DÜNYANIN EN BÜYÜK ENTEGRE ALTIN, GÜMÜŞ, MÜCEVHER ÜRETİM VE TİCARET MERKEZİ

kuyumkent

EKİM 2021 | SAYI: 1 | www.kuyumcukent.com.tr



Kuyumcukent İçin Hep Birlikte Çalışmaya Devam Ediyoruz

2021 TAKI TRENDLERİ

Kuyumcukent Esnaflarından Röportajlar

Ecrimisil Sorunu Çözüme Kavuştu

Superlight

direct casting resin models...



1983

KILIÇLAR®
DÖKÜM



EREN HAS GROUP

Kıymetli Maden Ticareti
Raporlu Gümüş ve Altın Değişimi
AED
Türk Lirası
Ruble
Frank
Döviz Ticareti
Hurda Dönüşümü
Euro
Kron
Türk Lirası
Dolar
Sterlin
Dinar

EHG®

EREN HAS GÜMÜŞ KUYUMCULUK SANAYİ ve TİC. LTD. ŞTİ.
Beyazıt Mahallesi Çarşıkapı
Nuruosmaniye Cad. No: 35/1
Fatih/ İSTANBUL
Tel: 0212 520 36 51-54-56-57
Fax: 0212 520 33 79
info@erenhasgumus.com.tr
www.erenhasgumus.com.tr

EDM

EREN ALTIN ve DEĞERLİ MADENLER SANAYİ ve TİC. LTD. ŞTİ.
Kuyumcukent Köyaltı Mevkii
29 Ekim Cad. Atölye Bloğu
2.Kat 3. Sk.No: 21
Yenibosna - Bahçelievler / İSTANBUL
Tel: 0212 603 13 00 - 603 13 01
Tel: 0212 603 10 93 Fax: 0212 603 13 02
info@erendegerlimadenler.com.tr
www.erendegerlimadenler.com.tr

EHG

EHG YETKİLİ MÜESSESE A.Ş

Mollafenari Mahallesi Çarşıkapı
Nuruosmaniye Cad. No: 35
Fatih / İSTANBUL
Tel: 0212 520 36 53
Fax: 0212 520 33 79
info@ehgdoviz.com
www.ehgdoviz.com

Yalçınlar Vizyonu ile Konfor,

ister tek katta,

TEK KATTA VİLLA

Kalite ve Müstakil Villa Yaşamı...

ister iki katta villalar

İKİ KATTA VİLLA



YALÇINLAR SATIŞ OFİSİ
Randevu alınız **0549 823 78 44**

GÖL VADİSİ'NDE III. YALÇINLAR VİLLA PROJESİ

villa mahal

"natamam değil **tastamam**"

Alkent 2000 Mah. Org. İzzettin Aksalur Cad. No: 15
Gölvadisi - Büyükçekmece / İstanbul
Tel: **+90 (212) 886 19 00 • +90 (549) 823 78 44**

www.**villamahalevleri**.com
www.**yalcinlar**.com

YG YALÇINLAR

+90 532 402 00 27



GOLD

by SELMAN

JEWELLERY

Registry: 2020/08984



PLATINUM



DIAMOND

/byselmanjewellery

Turkey

www.byselman.com



Divizör



Mengene



İki Adet Lens



3000+ Desen

$4500 ‘dan başlayan fiyatlarla
+ KDV

KUYUMCUKENT LAZERPOL lazer çözümleri ile TANIŞIYOR

Altın, Gümüş ve Pirinç Markalama ve Kesim Makinesi

- 24 ay garanti
- İkame makine desteği
- Aynı gün müdahale garantisi
- 14 gün içinde koşulsuz iade

lazerpol.com

İçindekiler



18

Kuyumcukent İşletme A.Ş.
Yönetim Kurulu Başkanı
Ahmet KARBEYAZ

Kuyumcukent İçin Hep Birlikte Çalışmaya Devam Ediyoruz



16

Hizmetlerimize Devam Ediyoruz...
Değerli meslektaşlarım ve sevgili dostlar;

28

Ecrimisil Sorunu Çözüme Kavuştu



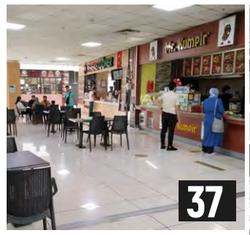
24

Kuyumcukent Dev Kadrosu İle Hizmetlerine Devam Ediyor



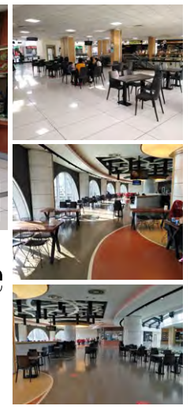
26

Altın Operasyonunda 10 Bin Adet Sahte Altın Ele Geçirildi



37

Kuyumcukent AVM'de Yemek Alanları Yenilendi





30

Cümbüş Kuyumculuk Sahibi Mehmet Hanifi Cümbüş'ün Kızı Ayşe Behram Vefat Etti. Kuyumcukent Ailesi Olarak Başsağlığı Dileriz



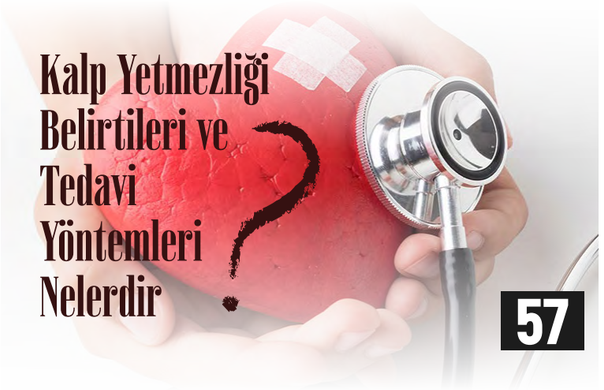
40

Kuyumcukent'ten MÜSİAD'a Anlamlı Ziyaret



34

Havalandırma Sistemi Proje Kriterleri Hakkında Bilgilendirme



57

Kalp Yetmezliği Belirtileri ve Tedavi Yöntemleri Nelerdir

MEDILIFE
BAĞCILAR HASTANESİ

29

Medilife Bağcılar Hastanesi, KİAŞ İş Birliği İle Kuyumcukent'te Revir Açtı!



22

Nevzat Sudaş Maliye Bakanı Lütfi Elvan ve Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Piyasalar Daire Başkanı Dr. Doruk Küçüksaraç ile Görüştü

ALTIN KÜLTÜR SANAT

60







/kuyumcukentavm

YIL : 1 • 1. SAYI - EKİM 2021
İMTİYAZ SAHİBİ
KUYUMCUKENT İŞLETME A.Ş. ADINA
NEVZAT SUDAŞ

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ (SORUMLU)
Gültekin KAYA

YAYIN KURULU
Osman KARAGÜNEY
Abdullah DENİZ
Nail AKYÜZ

REKLAM REZERVASYON
GOLDMAN REKLAM MEDYA
Ahmet KOCADERE
info@goldman.com.tr - www.goldman.com.tr
0212 603 33 74

GRAFİK TASARIM
Furkan ÖZCAN
CK MEDYA PR
ckmedyailetisim@gmail.com
0532 412 53 60

YÖNETİM YERİ ve İLETİŞİM
Yenibosna Merkez Mh. Ladin Sk. No: 4 / 1005
Bahçelievler / İSTANBUL
T: 0 212 603 0000 (Santral)
F: 0 212 603 0010

BASKI ve CİLT

Kuyumkent Dergisi yerel süreli bir yayındır. Kuyumkent Dergisi'nde yayınlanan haber, yazı, resim ve fotoğrafların FSEK ve Basım Kanunu'ndan kaynaklanan her türlü hakları Kuyumcukent İşletme A.Ş.'ye aittir. İzin alınmaksızın kaynak gösterilerek dahi iktibas edilemez. Kuyumkent Dergisi Basım Meslek ilkelerine uymayı taahhüt eder.

Tebrikler, VakıfBanklı oldunuz

VakıfBank Mobil'i açın, T.C. Kimlik Kartınızı okutarak görüntülü görüşme yapın.
Tebrikler, VakıfBanklı oldunuz. Hem de istediğiniz yerden, istediğiniz zaman.

VakıfBank, daima seninle.

#dijitalkolaylaştırır

Şubeye gitmek yok

Kurye beklemek yok*

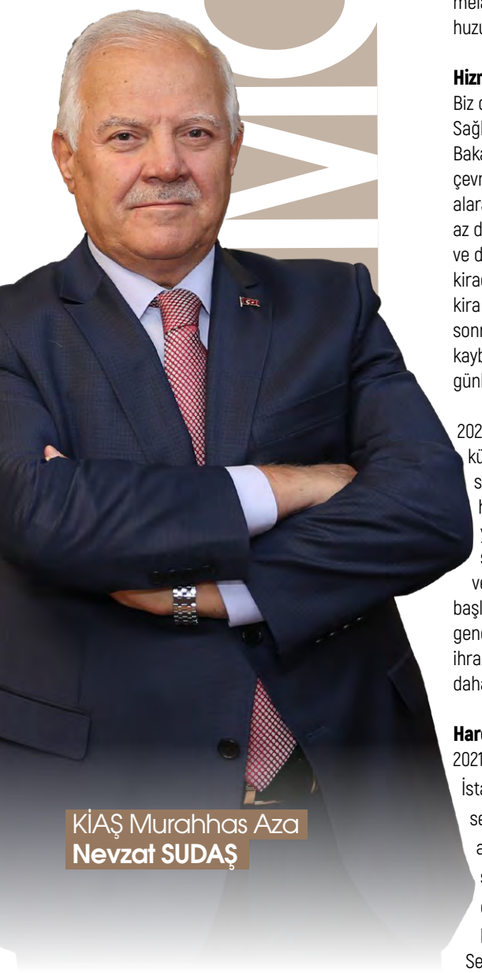
*Cihazda NFC desteği olmadığında ya da Nüfus Cüzdanı ile başvuru yapıldığında başvuru süreci kurye ile devam edecektir. Detaylı bilgi www.vakifbank.com.tr

444 0 724 | vakifbank.com.tr

VakıfBank
Burası Sizin Yeriniz

/vakifbank

Değerli meslektaşlarım ve sevgili dostlar;



Allah'ın rahmeti fevzi bereketi cümlenizin üzerine olsun. Tüm dünyayı ve ülkemizi maalesef etkisi altına alan küresel bir salgın sürecinin içinden geçmekteyiz. En küçük yaştaki öğrenci yavrularımızdan; esnaf, tüccar, memur yönetici v.s. her kesimdeki insanımızı ciddi manada etkilemiş birçok kepenkler kapanmış iflaslar olmuş hatta birçok dost akraba ve yakınlarımız canından olmuştur. Biz de acizane bu hastalığa yakalandık ağır şekilde geçirip dualarınızın bereketiyle şifayap olduk. Temenni edelim ki bundan böyle Rabbim daha üzüntülü ve sıkıntılı günler göstermeden bu melaneti ülkemizden ve dünyamızdan yok etsin huzur ve mutluluğa eriştirsin.

Hizmetlerimiz Aralıksız Devam Etti

Biz de bu sıkıntılı süreçte kurumsal olarak Sağlık Bakanlığı, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlıkları'nın talimat ve tavsiyeleri istikametinde çevre, maske, mesafe ve diğer tüm tedbirlerimizi alarak hastalığın üzerimizdeki etkilerini en az düzeyde tutmaya çalıştık. Ayrıca kapanma ve diğer nedenlerden dolayı işleri etkilenen kiracı esnaflarımıza KİAŞ imkanları ölçüsünde kira indiriminde bulunduk. İnşallah bugünden sonra hastalığın azalmasıyla beraber geçmişte kaybedilen iş ve gelirlerin de telafi edildiği çalışma günlerine hep birlikte ulaşırız.

2020 yılının başından bu tarafa yaşamımızı ve küresel ekonomiyi derinden etkileyen Covid-19 salgını sürecinde Kuyumcukent yönetimi olarak hizmetlerimizi aralıksız devam ettirdik. 2021 yılını da yine kısmi sıkıntılarla geçirdikten sonra son iki üç aydan beri belirli bir serbestlik ve rahatlıkla nişan, düğün, nikah merasimleri başlamıştır, bu durum kuyum sektörüne de genel bir hareketlilik sağlamıştır. Bu olumlu hava ihracatımıza da yansımıştır ve esnafımız istikbale daha güvenle bakar olmuştur.

Hareketli Bir Dönemi Hep Birlikte Yaşayacağız

2021 yılının Ekim ayında 50. kez düzenlenen İstanbul Jewelry Show fuarı kuyumculuk sektörünü yeniden bir araya getirmiş ve ciddi arz ve talep oluşturmuştur. Bu vesile ile fuar sonrası esnafımızın yüzlerini güldürecek durağanlığı yok edecek ve bereketli bir dönemi hep birlikte yaşayacağız.

Sevgili dostlarım bu yazım size hitaben yazdığım son başyazım olacaktır. Dokuz on yıla yakın bir zamandır Kuyumcukent (KİAŞ) Yönetim Kurulu Başkanı olarak tüm yönetim kurulu üyelerimle beraber uyum içerisinde siz kıymetli sektör üyelerine hizmet etmeye çalıştık. Kanatimce de çok hayırlı ve başarılı işlere imza attık. Bu zaman zarfı içinde tüm gayretimi Kuyumcukent menfaatleri doğrultusunda ve hizmeti ön planda tutarak çalıştım. Tabii ki bu süreçte sizlerin dua ve desteği en büyük motivasyonum oldu. Dönem sonuna kadar da görevimi sürdürebilme imkanı vardı. Fakat aşağıda belirttiğim prensipler doğrultusunda Kuyumcukent adına daha verimli olabilmek için Kiaş bünyesinde Bürakrasi ve Bakanlıklar nezdindeki faaliyetlere daha fazla zaman ayırmak ve hızlı yol almak adına Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı Ahmet Karbeyaz'a devredip bendeniz için de Murahhas Aza olarak devam etme kararı aldık. Ben bu süreçte bana destek veren başta Üst Kurul Başkanımız Sayın Özcan Halaç'a, BKM Başkanımız Sayın Selahattin Uyanık'a, Genel Müdürümüz Sayın Oktay Baltalı'ya, KİAŞ Yönetim Kurulu Üyelerime, Başkan Vekillerime, KİAŞ çalışanlarına, KİAŞ esnafımıza ve tüm dostlarıma buradan tüm samimiyetimle canı gönülden teşekkürü bir borç bilirim. Ahmet Karbeyaz kardeşime de çalışmalarında başarılar dilerim. Başta Ahmet kardeşim olmak üzere tüm Yönetim Kurulu üyelerimizle beraber ittifak ve ünsiyet içerisinde daha nice başarılara imza atacağımıza olan inancım tamdır. Tamamladığım bu süreç içerisinde her kimi kırdım ve üzdüm ise helalliklerini almak isterim.

Kuyumcukent İçin Hizmet Etmeye Devam Ediyoruz.

Bu hafta içerinde yine Ankara'da Maliye Bakanı ve Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Piyasalar Daire Başkanı ile Kuyumcukent'in sorunları ve çözüm yolları ile ilgili temaslarım oldu. Görüşmemde gündeme getirdiğim tüm sorunlarımız ile Sayın Bakan yakından ilgilendi ve Merkez Bankası başkanlığına, altın borsası başkanlığına ve ilgili bürokratlara gerekli talimatları vererek bizlere desteğini esirgememiştir. Bu bağlamda Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Piyasalar Daire Başkanı ile bir randevu sağlanmış ve yapılan görüşme bir hayli verimli geçmiştir. Yakın zamanda almayı düşündüğümüz olumlu sonuçlar elde edildikçe buradan sizlerle de paylaşılmaya devam edecek.

Hepinizi saygı ve hürmetlerimle selamlarım.
Muhabbetle kalın.

