU HİZMETLER HANGİ İHTİYAÇLARA KARŞILIK GELİYOR?

Özel eğitim ve rehabilitasyon merkezleri, özel gereksinimli bireylerin eğitim aldığı kurumlar. Görme, bedensel veya zihinsel yetersizliği bulunan çocukların yanı sıra otizmlili, Down sendromlu ve öğrenme güçlüğü yaşayan çocuklar da bu merkezlerde destek eğitimi alıyor.

Bireysel eğitimler ve grup eğitimleri veriliyor. Bedensel gereksinimleri bulunan bireylere yönelik çalışmalar da bu hizmetlerin içerisinde yer alıyor. Çocuğun hangi alanda desteğe ihtiyaç duyduğu, eğitim sürecinin belirlenmesinde esas alınıyor.

KURUMLARIN İŞLEYİŞİ VE DENETİMİ NASIL YÜRÜTÜLÜYOR?

Millî Eğitim Bakanlığına bağlı bir kurumuz. Bakanlık tarafından düzenli olarak denetleniyoruz. Çalışanlarımızın görevlendirilmesi de Bakanlığın izin ve onayıyla gerçekleşiyor. Kurumun iş ve işlemleri MEB tarafından takip ediliyor. Dolayısıyla eğitim hizmetini, Bakanlığın belirlediği kurallar ve denetim çerçevesinde yürütüyoruz.

ÖZEL GEREKSİNİMLİ ÇOCUĞUN İHTİYACINA GÖRE EĞİTİM PROGRAMI BELİRLENİYOR ÇOCUĞUNUN ÖZEL EĞİTİM DESTEĞİNE İHTİYAÇ DUYDUĞUNU DÜŞÜNEN BİR AİLE NASIL BİR SÜREÇ İZLİYOR?

Öncelikle sağlık kuruluşunda gerekli değerlendirmelerin yapılması ve ilgili sağlık raporunun düzenlenmesi gerekiyor. Bunun ardından Rehberlik ve Araştırma Merkezine, yani RAM'a başvuru oluyor.

RAM bünyesindeki Özel Eğitim Değerlendirme Kurulu, çocuğun eğitsel ihtiyaçlarını değerlendiriyor ve hangi alanlarda destek alınması gerektiğini belirliyor. Aileler, sağlık raporu ve Özel Eğitim Değerlendirme Kurulu Raporu ile özel eğitim ve rehabilitasyon merkezlerine başvurabiliyor.



Böylece çocuğun ihtiyaç duyduğu alanlara yönelik eğitim planlanıyor. Belirlenen destek eğitimleri için devlet desteği sağlanıyor. Başvuru sürecinde sağlık değerlendirmesi ile eğitsel değerlendirme birbirini tamamlıyor.

ÖZEL EĞİTİM KURUMLARININ SAYISI YETERLİ GAZİANTEP'TEKİ MERKEZLERİN SAYISINI YETERLİ BULUYOR MUSUNUZ?

Gaziantep'te yaklaşık 13 bin özel gereksinimli öğrenci bulunuyor. Özel eğitim kurumu sayısı ise yaklaşık 87. Mevcut özel eğitim ve rehabilitasyon merkezlerinin sayısının, öğrencilerin ihtiyaçlarına karşılık verebilecek düzeyde olduğunu düşünüyoruz.

Merkezler ağırlıklı olarak Şehitkamil'de bulunuyor. Şahinbey'in yanı sıra İslahiye, Nurdağı, Nizip, Oğuzeli, Yavuzeli ve Araban'da da bu alanda hizmet veren kurumlar var. Yeni merkezlerin açılmasında kota uygulaması bulunuyor. Kentin nüfusu ve özel gereksinimli birey sayısı bu planlamada dikkate alınıyor. Öğrenci sayısındaki artışa bağlı olarak açılacak merkez sayısı da değişiyor.

KURUMLARIN İSTİHDAM AÇISINDAN KENTTE NASIL BİR KARŞILIĞI VAR?

Gaziantep'teki merkezlerde, kurumun büyüklüğüne göre yaklaşık 30 ila 50 personel görev yapıyor. Dolayısıyla sektör, eğitim hizmetinin yanında önemli bir istihdam da sağlıyor.

Çalışanları ve ailelerini birlikte düşündüğümüzde geniş bir kesimden söz ediyoruz. Özel eğitim alanı, eğitim ve istihdam açısından kent ekonomisinin önemli alanlarından biri.

ÖZEL EĞİTİMDE AİLELERİN BİLİNÇLENDİRİLMESİ ÖNEMLİ AİLELERİN ÖZEL EĞİTİME YAKLAŞIMINDA NE TÜR GELİŞMELER GÖRÜYORSUNUZ?

Ailelerin çocuklarının ihtiyaçlarına yönelik eğitim konusunda daha bilinçli hale geldiğini görüyoruz. Özel eğitim alanında erken değerlendirme ve doğru eğitim programının önemi giderek daha fazla anlaşılıyor.

Özel eğitim almak utanılacak bir konu değil. Çocuklarımızın ihtiyaç duydukları eğitime ulaşmaları ve toplumda daha güçlü bir yer edinmeleri gerekiyor. Ailelerin bu süreçte bakışında da çocuğun ihtiyaç duyduğu eğitimin öne çıkması önemli.

ÖZEL GEREKSİNİMLİ BİREYLERE BAKIŞ AÇISI DEĞİŞTİ TOPLUMUN ÖZEL GEREKSİNİMLİ BİREYLERE BAKIŞI SİZCE DEĞİŞTİ Mİ?

Geçmişte özel eğitim ve rehabilitasyon merkezleri bu kadar gündemde değildi. Bugün hem özel eğitim daha fazla konuşuluyor hem de özel gereksinimli bireylere yönelik farkındalığın arttığını görüyoruz.

Özel gereksinimli bireylerin kamuda ve özel sektörde istihdamının desteklenmesi, toplumsal hayatta daha görünür olmalarına katkı sağlıyor.

Yerel yönetimlerin yaptığı düzenlemeler de değerli. Bu çalışmaların, özel gereksinimli bireylerin hayata daha özgüvenli bakmasına katkıda bulunduğunu düşünüyorum. Çocuklarımızı ve gençlerimizi geri plana itmemeli, toplumdaki yerlerini güçlendirmeliyiz.



EĞİTİM ŞEHRİ GAZİANTEP GAZİANTEP'İN GENEL EĞİTİM TABLOSUNU NASIL DEĞERLENDİRİYORSUNUZ?

Gaziantep'in eğitimde her geçen gün daha iyiye gittiğini düşünüyorum. YKS ve LGS'de elde edilen başarılar, kentimizin eğitim alanında geldiği noktayı gösteriyor.

Yeni okulların açılması ve derslik sayılarının artırılması için de bütün paydaşların çaba gösterdiğini görüyoruz. Bu yatırımların eğitim kalitesini daha da artıracığına inanıyorum.

Davut Gül'ün valilik döneminde atılan adımların, Kemal Çeber döneminde sonuç vermeye başladığını görüyoruz. Önümüzdeki dönemde daha güzel sonuçlar alacağımıza inanıyoruz.

PAYDAŞ OLARAK ÇALIŞMAYA DEVAM EDECEĞİZ

Ahmet Ceylani Günebakan, özel eğitim kurumlarının Gaziantep'te yaklaşık 4 bin 500 kişiye istihdam sağladığını, ailelerin de dahil edilmesiyle yaklaşık 30 bin kişilik büyük bir yapı oluşturduğunu kaydetti.

Günebakan, özel eğitim kurumlarının özel gereksinimli bireylerin eğitim süreçlerinde önemli bir görev üstlendiğini belirterek, eğitim kalitesinin geliştirilmesi ve farkındalığın artırılması için sektörün tüm paydaşlarıyla birlikte çalışmalarını sürdüreceğini ifade etti.

ASLANA ASLI SÖZÜMÜZ

FEDAİOĞLU

Gaziantep®

FEDAİOĞLU®

UNLARI

FEDAİOĞLU GIDA SANAYİ ve TİCARET LTD.ŞTİ.