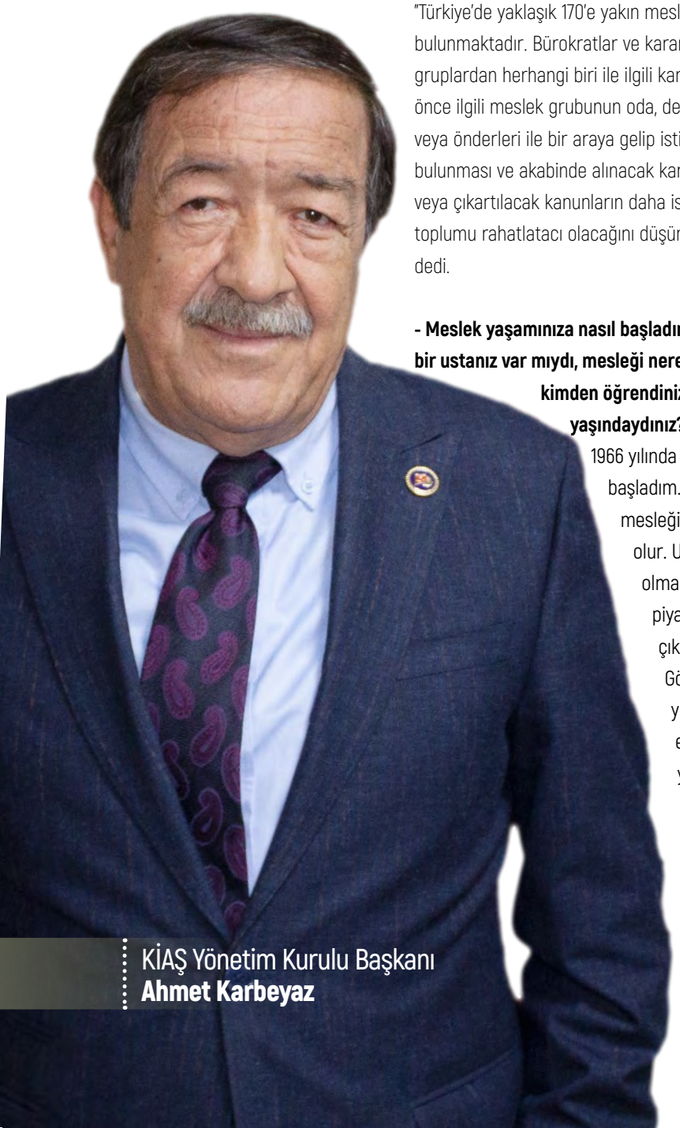
Authorized Distributor
thermoscientific
niton taşınabilir XRF analiz cihazlarıyla
altın, gümüş ve platin dahil 20'den fazla elementin analizi



REPAMET
ELEKTRONİK SİSTEMLER MÜMESSİLLİK TEKNİK SERVİS VE TİCARET LTD. ŞTİ.
Lefke Sokak No:16A/B Tuğcu Plaza 34848 Maltepe İstanbul
Tel: (0216) 459 13 77 - 369 73 48 Faks: (0216) 359 60 01
Email: repamet@repamet.com Web: www.repamet.com
Kıymetli Metal Analizlerinde, Taşınabilir Niton XRF

Kuyumcukent İçin Hep Birlikte
Çalışmaya Devam Ediyoruz

1966 yılında kuyumculuk sektöründe çalışmaya başlayan Ahmet Karbeyaz Kuyumcukent İşletme Anonim Şirketleri'nin Yönetim Kurulu Başkanı olarak görevine devam ediyor. Yeni KİAŞ Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Karbeyaz yapılan görev değişikliğinin ardından Kuyumkent Dergisi'ne konuştu.



KİAŞ Yönetim Kurulu Başkanı
Ahmet Karbeyaz

KİAŞ Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Karbeyaz: "Türkiye'de yaklaşık 170'e yakın meslek grubu bulunmaktadır. Bürokratlar ve karar alıcılar bu gruplardan herhangi biri ile ilgili karar almadan önce ilgili meslek grubunun oda, dernek veya önderleri ile bir araya gelip istişarelerde bulunması ve akabinde alınacak kararlar veya çıkartılacak kanunların daha isabetli ve toplumu rahatlatacı olacağını düşünmekteyim." dedi.

- Meslek yaşamınıza nasıl başladınız, bir ustanız var mıydı, mesleği nerede, kimden öğrendiniz ve kaç yaşındaydınız?

1966 yılında mesleğe başladım. Her mesleğin bir ustası olur. Ustanız olmadan piyasaya çıkamazsınız. Görevim 10 yıldır devam ediyor. 10 yıldır ben Yönetim Kurulu Üyesi'yim. Yönetim Kurulu Başkanı olsam da olmasam da sürekli uğraştığım işler bu işler. O nedenle benim için değişen hiçbir şey olmadı. Hep işin mutfağında herkesle diyalog kuran biriyim. Ben nasıl o gün Ahmet ağabey isem bugün de Ahmet ağabeyim. Onun için burada başkan olmam bana bir paye vermedi. Benim buradaki esnafımıza, meslektaşlarımıza neler verebildiğim çok önemli. Ben sadece bu görevimde insanlara nasıl yardım edebileceğimi veya hizmet edebileceğimi düşünüyorum. Benim buradaki amacım bu.

- Bize çıraklık döneminizden unutamadığınız bir hatıranız var ise anlatabilir misiniz?

Eski ustalar işi öğretebilmek için çok dayak atardı, şimdiki nesle "Saat kaç oğlum?" diyorsun işi bırakıyor. O zamanlar biz bırakın ustamızı, ustamızın bir arkadaşını gördüğümüz vakit titrerdik, öyle bir çıraklık dönemi yaşadık. Büyüğümüze, ustamıza ve kalfamıza karşı müthiş bir saygı duyardık. Sabah 6.30'da işe gelirdik, kalfalar saat 07.00'da gelirdi, patronlar 08.00'da gelirdi. Biz 6.30'da geldiğimizde temizliğimizi ve hazırlığımızı yapardık. Sigortamız yoktu. Tamamen usta çırak ilişkileriyle mesleği öğrendik. Tabii ki mesleği öğrenirken çok zorluk yaşadık. Kolay değildir bir mesleği öğrenmek. O zamanın ustaları çok sertti. Hatayı affeden bir yapıda değildiler. Kesinlikle yaptığın bir hatanın cezasını verirdiler.

- Haklı mıydılar?

Değildiler. Ben 1978 yılında ilk işyerimi açtım 2011'de kapattım. O süreçte tek bir elemanıma bir fiske bile vurmadım. Sadece sevgiyle yaklaştım. Daha doğrusu şöyle söyleyeyim, ben oğluma kızıma nasıl davranıyorsam beraber çalıştığım arkadaşlarıma, kardeşlerime de öyle davranırım. Burada çalışıyor ben onu ezeyim demedim hiç. Ben oğlumu ezemiyorsam burada çalışan çırağımı da ezemem. Ben oğluma hangi ses tonuyla hata yaptığını söylüyorsam çırağıma da kalfama da oğlumdan daha az ses yükseltmek üzere ikaz edebilirim. Başka türlüsü bana uygun değil. Hepsi benim evlatlarım hepsiyle beraber bir iş yerini yönetiyoruz. Onlar olmazsa ben olmam, ben olmazsam onlar olmaz. Biz bir bütünüz ve hepimiz bu bütünün parçalarıyız. Burayı beraber yönetmek mecburiyetindeyiz. Buraya gelelim. Kuyumcukent Yönetim Kurulu Başkanlığı'na gelene kadar her dönem herkese kapım açıktı. Şimdi de kim gelirse kapım açıktır. Herkes istediği an gelebilir. Yönetim Kurulu'nda iken bana nasıl rahat ulaşıyorlarsa bugün onun beş katı daha rahat ulaşmalarını sağlamak istiyorum. Hayatım da böyle geçmiştir. Ben her türlü yerde yönetici olarak bulundum ama hiçbir zaman başkanlık benim önüme geçmedi. Başkanlık hep arkamda kaldı. 10-11 kişinin içerisinde bir kişi başkan olacak tabii ki 10 kişi birden başkan olamaz ama hepsi benimle aynı değerdedir. Ben onları kurul üyesi diye küçümseyemem veya onlara başka türlü davranamam çünkü bu siteyi, Kuyumcukent'i beraber yönetiyoruz onlar olmaz ise zaten ben olmam.

- Yönetim Kurulu Başkanlığı ile birlikte Kuyumcukent'e yapmak istedikleriniz neler?

Bir şey yapılacaksa o iş bir yönetim kurulu kararı alınarak yapılır. Ben başkan olmadan önce de birçok şey öneriyordum. Yani dayatmaca ile olmaz bu işler. Bir kere her şeyden evvel bizim 2 bin 700'e yakın ortağımız var. Ben 2 bin 700 ortağın düşüncelerini, fikirlerini dikkate alırım. Almak zorundayım da ayrıca. Çoğunluk ne istiyor, ne yapılırsa memnun kalacak insanlar. Benim neler yapmak istediğim değil belirleyici olan. Burada asıl soru biz üyelerimizin hangi isteklerini hayata geçirebiliriz? Hizmetimizde hiçbir değişiklik olmayacak. Daha önce de dolaşıyordum ben ama şimdi iki kat daha fazla dolaşacağım.

- Mesleğinizin ve içinde bulunduğunuz sektörün en sevdiğiniz tarafları nelerdir?

Eskiler derdi ki; "Kuyumcunu, kasabını berberini iyi seç." Bu üç meslek dışında hiçbir meslek grubunu söylemezlerdi. Kasap eşek eti de satar, at eti de satar, kokmuşunu da satar, berber uyuz birisini, hastalıklı birisini tıraş eder, aynı tarakla aynı tıraş bıçağıyla seni tıraş eder, oradan hastalık sana geçer. Bir önemli şey daha var eskiden mahkemeler her meslekten iki bilirkişi, kuyumculardan bir bilirkişi yeter derdi.



- Neden?

Çünkü kuyumcunun özü sözü birdir. Bu söylediğim bir kanundu. Mesleğimizin güzel tarafı şuydu, tamamen güvene dayalı bir mesleğimiz vardı ama ne yazık ki bugünlerde artık o eski özü sözü bir ustalar yavaş yavaş çocuklarına, torunlarına bıraktılar mesleği. Biz Ahilik terbiyesiyle geldik. Onlar akademik eğitim almış olarak geldiler. Onların söze güveni yok. Biz söze değil evraklara bakarız anlayışındalar. Diyeceksiniz ki hangisi doğru? Artık söz uçar yazı kalır devrindeyiz. O gün için esnaflıkta öyle bir terbiye vardı. Bugün esnafımıza da ben bu terbiyeyi öneriyorum. Sözü bırakın yazıya bakın. İşinizi mutlaka belgelendirin çünkü söz diye bir şey kalmadı artık. Söze güvenip kimseye bir lira para vermeyin. Bugünkü şartlar için söylüyorum; bizim zamanımızda biz doğruyduk ama aradan çok zaman geçti, gençlik bu konuda bizden daha doğru. Bu çağda söz ile iş yapanların çoğu kazık yiyor, dolandırılıyor, eskiler eskide kaldı. Sözle iş yapmak diye bir şey kalmadı artık.

- Sahada yetişmiş bir yönetici olarak gördüğünüz zorluklar, engeller nelerdir?

Esnaflar açısından bir engel görmüyoruz. Bizim bütün sıkıntılarımız bürokrasi ile çünkü bir karar aldıkları vakit o meslek grubunun önde gelen kişilerini toplayıp bir karar almıyorlar. Kendi kendilerine bir karar alıp uygulamaya koyuyorlar, komisyonlara indiriyorlar, sonra bizlere tebliğ ediyorlar. Biz de bazen yanlış olduğunu söylüyoruz. Bunu düzeltmek için bir sürü uğraş veriyoruz. Esnafların en büyük sıkıntısı; işin ehli olmayan kişilerin eline imza yetkisi verilmesidir. Konuyu bilmezler, sorunu bilmezler biz de halimizi anlatırken çok zorlanırız. Buna rağmen sorunları çözmeye çalışıyoruz. Çoğu zaman da çözüyoruz. Bizler esnaflar olarak aramızda bir şekilde doğru yolu buluyoruz. Bir şekilde uzlaşıyoruz ama devlet erkânından alınan her kararda o meslek grubunun önde gelenlerini toplayıp; "Bakın sizin meslekle ilgili şöyle bir karar alacağız, siz de bize bir fikir verin." denmiyor. Sadece etrafında tanıdığı, bildiği bir iki kuyumcuya soruyor veya sormuyor, sonra bir karar çıkarıyor. Esnaflarımızın sorunu varsa esnaflarımızın önde gelenleri ile doktorların bir derdi varsa doktorların önde gelenleri ile avukatların sorunu varsa avukatların ileri gelenlerinden birileri ile toplantı yapılır. AVM'ler ile ilgili bir karar alınacak ise eli taşın altında olan kişileri çağırıp, bir istişare edip kanun çıkarırlarsa tahmin ediyorum her taraf daha çok rahat edecek.

- Kapalıçarşı ve Kuyumcukent benziyor mu sizce? Bu konuda ne düşünüyorsunuz?

Kapalıçarşı 1453'te Fatih Sultan Mehmet

İstanbul'u fethettiğinde Osmanlı askerlerinin kullandığı bir ahırmış. Sonra zamanla hanlar otel gibi oluyor. Zaten eski filmleri seyrederseniz hancı diye bağırıp kapılara vururlar. Bugün modern anlamda otel diyebiliriz. Kapalıçarşı dünya çapında duyulmuş bir çarşı. Tarihi bir konumu var, bunu inkar edemeyiz. Kuyumcukent'in avantajı üretimden tüketime her türlü hizmeti bünyesinde bulundurması. Kuyumcukent her şeyiyle 365 gün boyunca fuar alanı işlevi görüyor. Yarın bir gün çok daha güzel şeyler olacak. 365 gün açık fuar alanı gibi dedik, pek ala ama nasıl? Yapılan ürünü burada görme, bakma ve gezme şansına sahip oluyor insanlar, aradaki fark bu. Kapalıçarşı apayrı bir yer. Kuyumcukent apayrı bir yer. Kuyumcukent dünyada eşi benzeri olmayan bir merkez ve biz de bunun tanıtımı ile ilgili müthiş çalışmalar yapıyoruz. Allah'a şükürler olsun ki hiçbir yerde Kuyumcukent'i bilmeyen insan kalmadı. Amacımız daha ileriye daha güzel bir şekilde Kuyumcukent'i taşımak. Her geçen gün değişen ticari konjonktüre uyum sağlamak. Kuyumcukent'i sanki bugün doğmuş gibi aynı tazelikte yaşatmak için çalışıyoruz. Yani geri kalmasını hiçbir zaman için düşünmüyoruz. Hep ileriye. Bizim görevimiz bu.



- 2022 Ajandanızda neler var?

Ben burada her türlü şeyi söyleyebilirim. Ancak lafla peynir gemisi yürümez. 2022 genel kurulunda bunu tüm üyelere anlatacağız çünkü; söylemek başka icra etmek başka. Yapacaklarımızı programlayıp neyi nereye koyacağımızı belirlemeliyiz. Önce alt yapıyı hazırlamalıyız duyurusunu sonraya bırakmak istiyoruz.

- Salgın süreci işleri etkiledi mi?

Salgın süreci tabii aşağı yukarı 2 yıldır Türkiye ile birlikte Kuyumcukent'i de etkiledi şüphesiz. Esnaflarımız çok zor durumda kaldılar. Allah'a şükürler olsun devletin verdiği destek ve mücadele olumlu sonuçlar vermeye başladı. Biz de esnaflar olarak kendimizden çok ödün verdik, bu süreci atlatmaya çalıştık. Şükürler olsun ki bugünlere geldik ama tüm Türkiye'de olduğu gibi çok sıkıntı çekti esnaflarımız.