BAKLAVALIK ● BÖREKLİK ● YUFKALIK ● EKMEKLİK ● UNLAR

www.fedaioglu.com.tr

Tekstilkent Mah. Demokrasi Bulv. Yolağası Sk. No:10 Şahinbey-GAZİANTEP
Tel: (0342) 225 04 00 (3 Hat) / Fax: (0342) 226 45 13 / E-Posta: info@fedaioglu.com.tr





YENİ DÜNYA DÜZENİNDE TALEP NEREYE KAYACAK?

DÜNYA EKONOMİSİ
YENİ BİR DÖNÜŞÜM
DÖNEMİNDEN GEÇİYOR.
YAPAY ZEKÂNIN HIZLA
YAYILMASI, ENERJİ
DÖNÜŞÜMÜ, İKLİM
DEĞİŞİKLİĞİ, YAŞLANAN
NÜFUS, JEOPOLİTİK
REKABET VE TEDARİK
ZİNCİRLERİNİN
YENİDEN ŞEKİLLENMESİ,
ÖNÜMÜZDEKİ DÖNEMDE
HANGİ ÜRÜN VE
HİZMETLERE OLAN
İHTİYACIN ARTACAĞINI
DA DEĞİŞTİRİYOR.

YAPAY ZEKÂ VE ÇİP TEKNOLOJİLERİ

Yapay zekâ, ekonominin hemen her alanında dönüşüm yaratırken, bu teknolojinin arkasındaki altyapıya olan ihtiyacı da büyütüyor. Veri merkezleri, gelişmiş işlemciler, yarı iletkenler, bulut teknolojileri ve siber güvenlik çözümleri yeni dönemin kritik alanları arasında yer alıyor.

Yapay zekânın üretimden finansa, sağlıktan lojistiğe kadar daha fazla sektöre girmesiyle birlikte yalnızca yazılıma değil, bu sistemleri çalıştıracak çip, veri merkezi ve enerji altyapısına yönelik talebin de önem kazanması bekleniyor.

ENERJİDE YENİ DÖNEM

Enerji dönüşümü, küresel ekonominin en önemli başlıklarından biri haline geliyor. Güneş ve rüzgâr enerjisinin yanı sıra enerji depolama sistemleri, batarya teknolojileri, elektrik şebekeleri ve enerji verimliliği çözümleri ön plana çıkıyor.

Öte yandan yapay zekâ ve veri merkezlerinin artan elektrik ihtiyacı, enerji sektöründe yeni yatırımları da beraberinde getiriyor. Böylece geleceğin enerji piyasasında yalnızca daha fazla enerji üretmek değil, enerjiyi depolamak, taşımak ve verimli kullanmak da kritik hale geliyor.

SAVUNMA VE HAVACILIK

Jeopolitik dengelerdeki değişim ve ülkelerin savunma yatırımlarını artırması, savunma ve havacılık sektörünü de stratejik sektörlerden biri haline getiriyor.

İnsansız hava araçları, otonom sistemler, elektronik harp, radar, uydu teknolojileri ve siber güvenlik gibi alanlar savunma sanayisinin teknoloji odaklı dönüşümünü hızlandırıyor.

Bu nedenle gelecekte savunma sektöründeki talebin yalnızca geleneksel platformlara değil, yüksek teknoloji ve yazılım tabanlı sistemlere yönelmesi bekleniyor.

SAĞLIK VE BİYOTEKNOLOJİ

Dünyada yaşam süresinin uzaması ve birçok ülkede nüfusun yaşlanması, sağlık hizmetlerine yönelik ihtiyacı artırıyor. Bunun yanında kişiselleştirilmiş tıp, genetik, biyoteknoloji, tıbbi cihazlar ve dijital sağlık uygulamaları da hızla geliyor.

Sağlık sektöründe dönüşümün merkezinde ise hastalıkları tedavi etmek kadar erken teşhis, önleyici sağlık ve kişiye özel tedavi yaklaşımları bulunuyor.

GIDA, TARIM VE SU

Küresel nüfus, iklim değişikliği ve su kaynakları üzerindeki baskı, gıda ve tarımı stratejik sektörler arasında tutuyor.

Akıllı tarım sistemleri, hassas sulama, tarımsal otomasyon, alternatif proteinler, tohum teknolojileri ve gıda israfını azaltan çözümler önümüzdeki dönemde daha fazla önem kazanabilir.

Su teknolojileri de bu dönüşümün önemli parçalarından biri olacak. Arıtma, geri dönüşüm ve suyun verimli kullanılması konusunda geliştirilen teknolojilere yönelik ihtiyacın artması bekleniyor.

LOJİSTİK VE AKILLI ÜRETİM

Küresel tedarik zincirlerinin yeniden şekillenmesi, üretimin yanı sıra lojistik sektörünü de dönüştürüyor. Depolama otomasyonu, robotik sistemler, otonom araçlar, dijital takip ve tedarik zinciri yazılımları daha fazla kullanılmaya başlıyor.

Üretimde ise klasik fabrikaların yerini giderek veriyle çalışan, otomasyon seviyesi yüksek ve daha esnek üretim tesisleri alıyor.

TARIMIN HER ALANINA BÜYÜKŞEHİR DESTEĞİ

Gaziantep Büyükşehir Belediyesi; sulama altyapısından ata tohumlarının korunmasına, mazot desteğinden modern tarım teknolojilerine ve üreticinin ürününü doğrudan tüketiciyle buluşturmasına kadar birçok projeyle kırsal kalkınmayı destekliyor. Kamu kurumlarıyla yürütülen iş birlikleriyle üretim gücünün artırılması ve Gaziantep tarımının geleceğe taşınması hedefleniyor.

Tarımsal üretimde su kaynaklarının verimli kullanılmasını amaçlayan Can Suyum Projesi kapsamında Gaziantep genelinde toplam 318 bin metre sulama kanalı yapılması planlanıyor. Projenin tamamlanmasıyla 98 bin 10 dekar tarım arazisinin sulamaya açılması hedefleniyor. 2022 yılında başlayan çalışmalar kapsamında bugüne kadar 211 bin 121 metre sulama kanalı tamamlandı. İslahiye, Oğuzeli ve Nizip'teki çeşitli sulama tesislerinde yapım ve onarım çalışmaları ise sürüyor.

ATA TOHURLARI KORUMA ALTINDA

"Ata Tohumları Kadın Çiftçilerin Elinde Yeniden Yeşeriyor Projesi", Gaziantep Büyükşehir Belediyesi ile GAP Tarımsal Araştırma Enstitüsü iş birliğinde yürütülüyor. Projeye bölgenin yerel tahıl ve sebze çeşitlerinin korunması, tes-cil edilmesi ve yeniden üreticilerle buluşturulması amaçlanıyor.

Tarım Okulu bünyesindeki Yerel Tohum Gen Bankası'nda Güneydoğu Anadolu Bölgesi'ndeki 9 ilden toplanan 102 çeşit ata tohumu koruma altına alındı. Bunlardan 63 çeşit, uzun süreli muhafaza amacıyla Ankara Tarla Bitkileri Merkez Araştırma Enstitüsüne gönderildi.



BEŞ YILDA 21,9 MİLYON LİTRE MAZOT DESTEĞİ

2022 yılında başlatılan Çiftçi Kart ve yüzde 100 hibeli mazot desteği uygulaması 2026 yılında da devam ediyor. İlk dört yılda 161 bin 231 üreticiye toplam 18 milyon 415 bin 100 litre mazot desteği sağlandı.

2026 sonbahar döneminde ise belirlenen şartları taşıyan 48 bin 182 üreticiye toplam 3 milyon 531 bin 710 litre mazot desteği verilmesi planlanıyor. Böylece beş yıllık toplam desteğin 21 milyon 946 bin 810 litreye ulaşması bekleniyor.

Mazot desteğinin yanı sıra Çiftçi Kart mobil uygulaması üzerinden belediyenin tarımsal destekleri, eğitim programları ve başvurular da üreticilere ulaştırılıyor.





AFET BÖLGESİNDE MODERN SULAMA

6 Şubat depremlerinden etkilenen Nurdağı ve İslahiye’de tarımsal üretimin sürdürülmesi amacıyla Afet Bölgesi Tarımsal Sulama Sistemleri Projesi uygulandı. Proje kapsamında 200 çiftçiye yağmurlama ve damlama sulama sistemleri desteği sağlanırken 2 bin dekar tarım arazisinin modern sulama sistemlerine kavuşması hedeflendi.