- Yeni yetişen zanaatkarlara söylemek istediğiniz bir şey var mı?

Kuyumculuk'ta artık çırak denilen bir şey kalmadı. Artık çocuklar üniversite sınavını kazanamadığında atölyeye geliyorlar. 18 yaşında çocuğu alacağım oğlum şuradan git bakkala bana bir su getir diyeceğim, ben buraya su için mi geldim diyecek. Çırak su almaya gider, bakkala gider, çay almaya gider, tel almaya gider, altın eritmeye gider. Yani ustasının, kalfasının söylediği şeyi yapar. Çırağa bir şey söylediğinde ters ters bakmamalı. Sabahları mesai 9'da başlıyor diyoruz. 9.30'da geliyor, nerede kaldın diyorum, ters cevap veriyor. Vaziyet bu iken nasıl usta yetiştireceksin. Eskiden nasıldı? Öğretmenlerde bir yetki vardı. Çocuğun gözüne baktığında içindeki cevheri gören öğretmenlerdi onlar. Derdiler ki; "Bu çocuk okumaz. İyisi mi bir işe verin, böylece biz o çocuğu 11 yaşında alırdık atölyeye. Annesinin babasının vermediği terbiyeyi biz iş yerinde verip topluma kazandırırdık. Hepimiz o şekilde yetiştik. 40 kişilik sınıfın içerisinde okumayacak 10 tane çocuk varsa öğretmen onların ailesini çağırıyordu. "Çocuğunuz okumaz, bu çocuğun yapısında satıcılık var, imalat var, teknoloji, elektronik üzerine bir başarısı var burada değerlendirin derlerdi. Sonra biz büyüğünü saymayı küçüğünü sevmeyi ve işini öğretirdik. Bu adamların da hepsi topluma faydalı bir insan olurlardı. Ne yazık ki şuanda çıraklık okulları var ama eskisi gibi insan yetiştiremiyoruz. Bir ustanın yanında yetişmeyen çocuğu alıp adam etmek çok zor. İstisnalar dışında elbette. Örneğin; hafızlık bile 4 yaşında başlıyor, 15 yaşında 20 yaşındaki çocuğu gel hafız et. Kafası almaz ki. Neden 4 yaşında alıyorlar? Çünkü kafasının içi boş ama 15 yaşına geldiği zaman dikkati çok dağılıyor. Aklında her şey oluyor. Bu çocuğu nasıl eğiteceksin?

- Son olarak eklemek istediğiniz bir şey var mı?

Bizim KİAŞ olarak kapımız 7 gün 24 saat açık. Bir sıkıntısı olan buyursun gelsin. Teklifsiz randevusuz her zaman gelebilirler. Biz burada çözüm için varız. Kimseye sıkıntı vermek için gelmedik bu koltuğa. Ben de her gelen kişiden bir şey öğreniyorum. Ertesi gün bir şey öğrenmemişim diyorum, kendime bir yeni bilgi daha katıyorum. Onun için her gelen kişiden aldığım tek bir bilgi benim için büyük bir cevher. Büyük bir sermayem var benim, bilgiden bir sermayem var. Hiç ummadığın bir insan bilgece bir söz söyler, şaşarsın. Onu ben hafızama alırım. Sonra o benim servetim, sermayem olur. Koltuk kimseye bir şey vermez, sen de koltuğa bir şey veremezsin. Biz esnafa ne veriyoruz ona bakalım. Çok çalışalım. Kısa vakitlerde yüksek verimli işler başaralım. Teşekkür ediyorum.

SI Analytics
a xylem brand

ALTIN ve **GÜMÜŞ**
Analizlerinde
Hassas Çözümler

Kuyumculukta kullanılan gümüşün tam gümüş içeriğinin belirlenmesi takıların kalitesinin sağlanması açısından çok önemlidir. Gümüş ve gümüş alaşımlardaki tam gümüş içeriğinin bilgisi, mücevher ve gümüş eşyalar için kalite standartlarının karşılanmasını sağlamaktadır. Bu nedenle, tespit prosedürü uluslararası ve ulusal olarak düzenlenmektedir. Kıymetli madenlerin ayarlarının yapıldığı laboratuvarlarda yaygın olarak kullanılan prosedür, gümüş elektrod yardımıyla gümüşün asidik ortamda çözünmesinden sonra potasyum bromür ile titrasyonudur.



TitroLine® 5000
Otomatik Titratör
Gümüş Analizleri için



TitroLine® 7000
Otomatik Titratör
Altın ve Gümüş Analizleri için

SÜMER
ANALİTİK & MEDİKAL TEKNOLOJİLER

www.sumertek.com +90 216 550 78 85 info@sumertek.com

Nevzat Sudaş T.C. Hazine ve Maliye Bakanı Lütfi Elvan ve Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Piyasalar Daire Başkanı Dr. Doruk Küçüksaraç ile Görüştü

KİAŞ Yönetim Kurulu Murahhas Aza'sı Nevzat Sudaş T.C. Hazine ve Maliye Bakanı Lütfi Elvan ile Ankara'daki makamında görüştü. Ardından oluşturulan randevu ile Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Piyasalar Daire Başkanı Dr. Doruk Küçüksaraç'la da toplantı yapıldı. Ankara'da gerçekleştirilen bu görüşmelerde Kuyumcukent esnafının problemleri ve sektörel sorunlar gündeme getirildi. Gerçekleşen görüşmelerde T.C. Hazine ve Maliye Bakanı Lütfi Elvan tarafından ilgili bürokratlara talepler doğrultusunda gerekli talimatlar verildi. Görüşmelerin sonunda T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı Lütfi Elvan, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Piyasalar Daire Başkanı Dr. Doruk Küçüksaraç ve Nevzat Sudaş bu toplantıların karşılıklı devam ettirilmesi yönünde ortak karara vardılar.







Kuyumcukent Dev Kadrosu İle Hizmetlerine Devam Ediyor

Kuyumculuk sektör mensuplarının seksenli yılların sonlarında insan sağlığını ön planda tutarak faaliyete geçirmeyi planladığı toplu üretim ve entegre tesis girişimi, günümüzde 380.000 m² alana yayılmıştır. Kuyumcukent yaklaşık 30 bin insan ve 7 bin araç giriş çıkış sirkülasyonu ile 7'si fabrika, binin üzerinde küçük ve orta çaplı üretim atölyesini bünyesinde barındırmaktadır. 627 bağımsız bölümden oluşan Evlilik ve Altın Alışveriş Merkezi, 2 plazada bulunan 127 çağdaş ofisiyle devasa bir tesis olan Kuyumcukent'e dönüşmüştür.

Kuyumcukent dünyanın en büyük altın, gümüş, mücevher üretim ve ticaret merkezidir; burada ülkemizin altın, gümüş ve mücevherat üretim, ihracat ve ticaretinin büyük çoğunluğu yapılmaktadır. Kuyumcukent İşletme AŞ dev hizmet kadrosu ile çalışmaktadır. 'Kuyumcukent'in geleceği ülkenin de geleceğidir' düşüncesi ile şeffaf ve modern yönetim anlayışını sürdürmektedir.

Kuyumcukent Müşteri Memnuniyeti İçin Çalışıyor

KİAŞ yönetimi, idari kadrosu ve tüm taşeron ekibinin hizmetleri müşteri memnuniyeti odaklıdır. Faaliyetlerin her safhasında uluslararası kalite ve çevre standartları eksiksiz bir şekilde uygulanmaktadır. KİAŞ'ın bünyesinde bulunan ISO 9001, 14001, 18001, müşteri memnuniyeti 10002 belgeleri ve İsviçre Kalite Standartları Enstitüsü'nün Uluslararası Kalite Ödülü, merkezi Paris'te bulunan Otherways Association Management and Consulting isimli uluslararası kuruluş tarafından verilen Hizmette En İyi Şirket Ödülü de Kuyumcukent'in, çizdiği vizyonu belgelemektedir.

Kuyumcukent'in hizmet kadrosu, ihtiyaçları zamanında tespit edip hızlı müdahale etmektedir. Liyakatli, müşteri memnuniyeti odaklı çalışan bir kadrodur. KİAŞ, Kuyumcukent'i daha yaşanabilir hale getirebilmek adına durmadan, yorulmadan 7 gün 24 saat hizmet vermeye var gücüyle devam ediyor. KİAŞ hizmet ekibi Kuyumcukent'te yaklaşık 300 kişilik hizmet kadrosuyla öncelikli olarak can ve mal güvenliği için tam teçhizatlı silahlı/silahsız güvenlik birimi ile korunmaktadır. Ayrıca idari işler birimi, temizlik ve hijyen işlemleri birimi, tüm tesisin periyodik olarak teknik bakım ve onarımının sağlanması için teknik birimi, bahçe/botanik hizmetleri birimi, ilaçlama birimi, otopark birimleriyle hizmet vermektedir.

Kuyumcukent İçin Gerekeni Yapıyoruz

KİAŞ, hizmet kalitesini artırmak adına üyelerinin ve müşterilerinin beklentilerini değerlendirmektedir. Gerek ofis gerekse de saha çalışmaları ile bu istek, arzu ve taleplere göre tesisin faydasına olabilecek tüm işleri hayata geçirmektedir. Kuyumcukent'te madden ve manen sorun çıkartan kişiler de mevcuttur. Kuyumcukent'i madden ve manen zarara uğratan herkes tespit edilmektedir. Gerekli yaptırımlar uygulanmaktadır. Kuyumcukent'i hep birlikte hak ettiği seviyeye ulaştırmada tüm tesis sakinlerinin desteğine ihtiyaç olduğu unutulmamalıdır.

Tüm dünyada yaşanan pandemi sürecinin başından itibaren yönetim ve hizmet kadrosuyla KİAŞ riskleri öngörerek harekete geçti. Yapılması gereken her şeyi, alınması gereken tüm önlemleri sağlık bakanlığının öneri ve talimatları doğrultusunda aldı ve almaya devam etmektedir. Ayrıca Kuyumcukent geneli, İl Sağlık Müdürlüğü ekipleri tarafından da denetlenmektedir. Tüm önlemlerin alındığına dair tutanaklar arşivlenmektedir.

KİAŞ 7 Gün 24 Saat Hizmetinizdedir

KİAŞ hizmet kadrosu; "Sizler için varız" düşüncesi ile hareket etmektedir. Bu anlamda iş disiplininde olması gereken; güvenilirlik, yeterlilik, yetkinlik, nezaket, emniyet, ulaşılabilirlik ve iletişim kriterlerini ön planda tutmaya devam edecektir. Kuyumcukent hizmet kalitesini daha ileriye taşımak için 300 kişilik hizmet kadrosuyla 7 gün 24 saat hizmetinizdedir.

Biz büyük bir aileyiz



NOT: Kuyumcukent personeli 3 vardiya çalışmaktadır. Dolayısıyla fotoğrafın alındığı gün diğer iki vardıyadaki arkadaşlar olmadığı gibi vardiyadakilerin de ancak %50'si karede yer almaktadır.



Altın Operasyonunda 10 Bin Adet Sahte Altın Ele Geçirildi

İstanbul merkezli 6 ilde altın operasyonu; 24 gözaltı

Mali Suçlarla Mücadele Şube Müdürlüğü ekipleri, İstanbul merkezli 6 ilde 'altın' operasyonu gerçekleştirdi. Operasyonda piyasa değeri 50 Milyon TL olan 10 bin adet altın ele geçirildi. Haklarında gözaltı kararı bulunan 29 şüpheliden 24'ü yakalanırken, operasyon anı polis kamerasına yansıdı.İstanbul Emniyet Müdürlüğü Mali Suçlarla Mücadele Şube Müdürlüğü ekipleri, basım yetkisi sadece Darphane Genel Müdürlüğünde bulunan ve Cumhuriyet döneminden bu yana resmi olarak basımı durdurulan "reşat altın", "hamit altın" ve "ata lirası" üreten şebeke ile ilgili çalışma başlattı. Şebekeyi teknik ve fiziki takibe alan ekipler, yasa dışı üretilen altının kuyumcular vasıtasıyla piyasaya sürüldüğünü belirledi. Operasyon için düğmeye basan



ekipler İstanbul, Tekirdağ, Kahramanmaraş, Konya, Kütahya, ve Kayseri'de belirlenen adreslere baskın yaptı. 55 adrese eş zamanlı operasyon düzenleyen ekipler, hakkında gözaltı kararı bulunan 29 şebeke üyesinden 24'ünü yakaladı. Adreslerde yapılan aramalarda, piyasa değeri yaklaşık 50 milyon TL olan 10 bin adet 'ata lira', 'reşat altın' ve 'hamit altın' ele geçirildi.



Milli Eğitim Bakanlığı ve KİAŞ İşbirliği İle Kuyumcukent Çalışanlarına Kalfalık/Ustalık Belgesi Verilmeye Başlayacak

Kuyumcukent esnaf ve çalışanları uluslararası geçerliliği olan kalfalık/ustalık belgelerine milli eğitim bakanlığı tarafından belirlenen sınav koşullarının tamamlanması ile sahip olacak!

İstanbul İl Milli Eğitim Müdürlüğü'ne bağlı Bahçelievler İlçesi Milli Eğitim Müdürü Sayın Emin Çıkrıkçı, Bahçelievler Mustafa Nevzat Pisak, Mesleki Eğitim Merkezi Müdürü Bülent Çiftkaya ve Kuyumcukent İşletme A.Ş. (KİAŞ) Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkan Vekili Oktay Baltalı yaptıkları görüşmeler sonucunda, 14/04/2021 tarih ve 31454 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Kuyum Ticareti Hakkındaki Yönetmelik maddeleri göz önünde bulundurularak Kuyumcukent esnaf ve çalışanlarına kalfalık ve ustalık belgesinin hızlı bir şekilde verilmesini sağlamak için işbirliği yaptıklarını bildirdiler.

Yapılan iş birliğinin en büyük amaçlarından biri Kuyumcukent esnaf ve çalışanlarının işlerinin yoğunlukları ve Mesleki Eğitim Kurumu'nun uzaklığı nedeniyle kalfalık-ustalık başvurularını yapamayarak başvurularını devamlı ertelemeleri ve kalfalık/ustalık belgelerini alamamalarının önüne geçmektir. Bu nedenle başvuruların kolay yapılabilmesi ve hızlı bir şekilde kalfalık/ustalık belgesinin alınabilmesini sağlamak amacıyla Milli Eğitim Müdürlüğü - Mustafa Nevzat Pisak MEM ile Kuyumcukent İşletme A.Ş. iş birliği kapsamında adaylar belge alımı için istenilen evraklar ve diğer bilgilere KİAŞ Müşteri Hizmetleri departmanından ulaşabilir ve ön kayıt başvurularını burada gerçekleştirebilirler.

Başvuru için gerekli olan evrak ve yapılacak işlemler;
- İş yeri tarafından doldurulacak Ek-1 Formu
- Kimlik Fotokopisi
- Öğrenim Belgesi Fotokopisi
- SGK'lı ise e-Devletten alınacak iş yeri ünvan listesi prim dökümü
- Bağkurlu ise Bağkur hizmet belgesi ile birlikte vergi dairesinden onaylı vergi mükellefiyet belgesi
- Ustalık belgesi alacak kişilerin kalfalık belgesi fotokopisi,
- M.E.B. tarafından belirlenen sınav harç parası bedelinin adaylar tarafından Okul Aile Birliği'ne ödenmesidir.

Bu evrakların tamamlanması akabinde;

Kuyumcukent esnaf/çalışanları KİAŞ Müşteri Hizmetleri departmanında kalfalık/ustalık belgesi sınavları için sınav tarihleri ve son başvuru tarihleri aşağıdaki gibidir;
- Aralık 2021 sınav tarihi / son başvuru 26 Ekim 2021,
- Şubat 2022 sınav tarihi / son başvuru 27 Aralık 2021,
- Nisan 2022 sınav tarihi / son başvuru 24 Şubat 2022,
- Haziran 2022 sınav tarihi / son başvuru 27 Nisan 2022,
- Ağustos 2022 sınav tarihi / son başvuru 28 Haziran 2022,
- Ekim 2022 sınav tarihi / son başvuru 29 Ağustos 2022

Başvuruları kabul edilen adaylar; Kuyumcukent içerisinde Kuyumcukent esnaf/çalışanlarına sınav için tahsis edilen alanlarda beceri sınavlarına tabii tutulacaktır. Ayrıca Milli Eğitim Müdürlüğü tarafından belirlenen okullarda da teorik sınav olmak üzere iki farklı sınava tabi tutulacaktır. Sınavı geçen adaylar kalfalık/ustalık belgesini almaya hak kazanacaktır.

Kuyumcukent Yönetimi tarafından atılan bu adımlar, yapılan iş birliği çerçevesinde eğitime ve sektöre katkı sağlayarak kuyumculuk sektöründe nitelikli eleman ihtiyacına cevap vermek için atılan adımlardır. Yapılan bu iş birliğinin kuyumculuk sektörümüze ve sektör çalışanlarımıza hayırlı olmasını temenni ederiz.

Ecrimisil Sorunu Çözüme Kavuştu

Kuyumcukent'in Kronikleşen Sorunu 'Ecrimisil' Çözüme Kavuştu. 5.407.063,54 TL Ecrimisil Borcu 3.657.164,98 TL Üzerinden Taksitlendirildi

Ecrimisil borcunu Kuyumcukent'liler adına KİAŞ aidat bütçesi ile ödemeyi planlıyor

Kuruluş aşamasında, Kuyumcukent sınırlarının doğru belirlenmemesi, hatalı parsel sınırlamaları sebebi ile Milli Emlak Müdürlüğü mülkiyetinde bulunan bir kısım alan Kuyumcukent tarafından kullanılmış ve bu haksız işgal karşılığında hesaplanan ecrimisil bedeli, Kuyumcukent Blok Kat Malikleri Yönetimi'ne Yenibosna Vergi Dairesi tarafından tahakkuk ettirilen borç yapılandırmaya dahil edildi.

Bu bedelin iptali için dava açılmış olup dava yerel mahkemede aleyhte sonuçlanmıştır. Yerel mahkeme kararı sonrası istinaf yoluna gidilmiş olsa da, yerel mahkemede davanın kaybedilmiş olması, ayrıca Milli Emlak Müdürlüğü mülkiyetinde olan arsaya haksız işgalin kesin ve tartışmasız olduğu da göz önünde bulundurulduğunda, üst mahkemelerden de olumlu sonuç alınamayacağı öngörülmüştür.
Bahse konu borç eski dönemlerden gelmekte olup, son dönemde sınırlar mümkün olduğunca geri çekilmiştir. Davaya konu borcun eski dönem borcu olması sebebiyle faiz kalemi de ciddi tutarlara denk gelmektedir.
Kuyumcukent Blok Kat Malikleri Yönetimi sorunu çözüme kavuşturmak adına ciddi emek vererek Milli Emlak Müdürlüğü ile görüşmeler sağlamıştır.
2020 Blok Kat Malikleri Genel Kurul'unda maliklerimiz bilgilendirilmiş, olası bir af çıkması durumunda davadan feragat edilerek, aftan yararlanılması ve tahakkuk edecek borcun KİAŞ bütçesinden ödenmesi konusunda da yetki alınmıştır.
Alınan yetki doğrultusunda meclisten çıkan 7326 sayılı affın mevcut kamu borcunu da kapsaması sebebiyle; Yenibosna Vergi Dairesine ecrimisil borcuna ilişkin başvuru yapılarak 3.468.744,25-TL anaparaya tahakkuk eden 1.938.319,29-TL faiz 7326 sayılı kanunda belirtilen Yİ-ÜFE değerleri üzerinden yeniden hesaplanmıştır.
Af kapsamında peşin ve taksitli ödemelerde sağlanan vade ve fiyat avantajları finansal açıdan değerlendirildiğinde taksit sayısı ile faiz bedelinin doğru orantılı artış göstermesi sebebiyle 6-9-12-18 ay vadeli ödeme seçeneklerinin sadece süreci uzattığı tespit edilmiştir.
Bu doğrultuda katlanılacak faiz maliyetinin en aza indirilebilmesi için ecrimisil borcuna ilişkin ödemenin 2 eşit taksitte yapılarak katsayı maliyetinden muaf kalınması sağlanmış ve tahakkuk eden faiz 188.420,73-TL' ye indirilmiştir.
Yeniden yapılandırılan faiz bedeli ve mevcut anapara dahil toplamda 3.657.164,98 tl ecrimisil borcuna ilişkin ödemenin tamamı Blok Kat Malikleri adına 31.10.2021 ve 30.11.2021 tarihlerinde 2 eşit taksit olarak KİAŞ bütçesinden yapılacak olup Kuyumcukent' in yıllardır kronikleşen sorunu daimi bir çözüme kavuşturulacaktır.
Kuyumcukent Yönetimi yine maliklerimizin ve kompleksimizin haklarına sahip çıkarak yıllardır süregelen kamu borcuna ilişkin süreci en iyi şekilde koordine etmiş ödemeyi sadece minimum değerleme farkı ile yaparak geçmişten günümüze sirayet eden aleyhe bir durumu daha neticelendirmiştir.
Mevcut durumda da sınırları mümkün olduğunca geri çekmiş ve Milli Emlak Müdürlüğü ile de bu konuda iletişim kurarak uzlaşma sağlamıştır.

MEDILIFE
BAĞCILAR HASTANESİ

Medilife Bağcılar Hastanesi, KİAŞ İş Birliği İle Kuyumcukent'te Revir Açtı!

Kuyumcukent Yönetimi, üyeleri ve çalışanları için sağlık alanında birçok proje geliştirmiştir. KİAŞ, sağlık kurum ve kuruluşları ile iş birliği anlaşmaları yapmış ve tesis bünyesindeki insanların kaliteli bir sağlık hizmeti almasını sağlamıştır.
Kuyumcukent tesisinde gerçekleşen üretimlerin iş sağlığı ve güvenliği bakımından; tehlike sınıfının çok tehlikeli ve tehlikeli olması nedeniyle yeni projesini hayata geçirmiştir.
Kuyumcukent Yönetimi, Kuyumcukent üyeleri, çalışanları ve ziyaretçileri için Medilife Bağcılar Hastanesi ile iş birliği yaparak revir hizmeti başlattı. Yeni açılan revir atölye bloğunun birinci katında KİAŞ yönetim ofisinin yan tarafında hizmet veriyor. Hizmet kapsamında acil tıp teknisyenlerinin kontrolü ve direktifleri ile acil müdahale uygulanıyor. Ayrıca sağlık kuruluşuna nakledilmesi sağlanıyor.
Kuyumcukent Yönetim Kurulu Üyeleri, çalışanlar ve ziyaretçiler için sağlık hizmetlerinin daha ulaşılabilir olması için çalışmaya devam ediyor.
Kuyumcukent Yönetimi üyelerine ve çalışanlarına revir hizmetlerinin hayırlı olmasını temenni eder.



Cümbüş Kuyumculuk Sahibi Mehmet Hanifi Cümbüş'ün Kızı Ayşe Behram Vefat Etti. Kuyumcukent Ailesi Başsağlığı Diler

Kuyumcukent Yönetimi, Ataköy 5. Kısım camiinden kaldırılan Cümbüş Kuyumculuğun sahibi Mehmet Hanifi Cümbüş'ün kızı Ayşe Behram'ın cenazesine katıldı. Kuyumcukent Yönetimi Mehmet Hanifi Cümbüş'ü zor gününde yalnız bırakmadı.
5 Ekim Salı günü ikindi namazını müteakiben Edirnekapı Şehitlik Sakızağacı mezarlığına defnedildi. Cenazeye katılan Kuyumcukent Yönetimi Merhume Ayşe Behram'a Allah'tan rahmet ve yakınlarına başsağlığı diledi.





Bezek

Bezek kuyumculuk 8K-9K-10K-14K-18K-21K-22K altın ve 925 ayar gümüş olmak üzere sektörde makine zinciri ve traşlı top çeşidinde yarı mamul üreticisi olarak önemli bir pazara sahibiz.

Yenilenen makine parkuru ile son teknoloji kullanılarak kaliteli ürün imalatı yapmaktayız.







Deneyimini teknoloji ile birleştirerek istenilen taleplere en kısa sürede cevap verebilme yeteneğine sahibiz.

Talebe uygun pazar farklılıkları göz önünde bulundurularak imalat yapmaktayız.

Makine zinciri imalatını önemseyen, sürekli inovasyon yapan işletmemiz, deneyimli teknik ekibiyle sürekli yeni ürün ve ekipman araştırması yaparak her yıl ürün gamına yenilerini ekleyerek büyümeye devam etmektedir.

Başarılı yarı mamul ürün gamı sektörde önemli büyümelere direk etki yapmaktadır.

Bu nedenle yarı mamül ürün çeşitliliği sektörde model farklılığına sürekli pozitif destek yapmaktadır.





Yarı Mamul
14K ,18K, 21K, 22K
925K

bezek

Bezek: Kuyumcukent Zemin kat 11. Sk. No:9 Yenibosna - İST. +90 212 603 22 77
www.bezek.com.tr - bezek@bezek.com.tr
Showroom: Yeniçeriler Cd. Kürkçüler Pazarı Sk. No:17 Çemberlitaş - İstanbul/Turkey
Phone: +90 212 512 57 47 **Fax:**+90 212 526 92 72
Factory: Rami kışla cad. Kurtoğlu iş merkezi No:7 Kat:1 Topcular Eyüp - İstanbul / TURKEY
Phone: +90 212 613 56 67 **Fax:**+90 212 613 56 68
www.akgunsilver.com - akgun@akgunsilver.com

www.diapozitif.com.tr

By akgün silver

Havalandırma Sistemi Proje Kriterleri Hakkında Bilgilendirme



Kuyumcukent tesisi 328.000 m^2 alan olarak inşa edilmiştir. Ofis, mağaza, atölye ve fabrikadan oluşmaktadır. Isıtma işleminin kazanlar ile soğutmanın ise soğutma grupları ve chiller yardımı ile yapılmaktadır. Faaliyete geçtiğimiz günden günümüze kadar İstanbul Kuyumcu Sanatkarları Toplu İşyeri Kooperatifi Projesi Mekanik İşler Atölye Bloğu Isıtma ve Soğutma Tesisatı Proje Raporu ve Hesaplarında yer alan proje dizayn kriterlerine göre hizmet verilmektedir.

Atölye ve yan hizmetlerde yaz aylarında ortam sıcaklığı 26°C kışın ise 18°C olarak hesaplanmıştır. Mağazada ise yaz aylarında 24°C kış aylarında ise 20°C olarak hesaplanmıştır. Tüm tesisat ve ekipmanlar kuruluş esnasında bu proje esasına dayanarak seçilmiştir. Tüm tesisin alt yapısı da yine bu projeye göre yapılmıştır. Maliklerimiz, işyeri sahiplerimiz bizlerden bu derecelerin de altında bir soğutma talep etmektedirler. Bu talepler karşılanmaya çalışılsa da tesis kurulurken yapılan projelendirme dolayısıyla soğutma ve ısıtma sistemleri proje değerlerini karşılamaktadır fakat talep edilenin altında kalabilmektedir. Kuruluş esnasında projelendirme yapılırken ortak alanlara soğutma ve ısıtma sistemi tahsis edilmemiştir, klima sistemi kurulmamıştır. Sadece dış hava derecesi taze hava santrallerinin yardımı ile şartlandırılmıştır böylece tesisin ortak alanlarına havalandırma hizmeti verilmektedir. Malikler ortak alanın soğutulmasını talep etmiştir fakat ortak alan klima sistemi ile soğutulamamaktadır. Mağaza bloğu yemek katında bir adet rooftop ve taze hava cihazı bulunmaktadır. Yemek katları da bu cihaz ile soğutulmaktadır.

Tesis genelinde iyileştirme çalışmaları yapılmaktadır. Tesis kurulurken alınan cihazların kapasiteleri günümüzdeki kullanımları karşılamamaktadır. Kuyumculuk atölye üretim aşamalarında ilave edilen ekipmanların(döküm atölyeleri, döküm filtresi, buna bağlı olarak su soğutmaları, arıtma sistemleri, kuyumculuk makinaları vb.) ihtiyaç duyduğu ısıtma ve soğutma gereksinimi artmakta ve üye memnuniyetsizliğine sebebiyet vermektedir. Bu durumlara atölye bloğu tasarlanırken birçok dükkânın nevisinin atölye olarak belirtilmesi ve m2 başına düşen havanın yapılan işe yetmemesi de (örneğin ocak atölyesinin 15.000 m^3/h olması gerekirken sadece 2000m^3/h olan bağımsız bölümlerde faaliyet göstermesi) hem bu işlemi yapan mahallerde hem komşu atölyeler de hem de ortak alandaki şikayetleri bir o kadar arttırmaktadır. Bunlara ilave olarak mahallerin yanlış uygulamalarla mekanik sistemlere müdahale etmesi, KİAŞ Teknik Müdürlüğün bilgisi ve onayı dışında klima dış ünitelerini ortak kullanım alanlarına montajını yapmaları da sistemi zaafa uğratarak ortak alanların aşırı ısınmasına neden olmaktadır.

KİAŞ Yönetimi ana soğutma sistemlerinde bakım, onarım, yenileme çalışması yapmaktadır. Mahal içlerinin soğutulması için üyelerin cihazlarının bakımları işin ehli bir firmaya yaptırılmalıdır. Alınan şikayetlere istinaden yerinde yapılan kontrollerin %90'ında mahal içinde bulunan FCU (soğutma) cihazının serpantinlerinin, pislik tutucularının tıkalı olduğu, motorunun yanık olduğu ya da yetkisiz ve işin ehli olmayan firmalara bakım yaptırıldığı için randımanlı çalışmadığı görülmüştür.

Üyelerin Dikkatine

Kişiler ısıtma ve soğutma sistemlerinden tam randımanlı yararlanmak istiyorsa, işyerlerinizde bulunan fan-coil(soğutma) cihazının yaz ve kış bakımları düzenli olarak yaptırılmalıdır. Eskiyen cihazlar mahal sahipleri tarafından değiştirilmelidir. KİAŞ Teknik Birimin bilgisi ve onayı dışında mekanik sistemlere de müdahale edilmemelidir.



Eski ve Çürük Yangın Ana Hat Boruları Değiştirilmeye Başlandı

Kuyumcukent'in ana dağıtım yangın hattı borularında meydana gelen eskimeler onarılıyor. Onarım çalışması yapılan yangın borularında gerekli görülen yerlere kelepçe takıldı.

KİAŞ yangın çıkma ihtimaline bağlı oluşabilecek can ve mal kaybının en aza indirilmesi adına yönetmeliklere uygun olarak korunan Kuyumcukent'in işletimi, bakımı ve kullanımı safhalarında çıkabilecek yangınların en aza indirilmesi için yangın borularını onarmaya başlandı. Eskiyen ve yıpranan borulara kelepçe takılmaya başlandı. Bu bağlamda Kuyumcukent'te yangın algılama sistemleri (dedektörler, sirenler, flaşörler) ve yangın söndürme sistemleri (yangın pompaları, sprinkler ve yangın boruları) çalışmaya devam ediyor. Ortak alanlarda ve özel mahallerde bulunan yangın söndürme sprinkleri olası bir yangın tehlikesine karşı 7 gün 24 saat yüksek basınçlı su ile doludur.