Üreticilere sulama ekipmanlarının yanı sıra akıllı sulama anahtarı ve nem sensörü verilerek suyun kontrollü kullanılması ve verimliliğin artırılması amaçlandı.



ÇİLEK ÜRETİCİLERİNE DESTEK

“Afet Bölgesinde Çilek Yetiştiriciliğinin Sürdürülebilmesi Projesi” kapsamında İslahiye ve Nurdağı’nda depremden etkilenen 200 çiftçiye destek verildi. Üreticilere çilek fidesinin yanı sıra gübre, ilaç, damlama sulama sistemi ve malç naylonu sağlandı.

ÜRETİCİDEN TÜKETİCİYE DOĞRUDAN ULAŞIM

“Haydi Tarladan Sofraya Projesi” ile üreticilerin ürünlerini aracı olmadan tüketiciye ulaştırması sağlanıyor. Gaziantep genelinde haftanın 6 günü 7 farklı noktada kurulan üretici pazarlarında çiftçiler ürünlerini doğrudan satışa sunuyor.

Proje sayesinde üreticinin emeğinin karşılığını alması desteklenirken vatandaşların da taze ve uygun fiyatlı ürünlere erişmesi amaçlanıyor.



TARIMDA SÜRDÜRÜLEBİLİR KIRSAL KALKINMA

Gaziantep Büyükşehir Belediyesi, sulama altyapısı, mazot desteği, ata tohumlarının korunması, modern tarım teknolojileri ve üretici pazarlarıyla tarımsal üretimin farklı aşamalarına yönelik desteklerini sürdürüyor. Özellikle afet bölgesindeki üreticilere yönelik çalışmalarla üretimin yeniden güçlendirilmesi hedeflenirken, su kaynaklarının verimli kullanılması ve yerel tarımsal değerlerin korunmasıyla sürdürülebilir bir üretim yapısının oluşturulmasına katkı sağlanıyor.



KURU MEYVE İHRACATINDA HİNDİSTAN ATAĞI

Güneydoğu Anadolu Kuru Meyve ve Mamulleri İhracatçıları Birliği, Türk kuru meyvelerinin Hindistan pazarındaki bilinirliğini ve ihracat payını artırmak amacıyla Hintli ithalatçıları Gaziantep'te Türk ihracatçılarıyla buluşturdu.



Ticaret Bakanlığı'nın desteğiyle gerçekleştirilen alım heyeti programında, Hindistan'dan gelen ithalatçı firma temsilcileri ile Gaziantep ve bölge illerindeki ihracatçı firmalar arasında ikili iş görüşmeleri yapıldı. Görüşmelerde Türk kuru meyveleri tanıtılırken, yeni ticari bağlantıların kurulmasına yönelik temaslar gerçekleştirildi.

HEDEF HİNDİSTAN'DA PAZAR PAYINI ARTIRMAK

Güneydoğu Anadolu Kuru Meyve ve Mamulleri İhracatçıları Birliği Başkanı Murat Bakır, Hindistan'ın nüfusu ve tüketim potansiyeli nedeniyle sektör açısından önemli bir hedef pazar olduğunu belirtti.

Bakır, Türk kuru meyvelerinin Hindistan'daki bilinirliğini artırmak amacıyla "Turkish Dried Fruits" Turquality projesinin başlatıldığını belirterek, tanıtım faaliyetlerinin ardından Hintli ithalatçıların Gaziantep'te Türk ihracatçılarıyla bir araya getirildiğini ifade etti.

Alım heyetinin Türk firmaları açısından yeni iş bağlantıları kurma ve ürünlerini doğrudan tanıtmaya fırsatı sunduğunu kaydeden Bakır, çalışmaların önümüzdeki dönemde Hindistan'a yönelik kuru meyve ihracatına katkı sağlamasının beklendiğini söyledi.