Ortak alanlara ve özel alan mahallerine kılcal ağlar gibi dağılan ve sprink hatlarını besleyen kalın çaplı ana dağıtım yangın hattı borularında, yılların verdiği korozyon, yüksek basınç ve dış etkenlerden dolayı eskimeler, yıpranmalar ve delinmeler oluşmuştu. Kelepçe atılarak onarımı yapılan ana dağıtım yangın borularında yer yer 15-20 metrede 10/15 arası kelepçe kullanıldı.

KİAŞ yaptığı iyileştirme çalışması ile ilerleyen zamanlarda ana hatların iyice yorulması, korozyona uğraması ve sürekli yüksek basınç altında çalışmasından dolayı tesis sprinklerini susuz bırakabilecek çapta delinmeler ve yarılmalar oluşması olasılığının önüne geçmek için çalışmaya devam ediyor. Bu riskin önüne geçebilmek için atölye ve mağaza blokları otoparklarından geçen ve kötü durumda olduğu tespit edilen yangın borularının değişimlerine başladı.

Çalışmanın ilk etabında mağaza bloğunda bulunan yaklaşık 75 metre ve atölye bloğunda yaklaşık 72 metre yangın ana hat borularının değişimleri tamamlandı. Gelecek günlerde kötü durumda olduğu tespit edilen boruların değişimlerine devam edilecektir.



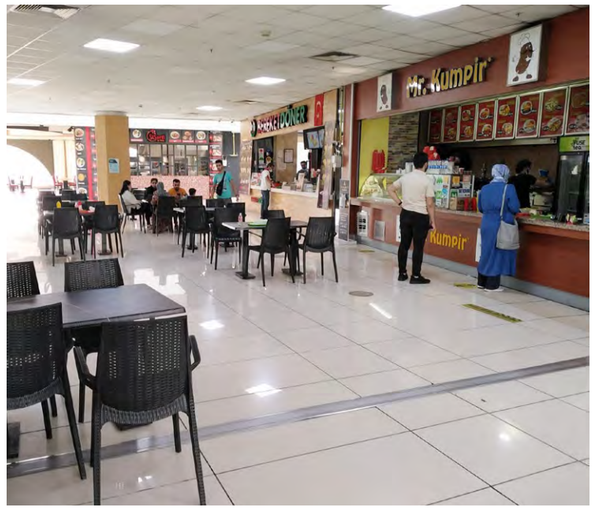
KİAŞ, Sosyal Sorumluluk Projeleri Kapsamında Kızılay İle İş Birliğine Devam Ediyor

"Kuyumcukent Kan Bağışı" kampanyalarında yoğun bir talep ve ilgi olmuştu. KİAŞ yeniden atölye bloğu zemin kat giriş bölgesinde geniş bir alanı Kızılay'a tahsis etti.

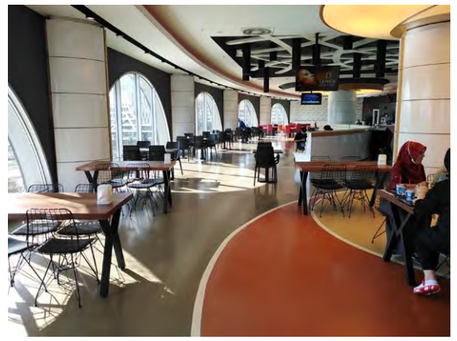


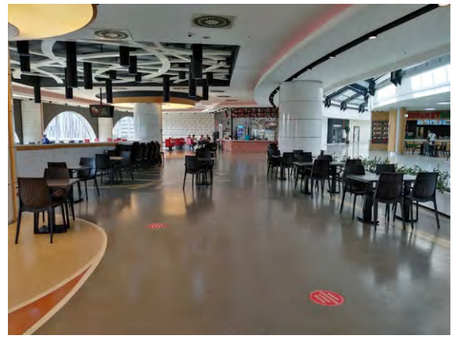
Kuyumcukent sakinleri "Kuyumcukent Kan Bağışı" kampanyalarında yoğun bir talep ve ilgi göstermişti. KİAŞ yeniden Atölye bloğu zemin kat giriş bölgesinde geniş bir alanı Kızılay'a tahsis etti.
T.C. Sağlık Bakanlığı adına ve bakanlık denetiminde Ulusal Güvenli Kan Temini Programı çerçevesinde çalışmalarını sürdüren Türk Kızılayı Çapa Kan Merkezi; geçtiğimiz dönemlerde Kuyumcukent'te yürüttükleri "Kuyumcukent Kan Bağışı" kampanyalarında oluşan talep ve ilgi ile karşılaşmıştı.

Kızılay elde edilen önemli başarılar sebebiyle yeniden KİAŞ ile irtibata geçerek COVID-19 nedeniyle artan hasta sayılarının her zamankinden daha fazla olmasından, bu durumun daha çok kana ihtiyaç oluşturmasından dolayı Kuyumcukent Yönetimi'nin desteğini almak istediklerini belirttiler. Sosyal sorumluluk projelerine her daim kapılarını açan Kuyumcukent Yönetimi; gerekli desteği sağlayarak 29 Eylül 2021 tarihinde Kuyumcukent'te Atölye bloğunda Kızılay'a yer tahsis etti.





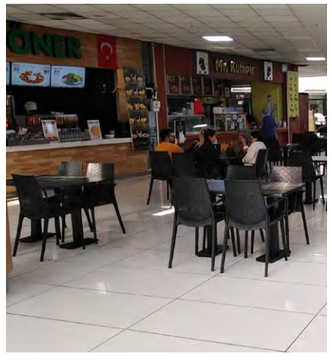


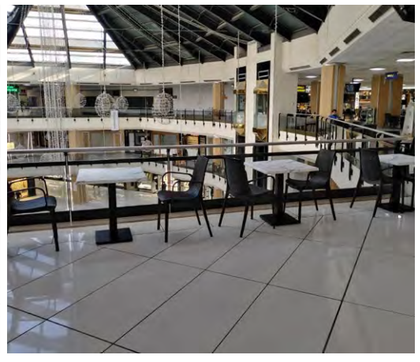


Kuyumcukent AVM'de Yemek Alanları Yenilendi

Kuyumcukent misafirlerine ve esnaflarına daha iyi hizmet sunabilmek için yemek alanlarını yeniledi.
Yemek alanları için 80 adet masa ve 250 adet sandalye alındı. Alanlarda onarımlar yapıldı ve personel sayısı arttırıldı.

Kuyumcukent içerisinde doluluk oranı, çalışan sayısı ve fast-food işletmecilerinin artması nedeniyle Kuyumcukent Yönetimi daha iyi hizmet verebilmek adına Mağaza Bloğu'nda bulunan yemek alanlarını yenilemiştir.
Yeni açılan fast food işletmeleriyle beraber yaşanan kapasite artışları göz önünde bulundurulup ihtiyaç duyulan araç ve gereçler tespit edildi. Öncelik sırası ve KİAŞ'ın mali durumu değerlendirilerek yemek alanları yenilenmiştir. 80 adet masa ve 250 adet sandalye alındı ve yemek alanlarında onarımlar yapıldı. Alanda personel sayısı arttırılmıştır. Bu sayede; Kuyumcukent Yönetimi müşterilerine estetik, kaliteli ve hijyenik beslenme imkanı sunmuştur.









İşyerimize Neden Sigorta Yaptırmalıyız

Hasar sonrası değerlendirmeler, kanunlar, yönetmelikler ve sigorta genel şartlarına göre yapılmaktadır. Sigorta türleri zaman içerisinde artmış ve ihtiyaçlara göre farklılaşmıştır. Günümüzde var olan özel sigorta türleri arasında yangın, kasko, trafik, sağlık, emeklilik, konut, zorunlu deprem, hayat ve seyahat sigortası, İnşaat All Risks 3. şahıs mali mesuliyet, iş veren mali mesuliyet, tehlikeli maddeler, elektronik cihaz ve makine kırılması en çok tercih edilen sigorta poliçeleri arasında yer alır.

Sigorta sayesinde iş yerleri, bireyler geleceklerini güvence altına alırlar ve gerçekleşen hasarlardan sonra da hasardan önceki mali güçlerine kısa sürede kavuşurlar. Bu yüzden sigortanın önemi çok büyüktür. Doğal afetler, depremler, üretim sektöründe yaşanan hasarlar hem ülke ekonomisine hem de hasarı yaşayan kişilerin mali güçlerinin çökmesine sebebiyet vermektedir. Artık çağımızda sigortasız bir hayat, bir yaşam düşünülemez. Kuyumcukent Tesisi de ülkenin ekonomisine ciddi katkısı olan siz değerli iş yeri sahiplerini



bünyesinde barındırmaktadır. Yaklaşık 30.000 kişinin çalıştığı bu tesiste tüm olumsuzlukları en aza indirmek hepimizin görevidir. Faaliyet gösterdiğimiz alandaki riskleri minimize ederek hem komşumuzu, hem kendimizi hem de diğer 3. Şahıslara verebileceğimiz zararları sigorta poliçesi ile teminat altına aldığımızda, zararlardan minimum düzeyde etkilenmiş oluruz. 3. Şahıslara verdiğimiz zararda ise etkilenen kişilerin zararını karşılarken sigorta şirketleri tarafından eksper atanması hasarın gerçek değerlendirmesinin yapılması açısından yanlış beyanların da ortadan kaldırılması açısından son derece önem arz etmektedir. Sigorta şirketi ve eksperler, genelgelere, kanunlara, yönetmeliklere, tebliğlere ve genel şartlara göre değerlendirme yapmaktadır. İş yerimizde 3. şahısların tarafımıza vermiş olduğu bir zararda ise kendi poliçemize başvurduğumuzda sigorta şirketleri hasarı karşılar ve sonrasında ilgili kişiye rücu eder.

Kuyumcukent tesisi de genelgeler, kanunlar ve de Kuyumcukent Yönetmelikleri'ne göre yönetilmektedir. Tesisimiz kurulurken hazırlanan bir diğer yönetmelikte Kuyumcukent Elektrik, Su, Doğalgaz Hizmetleri Uygulama, Sayaç Kullanımı ve Sigorta Yönetmeliği'dir.

Yönetmeliğe göre; Kat Malikleri, bağımsız bölümlerinde tadilat, dekorasyon vb. çalışmaları yaptırmaya başladıkları tarihten başlamak, en az bir yıl süreyle kesintisiz bir şekilde geçerli olmak ve bitiminde en az birer yıl süreyle yenilenmek kaydıyla; olay başına ve toplam teminat limitleri Yönetim Kurulu/Yönetici/İşletmeci Şirket tarafından belirlenecek yangın teminatını da içeren ve ortak alanları da teminat altına alan Komşuluk/ Kiracılık Mali Mesuliyet Sigortası ve ayrıca 3. Şahıs Malî Mesuliyet Sigortası yaptırmak zorundadır. Söz konusu sigorta yükümlülükleri ile ilgili olarak sigorta poliçelerinde yer alması gereken asgari şartlar şunlardır:

A) Sigortanın Nevî: Komşuluk (ortak alanlar dahil) ve Kiracılık Mali Mesuliyet Sigortası. Ana teminatlar: Yangın, infilâk. Ek teminatlar: Dahili su, duman.

B) Sigortanın Nevî: 3. Şahıs Malî Mesuliyet Sigortası, asgari sigorta süresi: 1 yıl(*) Ana Teminat: 3. kişilere verilebilecek her türlü maddî ve/veya bedenî zararlar.

Ek Teminat: Gıda zehirlenmesi(**)

(*) sigorta poliçeleri sigorta süresi bitiminde yenilenecektir.(**) Sadece gıda işletmeleri için zorunludur.

Bu belirtilen teminatların limiti her bir teminat için asgari 200.000 TL olacak şekilde yapılacaktır.

Kat Malikleri, kiracılar bağımsız bölümlerinde dekorasyon ve tadilatlara başlamadan önce ilgili poliçeleri Yönetim Kurulu/Yönetici/ İşletmeci Şirkete ibraz etmeleri istenecektir. Tadilat yapacak olan bağımsız bölüm sahipleri, kiracıları tadilata başlamadan önce KİAŞ Teknik Müdürlüğe projeler ile birlikte yapılacak tadilatın da belirtildiği, tadilat süresinde kullanılacak olan İnşaat All Risks sigorta poliçesini teslim etmelidir. Aksi takdirde tadilata izin verilmemektedir.

Bu Yönetmelik hükümlerinin uygulanmaması, hatalı ve/veya eksik uygulanması nedeniyle ortak alanlarda ve diğer bağımsız bölümlerde meydana gelebilecek hasar, zarar ve ziyan bedellerinin karşılanması/ tazmini yükümlülüğü ve 3. şahıslara karşı doğabilecek her türlü sorumluluk, ilgili bağımsız bölüm kullanıcılarına ait olmaktadır. Belirtilen olumsuz durumlarla karşılaşmamak için poliçelerimizi zamanında yaptırmalı, süresi biten yıllık poliçelerimizi her sene yenilememiz gerekmektedir.

İşyerimize sigorta yaptırırken; sigorta poliçenizi düzenleyen kişilere doğru ve tam bilgi vermek, sigorta poliçesinin teminat kapsamını, sigorta genel şartlarını, özel şartlarını incelemek, poliçenizde muafiyet ve/ veya müşterek sigorta uygulaması hususlarına dikkat etmemiz gerekmektedir. Her bağımsız bölümün kendi iş koluna göre, demirbaşlarına göre kendisine uygun poliçeyi işin ehli olan kurumlardan yaptırması, Kuyumcukent Yönetimi'nin belirlemiş olduğu en az 200.000 TL teminat bedelinin de üstüne çıkarak kendine uygun geniş kapsamlı bir poliçe yaptırması, elektronik cihazlarını, makinelerini de teminat altına alması, sigortalaması daha faydalı olacaktır.

Sigorta yaptırmak istemeyen kişiler beklenmedik bir hasar ile karşılaştığında yıllık olarak ödeyeceği prim bedelinden çok daha yüksek ödemelerle karşı karşıya kalabiliyor. Prim bedelini düşürmek için gerçeğe aykırı beyanlarda bulunmamalı, ekipmanlarımızın gerçek değerleri üstünden sigorta yaptırmalıyız. Zorunlu yaptırılması gereken DASK'ımızı ve Kuyumcukent Yönetmeliği gereği yapılması zorunlu olan tüm poliçelerimizi yaptırmayı ihmal etmemeliyiz.

Poliçelerimizi yaptırsak bile; hasarları önlemek için gerekli tedbirleri almak hepimizin sorumluluğudur. Sigorta oluşacak hasarı engellemez, tehlikelerin ekonomik sonuçlarını ortadan kaldırarak, önceki mali durumumuza getirmemize yardımcı olur.



Kuyumcukent'ten MÜSİAD'a Anlamlı Ziyaret

Sektörümüzün ileri gelenlerinden, Kuyumcukent Blok Kat Malikleri Yönetim Kurulu Üyesi Davut Hasko ile Günallar Kuyumculuk firma sahibi Sayın Abdurrahman Günal, MÜSİAD'ın yeni seçilen başkanı Mahmut Asmalı'ya hayırlı olsun ziyaretinde bulundu.

Oldukça samimi bir havada geçen görüşmede Kuyumcukent Blok Kat Malikleri Yönetim Kurulu Üyesi Davut Hasko, MÜSİAD Genel Başkanı Mahmut Asmalı'ya hayırlı olsun dileklerini iletti. Mahmut Asmalı nazik ziyaret için misafirlerine teşekkür ederken, yeni dönemde Kuyumcukent ile daha sıcak ilişkiler geliştireceklerini söyledi.

Kuyumcukent'ten MÜSİAD'ın Yeni Başkanına Hayırlı Olsun Ziyareti

MÜSİAD Genel Başkanı Mahmut Asmalı; "Türkiye'nin bütün illerinde örgütlenmiş 89 noktada şubesi olan, yurt dışında 95 ülkede 225 noktada irtibat noktası olan, 4 bini genç MÜSİAD'lı olmak üzere yaklaşık 11 bin üyesi olan, 60 bin işletmeye sahip, 1.8 milyon kişiye istihdam sağlayan küresel bir sermaye topluluğudur. 31 yılımızı geride bıraktık. Bu dönemde Türkiye'mizin kalkınmasına, gelişmesine yön veren bir çok araştırma raporlarımız, analizlerimiz yayınlandı. 11 Eylül 2021'de yapılan Genel Kurul'da MÜSAİD'ımızın 7. Genel Başkanlığı bize tevdi edildi. MÜSİAD Türkiye'mizin güzide sivil toplumun kuruluşlarından biridir. Bu manada sorumluluğumuzun ağır olduğunu biliyoruz." dedi.



"Türkiye Kuyumculuk Sektörünün de Merkezi Olacak"

Türkiye kuyumculuk sektöründe ihracat ve üretimde dünyada ilk üçe giriyor. Bu manada biz de çok gururlandık. Dış ticaret açığı veren bir ülkede ihracatımıza bu derece katkı yapan bir sektör asla ihmal edilmemesi gereken bir sektör. Ekim 2021 ayında yapılacak İstanbul CNR fuar merkezinde yapılacak olan "Istanbul Jewelry Show" fuarı çok önemli ve anlamlı olacaktır. İnşallah yeni dönemde bir çok sektörün merkezi olduğu gibi kuyumculuk sektörünün de merkezi Türkiye olacak. Buna yürekten inanıyoruz. Biz de her türlü sektöre desteği vermeye devam edeceğiz.

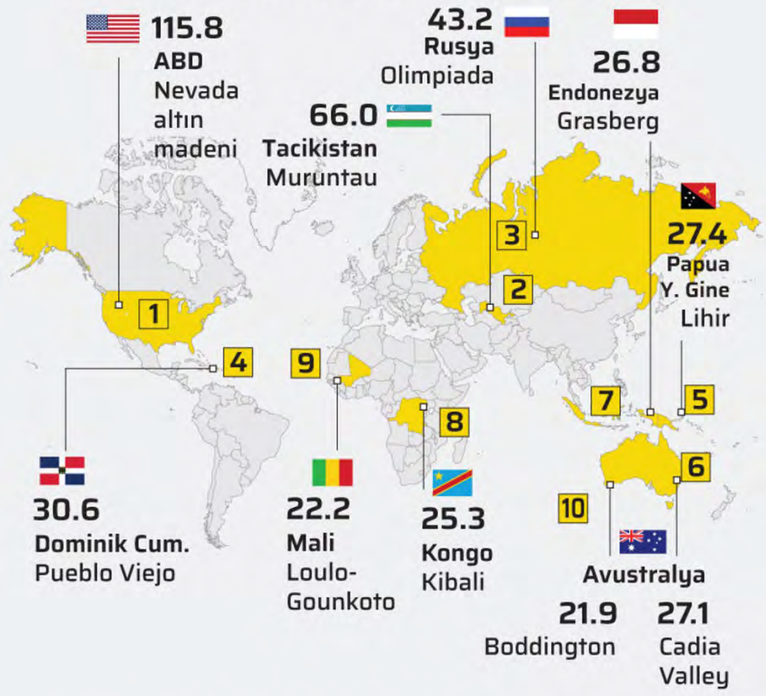
Authorized Distributor
thermo scientific
niton taşınabilir XRF analiz cihazlarıyla
ayar tespitinde yüksek performanslı tahribatsız çözüm
REPAMET
ELEKTRONİK SİSTEMLER MÜMESSİLLİK TEKNİK SERVİS VE TİCARET LTD. ŞTİ.
Lefke Sokak No:16A/B Tuğcu Plaza 34848 Maltepe İstanbul
Tel: (0216) 459 13 77 - 369 73 48 Faks: (0216) 359 60 01
Email: repamet@repamet.com Web: www.repamet.com
Kıymetli Metal Analizlerinde, Taşınabilir Niton XRF

2021 Yılında Altın Rezervleri

Türkiye
603 Ton ile altın rezervlerinde
11'inci Sırada
yer alıyor

Dünya Altın Konseyi verilerine göre merkez bankaları Temmuz ayında 16 ton altın satın alınırken, 23.3 tonluk satış yapıldı. Temmuz ayında Özbekistan 8.4 ton, Katar 3.1 ton, Hindistan 2.8 ton ve Kazakistan 1.7 ton altın alırken, Türkiye 20.9 ton, Moğolistan 2.4 ton altın sattı. Verilere göre ABD 8.133.5 ton altın ile en fazla altın rezervine sahip ülke konumunda bulunuyor. Bu ülkeyi 3.363.6 ton ile Almanya, 2.451.8 ton ile İtalya takip ediyor. Türkiye ise 603 ton ile 11'inci sırada yer alıyor.

Yıllık çıkartılan altın miktarına (ton) göre sırasıyla en büyük altın madenleri



En çok altın rezervine sahip ülkeler (Ton)



Kaynak: Dünya Altın Konseyi

alyamimarlık
SİZE
HAYALLERİNİZİ
TESLİM
EDİYORUZ!
Kuyumcukent Atölye Bl. 1.Kat 1.Sk. No:13
Yenibosna / Bahçelievler - İSTANBUL
0212 603 05 07 - www.alyamimarlik.com.tr



NOKTAMODEL

Noktamodel, 2019 Mart ayında yapılan son İstanbul Fuarı'nda "döküm zincir" konseptini sektöre ilk kez sunmuş ve hayranlık uyandırmıştı. Öyle ki o tarihten bu güne, özellikle altın takı sektöründe adeta bir zincir furyası yaşanıyor.
Firma "döküm zincir" konseptinde derinleşmekle birlikte, Ekim Fuarı için de yeni sürprizler hazırlıyor. Bunlardan biri de üreticiye tezgahta tasarım olanağı sunan FIORE Koleksiyonu. Kişiselleştirilebilen modelleri içeren binlerce parçalık koleksiyon Noktamodel standında beğeniye sunulacak.

FIORE Koleksiyonu'na çok güvenen Noktamodel yetkilisi İsmet Manla, "Bu koleksiyonu diğerlerinden ayıran özellik nedir?" sorusunu şöyle yanıtladı:
"FIORE Koleksiyonu aslında iki yıllık bir proje. Çünkü binlerce parçanın tezgahta birbiri ile uyumlanabilmesi için, tasarımın yanı sıra ciddi de bir mühendislik işi gerekiyor. Bu süreçte çok sağlam bir altyapı oluşturduk. Bu altyapının üzerine yüzlerce yeni koleksiyon yapmak artık mümkün" Noktamodel satış ekibinden Sara Mouhbani de müşterilerin uzun zamandır bu koleksiyonu beklediklerini, ama pandemi nedeniyle lansmanın bir süre ertelendiğini söyledi.

Mouhbani, "Bence döküm zincirler kadar beğenilecek bir çalışma oldu, emeği geçen tasarımcı arkadaşlarımıza teşekkür borçluyuz" diye ekledi.
Firmanın bayi sorumlusu Danya Arab, FIORE Koleksiyonu'nun herkesi mutlu edeceğine inandığını iddia etti. Bunun en önemli nedeni ise Arab'a göre şöyle: "Bir koleksiyon düşünün, çok beğeniliyor ve yüzlerce üretici tarafından alınıyor, ama sonuçta ortaya çıkan binlerce modelin hiç biri diğeriyle aynı değil. Yani aslında herkese açık ama bir o kadar da size özel bir koleksiyon bu. Herşey bir kuyumcu olarak tasarım ufkunuza ve tezgahtaki becerilerinize bağlı."







"Herkes İşinin Başında Olsun"

Midyat'ta telkârî çıraklığı ile başlıyor işe Davut Hasko. Bugün Kuyumcukent'te Ligora adlı toptan mağazası ile hizmet veriyor. Hasko ailesinin kuyumculuk geleneği 1900'lü yılların öncesine kadar gidiyor. Davut Hasko ise ailenin 4. kuşak kuyumcularından. Hasko aynı zamanda Gold Lounge'ın ortağı. Geçtiğimiz ay açılan, ev yapımı kurabiyelerin ve yumuşacık keklerin bulunabildiği Gold Lounge'ın işletmecisi ise İncili Emekder. Siz değerli okurlarımız için hazırladığımız röportajda Davut Hasko sektörün durumunu değerlendirdi.

Meslek yaşamınıza nasıl başladınız, bir ustanız var mıydı, mesleği kimden öğrendiniz?
Bizim büyük atamız 1900 öncesinden bu işle meşguldü. Hem manifatura hem altın satışı yapılıyordu. Ondan sonra dedemden babama ve öğrencilik yıllarımda babama yardım edip 4. kuşak olarak ben de bu sektöre giriş yaptım. İşi Midyat'ta öğrendim aynı zamanda telkârî ustasıyım.

- Bu mesleğe kaç yaşında başladınız ve ne zamandır bu işle meşgulsünüz?
İlkokul döneminde bu işe başladım, önce okula giderdim okuldan dönüşte babama yardım ederdim.

- Mesleğinizi biraz anlatabilir misiniz, telkârî ustası olduğunuzu söylemiştiniz, nedir bu zanaat?
Bunun güzel ve sabır gerektiren bir zanaat olduğunu söyleyebilirim. Cımbızla tek tek işlenerek üretiliyor, fakat her zanaatta olduğu gibi ilgi görmediğinde yok oluyor. Zanaat dışında ticari bir yönü de var. Yüksek teknoloji ile birlikte şuan bunların üretimini gerçekleştirebiliyoruz.

- İçinde bulunduğunuz sektörün ve mesleğin güzel taraflarından biraz bize bahsedebilir misiniz?
Mesleğimizin en güzel tarafı her şeyden önce temiz olmasıdır. Ayrıca saygın bir meslek olduğunu belirtmek istiyorum. Bu sektörde prestijli bir kimliğe sahip oluyorsunuz. Sözümüz insanlar tarafından dinleniyor ve sözümüze güveniliyor. Uzun yıllar bu sektörde olmanız ve işinizi iyi yapmanız bu güvenin oluşmasını sağlıyor.

- İşleriniz nasıl gidiyor?
Biz burada daha çok ihracat ile uğraşıyoruz, 4 kıtaya kadar bir ihracat gerçekleştiriyoruz. Perakende satışlar için daha çok reklam tanıtıma ihtiyaç olduğunu düşünüyorum.

- Mesleğinizin doğal olarak zorlu tarafları da mevcut. Bu engelleri nasıl aşıyorsunuz ve yeni yetişen zanaatkarlara neler tavsiye edersiniz?
Yeni zanaatkar yetiştirmek oldukça zor. Z kuşağını bu işe bağlamak için çok çaba harcamak gerekiyor. Bu zanaatı öğrenebilmek için sabırlı olmanız gerekiyor, çocuklar çok çabuk sıkılıp kaçıyorlar.

-Yeni yılda neler bekliyorsunuz?
1,5 senedir bir kapanma süreci gerçekleşti ama ihracatçı firmalar özellikle üreticiler hiç durmadı. Sayın Cumhurbaşkanı'mızın dediği gibi sürekli çalıştık ve hala çalışmaya devam ediyoruz. Dünya genelinde şuan ham maddeler erimiş, bitmiş durumda. Her anlamda yeni ürüne ihtiyaç var. Üreticiler gece gündüz üretime devam ediyor. İşlerin çok hareketlendiğini ve hareketlenmeye devam edeceğini söyleyebilirim

-Son olarak söylemek istediğiniz bir şeyler var mı?
Herkese şöyle bir mesajım var: Herkes işine gücüne sahip çıksın, üretimini yapsın. Herkes işinin başında olsun, güzel günler bizi bekliyor. Ayrıca yeni kafemiz Gold Lounge'ta işletmeci İncili Emekder ile birlikte Kuyumcukent sakinlerine ve misafirlerimize hizmet vermeye başladık. Burada çok kaliteli bir kahvaltı yapılabilir. Bununla birlikte ev yapımı kek ve kurabiyeler de mevcut.



Hasko ailesinin kuyumculuk geleneği **1900**'lü yılların öncesine kadar gidiyor.

"Kuyumculuk Sektörünün Türkiye'deki Buluşma Noktası"



Informa AllSecure
Istanbul Jewelry Show bir Informa AllSecure etkinliğidir.

ISTANBUL JEWELRY SHOW

İstanbul Uluslararası Mücevherat, Saat ve Malzemeleri Fuarı

24 - 27 MART 2022

İstanbul Fuar Merkezi

#istanbuljewelryshow

bizi takip edin...

www.istanbuljewelryshow.com

İşbirliği ile: JEWELLERY & GEM WORLD İstanbul
Resmi Uluslararası Medya Ortağı: JNA
Resmi Online Medya Ortağı: JEWELLERY
Üyesidir: KOSGEB
Destekleyen Kurumlar: Turkish Jewellery, Mücevher İhracatçıları Birliği, T.C. Ticaret Bakanlığı
Kasa Sponsoru: LOOMIS
Fuar Alanı: IFM İstanbul
Organizatör: informa markets Jewellery

BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.



"Kuyumculuk Her Şeye Rağmen Saygın Bir Meslek"

- Meslek yaşamınıza nasıl başladınız, bir ustanız var mıydı, mesleği kimden öğrendiniz?
1987 yılında Kapalıçarşı'da Çuhacı Han'da başladım. Trabzonlu Yüksel Şengül isminde bir ustam vardı, mesleği onun yanında öğrendim. Halat zincir, pullu zincir, yüzük o zamandan bu zamana her şeyi yapıyorum. 1987 senesinden 1992 senesine kadar olan 5 senelik bir atölye geçmişim var.

- Mesleğe başladığınızda kaç yaşındaydınız?
16 yaşında meslek yaşamıma başladım. Askerlik döneminden sonra kendi işyerimi açtım.

- Kuyumculuk nasıl bir meslek?
Bizim mesleğimiz çok saygın bir meslektir. Kuyumcu denildiği zaman insanların aklında oluşan ilk şey güvendir. Eski zamanlarda insanlar kuyumcuları banka olarak görüyordu. Tabii ki mesleğimiz insanlar tarafından zarara uğratıldı. Günümüzde silah almak için bile kuyumcu açan insanlar var. Bu da bizim mesleğimizin saygınlığını düşürüyor.

- İçinde bulunduğunuz sektörün güzel taraflarından bahsedebilir misiniz?
Güzel ve temiz bir meslek kuyumculuk. Saygın bir iştir. İnsanlara sadece bir ürün satmıyoruz. Aynı zamanda güven de veriyoruz.

- Kuyumcukent'te işler nasıl?
Kuyumcukent'te işler çok güzel, Allah'a şükür.

- Kampanya döneminde işler açılmış gibi gözüküyor bu konuda ne düşünüyorsunuz?
Kampanya döneminden sonra işler hızlandı. Burada bulunan bütün mağazalar iş yapıyor. İşler tıkırında, keyfimiz de yerinde anlayacağınız.

- Kuyumculuk önemli bir zanaat biliyorsunuz, fakat zorlu tarafları da mevcut. Bu engelleri nasıl aşıyorsunuz, gerek atölyede gerek ise işin ticari kısmında?
Ben işimi severek yaptığım için bana göre hiç zor bir tarafı yok.

- Yeni yetişen zanaatkarlara tavsiyeleriniz nelerdir?
Artık eski ustalar kalmadı, bu yüzden yeni usta yetişmesinin çok zor olduğunu söyleyebilirim. Bu işi öğrenmek için çok çaba harcamaları gerekiyor. Genç bir çırak iyi bir usta olmak istiyorsa aklını ve zamanının çoğunu buraya vermek zorunda.

- Fuarın ardından bir hareketlenme olacağı düşülüyor biliyorsunuz, bu konudaki düşünceleriniz neler?
Fuarlar bizim sektörümüz için öncü bir adım. Hareket kaynağımız diyebilirim. Fuarın ardından piyasamızın canlanacağı gün gibi ortada.