Sonsepet ile

Mutfakta Şenlik Var

Süper Gıdalarla Tanışma Vakti



www.sonsepet.com



**son
sepet**

[f](#) [@](#) [@sonsepetcom](#)



GASTROANTEP KÜLTÜR YOLU FESTİVALI GAZİANTEP'İN KÜLTÜR VE GASTRONOMİ GÜCÜNÜ BULUŞTURDU

Türkiye Kültür Yolu Festivali'nin 2026 yılındaki 21'inci durağı olan Gaziantep, GastroAntep Kültür Yolu Festivali ile dokuz gün boyunca kültür, sanat ve gastronominin merkezlerinden biri oldu. 3-11 Ekim tarihleri arasında gerçekleştirilen festival kapsamında 14 farklı mekânda 246 etkinlik ve 7 sergi düzenlenirken, Gaziantep'in binlerce yıllık kültürel mirası ile UNESCO tescilli gastronomisi geniş bir programla ziyaretçilere sunuldu.



Kültür ve Turizm Bakanlığı tarafından düzenlenen festivale dördüncü kez ev sahipliği yapan Gaziantep'te Zeugma Mozaik Müzesi'nden geleneksel sanat atölyelerine, konserlerden gastronomi etkinliklerine kadar geniş bir program gerçekleştirildi. Zeugma'nın mozaiklerinden sedef kakmacılığına, bakırcılıktan kutnu dokumacılığına kadar kentin kültürel mirası ziyaretçilerle buluşturuldu.

70'TEN FAZLA LEZZET NOKTASI

Festivalin önemli başlıklarından biri Gaziantep mutfağı oldu. Geleneksel esnaf lokantaları, fırınlar, tarihi kahveler ve baklavacılar dahil 70'ten fazla mekân, Türkiye Kültür Yolu Festivali Lezzet Noktası olarak ziyaretçilere sunuldu.

Gastronomi programında Şef Doğa Çitçi, Şef Mehmet Yalçınkaya, Ömür Akkor, Ahmet Güzelyağdöken ve Umut Karakuş'un katılımıyla atölye, tadım ve söyleşiler gerçekleştirildi. Gaziantep'in UNESCO Yaratıcı Şehirler Ağı'ndaki gastronomi kimliği farklı etkinliklerle öne çıkarıldı.

KÜLTÜR YOLU'NUN ÖNEMLİ DURAKLARINDAN BİRİ

Kültür ve Turizm Bakan Yardımcısı Nadir Alpaslan ise Gaziantep'in tarihi İpek Yolu üzerindeki konumu ve güçlü kültürel birikimiyle Türkiye Kültür Yolu Festivali'nin önemli duraklarından biri olduğunu ifade etti.

Gaziantep'in Somut Olmayan Kültürel Miras Ulusal Envanteri'ne kayıtlı 25 farklı unsura ve 126 tescilli miras taşıyıcısı ustaya ev sahipliği yaptığını belirten Alpaslan, festivalin bu değerlerin görünürlüğünü artıran önemli bir platform oluşturduğunu söyledi.

Festival kapsamında gerçekleştirilen 246 etkinlik; tiyatro, çocuk oyunları, söyleşiler, atölyeler, konserler ve sergilerle kentin farklı noktalarına yayıldı.

SANAT VE MÜZİKLE RENKLENDİ

GastroAntep Kültür Yolu Festivali, gastronominin yanı sıra sanat ve müzik programıyla da geniş bir kitleye ulaştı. Dokuz günlük programda Bengü, Murat Boz, Kırac, Buray, Simge, Özcan Deniz, Hakan Altun, Mert Demir ve Sefo gibi sanatçılar Gaziantep'ilerle buluştu.

Festival kapsamında ayrıca Zeugma Mozaik Müzesi başta olmak üzere farklı kültür mekânlarında sergiler düzenlendi. "Osmanlı'nın Mukaddes Emanetleri", "Yaşayan Miras: Gaziantep", "Minyatürvari Seramik" ve "Sanata Teşvik ve Sanatla Yaşam" sergileri ziyaretçilerin ilgisine sunuldu.

Gaziantep Festival Park'ta oluşturulan Çocuk Köyü de çocuklara yönelik oyun, atölye ve etkinliklere ev sahipliği yaptı.



GAZİANTEP'İN TURİZM POTANSİYELİNE KATKI

Gaziantep'in gastronomi, tarih, kültür ve sanat değerlerini aynı çatı altında buluşturan GastroAntep Kültür Yolu Festivali, kentin turizm potansiyelinin farklı başlıklarla tanıtılmasına katkı sağlayan önemli organizasyonlardan biri olarak öne çıktı.