- Yeni sezonda sizce satıcı ve alıcıları neler bekliyor?
Kuyum sektöründe her sezon yeni bir heyecan. Sürekli değişen kreasyonlar bizim sektörümüzün vazgeçilmezi. Yeni sezon deme farklı çeşitlerle daha çok alıcıya ulaşmak demektir.

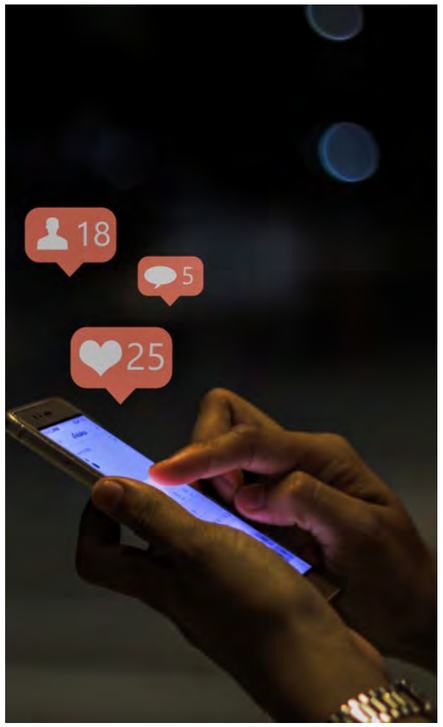
- Son olarak söylemek istediğiniz bir şey var mı?
Bu sektör çok güzel bir sektör ama maalesef mesleğimizi kötüye kullananlar tarafından çok yıpratıldı. Her şeye rağmen çok temiz ve saygın bir meslek olduğunu dile getirebilirim.

Mustafa Şahin 1987 yılında giriyor kuyumcu atölyesine. O günden bugüne bu sektörde hizmet vermeyi hiç bırakmıyor. 16 yaşında çıraklık yaparak başlıyor yolculuğuna. Ardından kendi mağazalarını açmaya karar verip meslek yaşamına devam ediyor.
Kuyumcukent Yönetim Kurulu'nda yer alan Mustafa Şahin aynı zamanda Kuyumcukent'in ilk mağazalarından biri olan Özşahinler Kuyumculuk'un sahibi. Mustafa Şahin, gerçek bir usta olmanın sırrını; "Genç bir çırak iyi bir usta olmak istiyorsa aklını ve zamanının çoğunu buraya vermek zorunda." sözleriyle ifade ediyor.

ÖZŞAHİN Kuyumculuk

GOLDMAN
REKLAM MEDYA
يمكنكم وضع اعلاناتكم هنا
Dergimize reklamlarınızı verebilirsiniz
توضع الاعلانات في المجله الصادره من اداره المجمع
KUYUMCUKENT REKLAMLARINI DERGİMİZDE BULABİLİRSİNİZ
İletişim Bilgileri: التواصل :
0552 340 97 95
info@goldman.com.tr


Sosyal Medya Yasası Yürürlüğe Girdi



Kamuoyunda "sosyal medya yasası" olarak bilinen ve yürürlüğe giren "İnternet Ortamında Yapılan Yayınların Düzenlenmesi ve Bu Yayınlar Yoluyla İşlenen Suçlarla Mücadele Edilmesi Hakkında Kanunda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun" ile suç oluşturan kısmi içeriğin çıkarılmasının mümkün olduğu durumlarda erişimin engellenmesi kararı yerine içeriğin çıkarılması kararı verilebilecek. Böylece aynı internet sitesinde yer alan ve suç oluşturmayan içerikler yönünden ifade ve haber alma özgürlüğü daha da güvenceli hale getirilecek.

TBMM Genel Kurulunda kabul edilen düzenleme, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın onayıyla geçtiğimiz ay yürürlüğe girdi.
Sosyal medyaya yönelik düzenlemeler içeren kanunla, internet kullanıcılarının kişisel başvurularında veya kamu kurumlarının bildirimlerinde yaşanan zorlukların aşılması için sosyal ağ sağlayıcılarla muhataplık ilişkisi kurulması amaçlanıyor.
Kanuna "sosyal ağ sağlayıcı" unvanı eklendi. Kullanıcıların internet ortamında sosyal etkileşim amacıyla metin, görüntü, ses, konum gibi içerikleri oluşturmalarına, görüntülemelerine veya paylaşmalarına imkan sağlayan gerçek veya tüzel kişiler, bu unvanla tanımlanacak.
Yükümlülüğünü yerine getirmeyen yer sağlayıcılarına, caydırıcılık amacıyla verilecek idari para cezası artırılacak.
Bu kapsamda yer sağlayıcılık bildiriminde bulunmayan veya yükümlülüklerini yerine getirmeyen yer sağlayıcı hakkında uygulanan 10 bin-100 bin lira idari para cezası, 100 bin liradan 1 milyon liraya kadar uygulanabilecek.
Düzenlemeyle, suç oluşturan kısmi içeriğin çıkarılmasının mümkün olduğu durumlarda, erişimin engellenmesi kararı yerine içeriğin çıkarılması kararının verilmesi imkanı sağlanarak, aynı internet sitesinde yer alan ve suç oluşturmayan içerikler yönünden ifade ve haber alma özgürlüğü daha da güvenceli hale getirilecek.
İnternet ortamında yapılan yayın içeriği nedeniyle kişilik haklarını ihlal edilenlerin talep etmeleri durumunda hakim tarafından, başvuranın adının, ihlale konu internet adresleriyle ilişkilendirilmemesine karar verilebilecek.
Türkiye'den günlük erişimi 1 milyondan fazla olan yurt dışı kaynaklı sosyal ağ sağlayıcı, en az 1 kişiyi Türkiye'de temsilci olarak belirleyecek. Bu kişinin iletişim bilgilerine, kolayca görülebilecek ve doğrudan erişilebilecek şekilde internet sitesinde yer verilecek.
Sosyal ağ sağlayıcı bu kişinin kimlik ve iletişim bilgilerini BTK'ye bildirecek. Temsilcinin gerçek kişi olması halinde Türk vatandaşı olması zorunlu olacak.
Temsilci bildirmeyen sağlayıcılara 10 milyon lira cezası uygulanacak
Temsilci belirleme ve bildirme yükümlülüğünü yerine getirmeyen sosyal ağ sağlayıcıya, BTK tarafından bildirimde bulunulacak. Bildirimden itibaren 30 gün içinde bu yükümlülüğün yerine getirilmemesi halinde sosyal ağ sağlayıcıya, BTK Başkanının onayıyla 10 milyon lira idari para cezası verilecek.
Söz konusu cezanın tebliğinden itibaren 30 gün içinde yükümlülüğün yerine getirilmemesi halinde 30 milyon lira daha idari para cezası uygulanacak.
İkinci kez verilen idari para cezasının tebliğinden itibaren 30 gün içinde bu yükümlülüğün yerine getirilmemesi halinde BTK Başkanı tarafından Türkiye'de mukim vergi mükellefi olan gerçek ve tüzel kişilerin ilgili sosyal ağ sağlayıcısına yeni reklam vermesi yasaklanacak. Bu kapsamda yeni sözleşme kurulamayacak ve buna ilişkin para transferi yapılamayacak.
Reklam yasağı kararının verildiği tarihten itibaren 3 ay içinde bu yükümlülüğün getirilmemesi halinde BTK Başkanı, sosyal ağ sağlayıcının internet trafiği bant genişliğinin yüzde 50 daraltılması için sulh ceza hakimliğine başvurabilecek.
Başvurunun kabulüne ilişkin hakim kararının uygulanmasından itibaren 30 gün içinde söz konusu yükümlülüğün yerine getirilmemesi durumunda BTK Başkanı, sosyal ağ sağlayıcının internet trafiği bant genişliğinin yüzde 90'a kadar daraltılması için sulh ceza hakimliğine başvurabilecek.
Temsilci belirleme ve bildirme yükümlülüğünün yerine getirilmesi halinde, verilen idari para cezalarının dörtte biri tahsil edilecek, reklam yasağı kaldırılacak ve hakim kararları kendiliğinden hükümsüz kalacak.
İnternet trafiği bant genişliğine yapılan müdahalenin sona erdirilmesi için erişim sağlayıcılara BTK tarafından bildirim yapılacak.
Sosyal ağ sağlayıcı, "içeriğin yayından çıkarılması ve erişimin engellenmesi" ile "özel hayatın gizliliği nedeniyle içeriğe erişimin engellenmesi"ni gerektirecek içeriklere yönelik kişiler tarafından yapılacak başvurulara, başvurudan itibaren en geç 48 saat içinde olumlu ya da olumsuz cevap vermekle yükümlü olacak. Olumsuz cevaplar gerekçeli olarak verilecek.
Türkçe raporlar Sosyal ağ sağlayıcı tarafından BTK'ye bildirecek
Sosyal ağ sağlayıcı, kendisine bildirilen içeriğin çıkarılması veya erişimin engellenmesi kararlarını uygulayacak. Ayrıca "içeriğin yayından çıkarılması ve erişimin engellenmesi" ile "özel hayatın gizliliği nedeniyle içeriğe erişimin engellenmesi" başvurularına ilişkin istatistiksel ve kategorik bilgileri içeren Türkçe raporları 6 aylık dönemlerle BTK'ye bildirecek.
Sosyal ağ sağlayıcı, Türkiye'deki kullanıcıların verilerini Türkiye'de barındırma yönünde gerekli tedbirleri alacak.
BTK Başkanının onayıyla, söz konusu sağlayıcıya "içeriğin yayından çıkarılması ve erişimin engellenmesi" ile "özel hayatın gizliliği nedeniyle içeriğe erişimin engellenmesi" başvurusuna 48 saat içinde cevap vermemesi halinde 5 milyon lira, içeriğin çıkarılması veya erişimin engellenmesi kararlarını uygulamaması halinde ise 10 milyon lira idari para cezası verilecek.
Sosyal ağ sağlayıcılar hakkında "erişimin engellenmesi kararı ve yerine getirilmesi" ile "gecikmesinde sakınca bulunan hallerde içeriğin çıkarılması ve/veya erişimin engellenmesi" kapsamında verilecek idari para cezaları 1 milyon lira, "erişimin engellenmesi kararı ve yerine getirilmesi" ile "içeriğin yayından çıkarılması ve erişimin engellenmesi" kapsamında verilecek adli para cezaları ise 50 bin gün olarak verilecek. İdari para cezasını gerektiren ihlallerin 1 yıl içinde her bir tekrarında cezalar bir kat artırılarak uygulanacak.
Hukuka aykırılığı hakim veya mahkeme kararıyla tespit edilen içeriğin sosyal ağ sağlayıcıya bildirilmesi durumunda, bildirime rağmen 24 saat içinde içeriği çıkarmayan veya erişimi engellemeyen sosyal ağ sağlayıcı, doğan zararların tazmin edilmesinden sorumlu olacak. Bu hukuki sorumluluğun işletilmesi için içerik sağlayıcının sorumluluğuna gidilmesi veya içerik sağlayıcıya dava açılması şartı aranmayacak.
Sosyal ağ sağlayıcılar, "içeriğin yayından çıkarılması ve erişimin engellenmesi" ile "özel hayatın gizliliği nedeniyle içeriğe erişimin engellenmesi" başvurusuna 48 saat içinde cevap verilmesi kapsamındaki yükümlülüklerini yerine getirmek için 3 ay içinde gerekli çalışmaları tamamlayacak.
Bu sağlayıcılar ayrıca başvuru uyarınca hazırlayacakları ilk raporlarını, 2021 yılının Haziran ayında BTK'ye bildirecek ve internet sitesinde yayınlayacak.
Taraflara ilişkin IP adresi, verilen hizmetin başlama ve bitiş zamanı, yararlanılan hizmetin türü, aktarılan veri miktarı ve varsa abone kimlik bilgilerini içeren "trafik bilgisi" tanımına "port bilgisi" de eklenecek.





"Kuyumculukta En Önemli Şey Aile Terbiyesi"

ALG Kuyum Kuyumcukent'te açılan ilk mağazalardan biri. Toptan ve perakende satışlarıyla 12 yıldır Kuyumcukent'te hizmet veriyor.
45 yıllık geçmişe dayanan ALG Kuyum Mağazaları'nın bugünkü temsilcisi İsmail Algül meslekle alakalı sırları Kuyumkent dergisine anlattı.

Kuyumculukta her şeyin aile terbiyesi ile başlayacağını dile getiren Algül, bugün usta kuyumculardan kendisine kalan geleneği yaşatmaya devam ediyor.

- Meslek yaşamınıza nasıl başladınız, bir ustanız var mıydı, mesleği kimden öğrendiniz?
Ailemde birçok usta var. Babam bu işin kurucusudur. Amcalarım var iki tane bu işin ustaları.
Bu işi seçmemizdeki en büyük neden de bu. Kuyumculuk bizde aile mesleğidir. Sektörde takribi 40-45 senelik bir geçmişimiz var.

- Başladığınızda kaç yaşındaydınız ve ne kadar zamandır bu işi yapıyorsunuz?
Çekirdekten yetiştim ben ama sektöre tam anlamıyla girişim yaklaşık 15 sene öncesine denk geliyor.

- Bize biraz mesleğinizi anlatır mısınız?
Bu işi severek yapmak gerekiyor. Karşınıza gelen her müşteriye evinize gelen misafir gibi davranmalısınız çünkü; müşterilerin neredeyse hiçbiri ürünün içeriğini bilmiyor. Hizmet bu işte en önemli nokta. Mesela pırlanta bir ürün sattınız, satmış olduğunuz ürünle alakalı bilgilerinizi sisteminize kaydetmeniz, sattıktan sonra da müşterinizin kimliğini sisteminizde bulundurmanız gerekiyor. Kuyumculuk işinde en önemli şey muhasebe, muhasebeniz eğer düzgünse kuyumculuğu dört dörtlük yapabilirsiniz.

- İçinde bulunduğunuz sektörün güzel taraflarından bize biraz bahseder misiniz?
Bizim için en güzel yanı bulunduğumuz ortamda sözümüzün bir değerinin olması çünkü; bizim ticaretimiz hep sözle yapılır. Bunu hemen herkes biliyor. Bazen diyorlar ki; "İsmail şöyle bir şey var ne dersin." olur dediğinde, İsmail'in onu yapabileceğini biliyor. Sizin sözünüzün kıymetini etrafınızdaki insanlar biliyor çünkü; bizim ticaretlerimiz tamamen güven esaslı. Çünkü kuyumcuysanız bulunduğunuz her yerde güvenilir bir insansınız. Sektör dışında da güvenilir bir insansınız. Kuyumculuğun olumsuz tarafı nedir derseniz, ben kuyumculuğun olumsuz bir tarafını bulamıyorum.

- Zorlukları var mı, nasıl aşıyorsunuz bu engelleri?
Ürün çeşidinizi çok sıkı takip etmeniz gerekiyor. Haliyle çeşitleri takip ederken farklı firmalarla çalıyorsunuz. Bazen Ahmet Bey çok güzel bir tek taş yüzük üretiyor. Ahmet Bey ile tektaş yüzük çalışıyorsunuz. Mehmet Bey tutuyor ondan daha güzel bir yüzük üretiyor. Mehmet Bey ile de çalışmanız gerekiyor. Çok fazla insanla çalışmak demek elinizde çok fazla ürün bulundurmak demek. Burada güçlü sermaye devreye giriyor. Altının belli bir fiyatı var, 1 kilo altın 480 bin lira, tutup da bir yüzüğe 1 gram koymuyorsunuz, 1 yüzük 3 gram neredeyse. Buradaki en büyük problemimiz altın fiyatlarının artması ve bunu müşterilere anlatabilmek.