Festival; Gaziantep'in geleneksel el sanatlarından mutfak kültürüne, tarihi mirasından çağdaş sanat etkinliklerine kadar geniş bir değer zincirini görünür kılarken, kentin kültür ve gastronomi eksenindeki marka kimliğini de geniş kitlelerle buluşturdu.





HALICILARIN YENİ ROTASI LATİN AMERİKA

Güneydoğu Anadolu Halı İhracatçıları Birliği (GAHİB), Türk halı sektörünün küresel pazarlardaki payını artırmak ve yeni ihracat kapıları açmak amacıyla rotasını Latin Amerika'ya çevirdi.

Ticaret Bakanlığı'nın desteğiyle GAHİB organizasyonunda gerçekleştirilen Kolombiya ve Panama Sektörel Ticaret Heyeti, 13-19 Eylül 2026 tarihleri arasında iki ülkede temaslarda bulundu. Gaziantep ihracatının lokomotif sektörlerinden halı sektörünün yeni pazarlardaki potansiyelini değerlendirmek amacıyla düzenlenen heyet kapsamında, Kolombiya'nın başkenti Bogota ve Panama'nın başkenti Panama City'de iş görüşmeleri ve saha incelemeleri gerçekleştirildi.



HEDEF LATİN AMERİKA'DAKİ VARLIĞI GÜÇLENDİRMEK

GAHİB Başkanı Zeynal Abidin Kaplan, ticaret heyetinin ardından yaptığı değerlendirmede, Türk halı sektörünün küresel pazarlardaki gücünü koruması için alternatif ve yükselen pazarlara açılmanın önemine dikkat çekti.

Kaplan, Latin Amerika'nın sektör açısından önemli fırsatlar barındırdığını belirterek,

“Güneydoğu Anadolu İhracatçıları olarak üyelerimizin ihracat kapasitesini artırmak ve yeni pazarlara ulaşmak için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Halı sektörümüz, kalitesi ve tasarımıyla dünya pazarlarında kendini kabul ettirmiş güçlü bir marka konumunda. Kolombiya ve Panama'yı kapsayan sektörel dış ticaret heyetimiz, sektörümüzün Latin Amerika bölgesindeki varlığını güçlendirmek açısından önemli bir adım oldu” dedi.



KALİTE, TEKNOLOJİ İLE HAYAT BULUYOR

- Su preformları • Gazlı içecek ve meyve suyu preformları
- Yağ preformları, kavanozları ve kapakları
- Gıda ürünü için muhtelif kavanozlar ve kapaklar
- Su şişesi kapakları • Gazlı içecek ve meyve suyu şişe kapakları



KÖKSAN Pet Plastik Ambalaj San. ve Tic. A.Ş.

4. Organize Sanayi Bölgesi 83422 Nolu Cad. No:10 PK:39 Başpınar 27060 Şehitkamil / Gaziantep / TÜRKİYE

Tel: +90 342 357 03 30 (pbx) Fax: +90 342 357 03 46

info@koksan.com www.koksan.com

FIAT

TOPÇUOĞLU

KREDİ LİMİTİNİZİ ETKİLEMEYEN

DOBLO COMBI SİZİN OLSUN

PEŞİNATSIZ

36 AY **52.900 TL***/AY

*36 ay boyunca ödenecek aylık sabit KDV hariç leasing bedelidir.



TÜZEL MÜŞTERİLERE ÖZEL



SARISALKIM'DA

AĞIR ÇELİK KONSTRÜKSİYON

Villalar

8 ETAP
214 VİLLA
18 DÜKKAN



Park İnşaat

444 3 775

www.parkinsaat.com

ALTUN
SUIT

Yamaçtepe'de

taşınmaya hazır

SUIT BİR YAŞAMA

davettisiniz



Geniş Sosyal Yaşam Alanlar

4,5+1
400 m²

B.R.U.T

4,5+1
340 m²

**YÜKSEL
ALTUN**
İNŞAAT

0533 791 73 10 | yuksealtuninsaat.com