- Bu işe girmek isteyen girişimciler ya da gençlere neler tavsiye edersiniz?
Bizim sektörümüz dışarıya kapalı bir sektör. Genç arkadaşlarım çok kısa sürede çok büyük şeyler edinmek istiyorlar. Kuyumculukta bir perakende mağazasında ürünlerin yerlerini öğrenmek bile 3 ayı buluyor. Girişimci arkadaşlara tavsiyem bulundukları lokasyonları iyi seçsinler. Ayırmış oldukları bütçe de çok önemli.
Düşük sermaye ile bu işi yapmayı düşünen arkadaşlar yapamıyorlar. Bizim toptan kolumuzda var, perakendede olduğu kadar toptanda da bir gücümüz var. Burada gücü, sermayesi olmayan insanlar bir yerden sonra kapatmak zorunda kalıyorlar. Bir kuyumcu mağazası bir fabrika açmak kadar maliyetli bir iş. Biz çok üzülüyoruz alttan gelen yeni nesil oluşmuyor. Bir kuyumcu çırağı müşteriyle muhatap olmak zorundadır. İletişim kurmayı bilmek zorundadır. Bizim kulvarımızda önemli olan bazı nüanslar var. Bunları kişinin kendi kendine edinmesi gerekiyor. Biz gelen arkadaşlara bizim için en önemli şeyin aile terbiyesi olduğunu söylüyoruz. Aile terbiyesi varsa biz kalan her şeyi tamamlayabiliriz.

- Biliyorsunuz bir kampanya döneminden geçtik, kampanyadan sonra satışlarınız nasıl?
Kampanya dönemlerinde bizim satışlarımız her zaman olumlu yönde etkileniyor. Kampanyaların etkisini bildiğimizden kendimiz de yıl boyunca çeşitli kampanyalar yapıyoruz. Burada önemli olan kampanyalarımızı duyurabilmek. Reklam kalemimiz ne kadar büyürse, reklam bütçemiz ne kadar gelişir ise bizim ulaşılabilirliğimiz o kadar artar. Mağazacılar için konuşuyorum, siz bizim reklamımızı yapın biz satışımızı gerçekleştiririz, bizim sloganımız bu.

- Fuardan sonra bir hareketlilik bekliyor musunuz ya da fuar döneminde, 2022'den beklentileriniz neler?
Sektörümüz pandemi döneminde çeşitli zorluklar yaşadı. Kimi mağazalar belli bir süre boyunca kapatmak zorunda kaldı. Bizim de mağazalarımız kapandı ama biz kokan bir ürün satmadık. Biz bütün ürünlerimizi kasamıza koyduk bir ay sonra kaldığımız yerden devam ettik. Yeme içme sektöründe büyük kayıplar yaşandı. Bizim gibi sektörlerde bu tip kayıplar oluşmadı, biz bu durumu idare edebildik. Yeni dönemle birlikte sıkışmış bir düğün takvimiyle karşılaştık. Artık düğün sezonu yalnızca yaz mevsimi değil. Tüm yıl düğün sezonu oldu. 2021'in ilk yarısından sonra bizim işlerimiz açılmaya başladı. Benim beklentim 2022'nin de en az bu kadar hareketli geçmesi yönünde. Ertelenmiş, süreci atlatmayı beklemiş birçok insan düğününü ilerleyen günlerde yapacak.

- En son olarak eklemek, belirtmek, ulaştırmak istediğiniz bir cümleniz varmı?
Herkes işine sahip çıksın. Biz bu işi biliyoruz ve işimizi de hakkıyla yapmaya çalışıyoruz. Sektörde ders almaya çalıştığımız çok insan var. Onlara saygı duyuyoruz. İnşallah onların bizlere vermiş olduğu emekleri boşa çıkarmayacağız. İnşallah biz Türkiye'deki kuyumcular, dünyada daha fazla yer almaya başlayacağız. Kuyumcukent güzel bir noktaya geldi. Üretmeye devam edeceğiz bütün dünyaya da kendi ürettiğimiz ürünleri satacağız.

2021 TAKI TRENDLERİ

2021 yılı gelirken moda tasarımlarından aksesuarlara her alanda yenilikleri de beraberinde getirdi. Geçtiğimiz yılın aksine bu yıl bizi daha cesur ve daha parlak trendler bekliyor.

Moda tasarımcılarına göre önümüzdeki yıl boyunca retro dokunuşlar modanın her anına yansıyacak. Hepimizin bildiği gibi 80'ler saç lastiklerinden vatkalara tam bir aksesuar çağıydı. 2021'de bu esintiler mücevher ve takılar olarak geri dönüyor. Her yerde göreceğimiz bu aksesuarlar neler mi? Buyurun birlikte göz atalım.



Altın ve gümüş zincirler

Altın ve gümüş zincirli bileklikler, kolyeler bu yıl çok moda! Hem de ne kadar iri olursa o kadar iyi...
Basit bir bluzu hareketlendirebilir, düğmeli gömleklerinizin yakasından görünen zincir detaylarıyla şıklığınızı konuşturabilirsiniz.



Renkli boncuklar ve lastik tokalar

80'lere bir dönüş olduğunu söylemiştik. Bunun en büyük kanıtı renklerin ön plana çıkması diyebiliriz. Ünlü markaların ilkbahar-yaz kreasyonlarında da rastlayacağımız renkli, boncuklu kolyeler tropikal bir hava katıyor ve mutluluğu simgeliyor. Buna ek olarak renkli, desenli lastik tokalarınızı hem bileğinizde hem de gerektiğinde saçınızı toplamak için çok amaçlı kullanabilirsiniz. Ne de olsa bu yıl şıklığı ve doğallığı aynı anda yaşıyor olacağız.



İnciler

80'lerin moda ikonu Prenses Diana'yla hayatımıza giren inci aksesuarlar, bir dönem etkisini kaybetmişti. Şimdi yeniden takı kutularınızdan incileri çıkarmanın tam zamanı! Uzun inci kolyeler, iri inci küpeler, bileklikler zarif ve alımlı görünmeniz için ihtiyacınız olan tek aksesuar olabilir.



Gold Vibra 1957'den İtibaren Sektördeki Yerini Koruyor

Türkiye'nin ilk hassas elektronik terazi ithalatçısı olarak bilinen Gold Vibra 1957 yılından itibaren sektördeki yerini koruyor. Türkiye'de ölçüm ve tartım cihazları konusunda faaliyet gösteren Gold Vibra elektronik teraziler, döküm sistemleri ve lazer sistemleri gibi ana kalemlerde ürünler ithal ederek Türk üreticilerin makine ihtiyaçlarına cevap veriyor. İş yeri sahibi Aytekin Zorlu Kuyumkent Dergisi'ne konuştu.

- Meslek hayatınıza nasıl başladınız?
İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi mezunuyum. Eşimden dolayı bu sektöre girdim. Daha önce otomotiv, tekstil gibi sektörlerde pazarlama müdürlüğü yaptım. Buraya ihtiyaç olduğu için geldim. 14 senedir fiilen Gold Vibra'da çalışıyorum fakat ondan evvelde çok yardımcı olmuştum. Pazarlama konusundaki deneyimlerimi burada değerlendirmeye başladım.

- Sektörün güzel taraflarından kısaca bahseder misiniz?
Sektörümüz diğer hiçbir sektöre benzemeyen bir sektör. Ne tekstile nede otomotive benziyor. Burası bambaşka bir dünya diyebilirim. Güzel tarafı şu işler çok daha hızlı yürüyor.

- Çok spesifik bir çalışma alanınız var. Şirketiniz için gelecek planlarınız var mı?
Kurumsal kimlik çalışmalarını hızlandırmak istiyoruz. İnşallah zamanla daha kurumsal bir şirket olarak hizmetlerimize devam edeceğiz. Kurumsallık olmadığı için daha çok tanıdık, dost ilişkileri ile işler yürüyor. Firmamız 1957'den beri bu sektörün içinde bulunuyor.

- Satışlarınız nasıl gidiyor?
Biz bu sene son 4 senenin en iyi senesini yaşıyoruz. Pandemi çıkışı bizim çok işimize yaradı. Geçen sene pandemi döneminde de çok iyiydi işler. Bize yaradı çünkü; biz makine satıyoruz. Herkesin makinelere ve yeniliğe ihtiyacı var. Açıkçası işçi bazlı çalışmaktansa makineleşmeye bir geçiş söz konusu. Dolayısıyla bizde üreticinin ihtiyacına göre makineler sağlıyoruz. 2022 için çok güzel planlarımız var. Yakında 4 tane yeni makineyi piyasaya sunacağız.

- Nasıl makineler satıyorsunuz?
Döküm makinelerimiz, lazer kaynak ve lazer kesim makinelerimiz, 3D makinelerimiz, döküm fırınlarımız var. Fakat bunların içinde en önemlisinin hassas terazi olduğunu söyleyebilirim. Hassas terazi konusunda en eski ithalatçı firma Gold Vibra ve piyasanın %90'ında bizim terazilerimiz satılır. Şimdi yeni alçı karıştırma makineleri getiriyoruz.



Gold Vibra kurucusu ve **kızının da** bulunduğu **Japonya** ziyaretinden eski bir kare

- Son olarak eklemek istediğiniz bir şey var mı?
Bu sene güzel geçti. Bundan sonraki senelerin de böyle geçmesini umuyoruz.



EVLİLİK İÇİN İHTİYACINIZ OLANDAN DAHA FAZLASI

Mücevherlerden davetiyeye, gelinlik ve damatlıktan balayı organizasyonlarına kadar ihtiyacınız olan herşey Kuyumcukent AVM'de

MÜCEVHER | BEYAZ EŞYA | NİKAH SALONU | GÜMÜŞ
ÇİÇEK ve BUKET | FOTOĞRAF | ARAÇ | GELİNLİK | ÇEYİZ
DÜĞÜN ORGANİZASYONU | DAVETİYE | TEKSTİL | BALAYI ORGANİZASYONU

kuyumcukentavm.com.tr

kuyumcukent
Yenibosna Merkez Mahallesi Ladin Sokak No.4 PK 1005 Bahçelievler İSTANBUL
T. 0850 200 22 20 / 0212 603 00 00 F. 0212 603 00 10
info@kuyumcukentavm.com.tr
KİAŞ Kuyumcukent İşletme A.Ş.



"Meslek Okullarında Kuyumculukla Alakalı Alanlar Açılmalı"

1984 yılında sektöre giren Yücel Bedir çıraklık ve tamircilik dönemlerinin ardından kendi işini kuran bir kuyumcu ve girişimci. Mesleği Kapalıçarşı'da öğrenen Yücel Bedir bugün başarılı bir pırlanta ithalatçısı. Kuyumcukent'te bulunan iş yerlerinden Ela Diamond'ın sahibi Yücel Bedir yeni zanaatkarların yetişmesi için meslek okullarının önemine değindi.

- Mesleğe ne zaman başladınız?
1984 yılında 16 yaşındayken Coşar firmasında Vedat Ant ustamın yanında başladım. Onun yanında 3 sene çalıştıktan sonra Tamirci Yusuf'ta kuyumcu tamirciliğiyle devam ettim.

- Mesleği nerede öğrendiniz?
Mesleği Kapalıçarşı'da öğrendim ve hala daha Kapalıçarşı'da faaliyet gösteriyoruz. Ayrıca son 4 senedir de Kuyumcukent'te pırlantalı bitmiş ürün olarak faaliyet gösteriyoruz.

- Mesleğinizi bize biraz anlatır mısınız?
Pırlanta ile uğraşıyoruz yurt dışından çıplak taş pırlanta ithal ediyoruz aynı zamanda da güncel bütün modelleri de bitmiş olarak mıhlama, sade atölyelerimizde ve pırlanta taş dizme ofisimizde ürünü mücevher haline getirip toptan olarak hem Kuyumcukent iç piyasaya hem de Kuyumcukent dış piyasaya toptan hazır mücevher olarak satıyoruz.

- Mesleğinizin güzel tarafları neler?
Öncelikle her zaman yeni modeller keşfediyoruz ve bunu uygulamaya geçiriyoruz. Aynı zamanda pırlanta dipsiz bir kuyu olduğu için her zaman önünüze farklı farklı pırlanta taşlar çıkıyor, bunları inceleyip araştırmak, yurt dışına gidip bunlarla ilgili araştırma yapmak, gelen ürünleri tekrar kontrol edip onlar üzerinde yorum yapmak... Fiziksel olarak ağır bir işimiz yok fakat zihinsel olarak ağır bir işimiz var. Genel anlamda sevdiğim bir işi yapıyorum.

- Kuyumcukent'te işler nasıl, beklentileriniz nelerdir?
Kuyumcukent'te işler tabii ki normal, beklentilerimiz bizim uğraşlarımız ve sermaye bazında düşük. Bunun birçok sebebi var. İnsanlar Kuyumcukent'deki firmaların ne denli kaliteli ve uygun fiyata ürün verdiğini bilmiyor. Bununla ilgili çalışma yapılması gerektiğini düşünüyorum. Bu anlamda Kuyumcukent kapasitesinin yüzde 20siyle çalışıyor.

- Fuarın ardından bir hareketlenme olacağı düşülüyor biliyorsunuz bu konudaki düşünceleriniz neler?
Evet, ben sektörde fuardan sonra bir hareketlilik bekliyorum. Bununla beraber biz de bu seneki fuardan çok umutlu olduğumuz için uzun aradan sonra fuara katılmaya karar verdik. İnşallah güzel geçeceğini umut ediyoruz çünkü artık herkes sıkıldı. İnsanlar yeni modeller görmek istiyor, tabiri caizse bir açlık var. Fuardan sonra Kuyumcukent ve Kuyumcukent atölyelerinin güzel siparişler alacağını düşünüyorum. İnşallah hepimiz için hayırlısı olur.

- Yeni yetişen zanaatkarlara tavsiyeleriniz nelerdir?
Açık konuşmak gerekirse yeni zanaatkar pek yetişmiyor. Bunun tabii ki birçok sebebi var. Ailelerin çocuklarını ve rehber öğretmenlerin öğrencilerini bir mesleğe yönlendirmemesi bunların başında geliyor. Bence zanaatkar çok küçük yaşta yetişmeye başlamalı böyle bir sistem olmadığı için biz 18 yaşına gelmiş bir bireyi kolay kolay yetiştiremiyoruz. Aileler de çocuklarını 22-23 yaşına kadar okuyacak niyetiyle ellerinde tutuyorlar. O yaşlardan sonrada bir bireye zanaat öğretemezsin, sadece yüzeysel bazı şeyler öğretebilirsin. Acilen meslek okullarında kuyumculukla alakalı birçok alan açılması gerekiyor. Eğer ki bir çocuğun küçüklükten bir meslek edinmesi isteniyorsa kabiliyetleri doğrultusunda kuyumculuk sektöründe uygun branşlara yerleştirmek gerektiğini düşünüyorum.

- Son olarak eklemek istediğiniz bir şey var mı?
Bizim sektörümüzde uzun vadeli iş yapmak istiyorsak, öncelikle güven çok önemli, doğru ürünü doğru fiyata satmak çok önemli, hizmette yarışmak çok önemli, rekabetimizi hizmette yapmalıyız. Fiyatta değil. Çünkü bizim ürünlerimiz belli fiyatlara sahip eğer fiyat noktasında bir rekabetiniz varsa bilin ki düşük fiyat düşük kalitedir. Her sattığımız ürünü sanki kendimiz alıyormuşcasına üretmeli ve karşı tarafa sunmalıyız.

Kalp Yetmezliği Belirtileri ve Tedavi Yöntemleri Nelerdir



Kalp kasının olması gerektiği gibi kanı pompalayamaması durumu olarak tanımlanan kalp yetmezliği özellikle akciğer ve birçok hayati organımızın işleyişini bozabiliyor. Biruni Üniversite Hastanesi Dr. Okay Abacı kalp yetmezliği, belirtileri ve tedavi yöntemleri ile ilgili bilgi verdi.

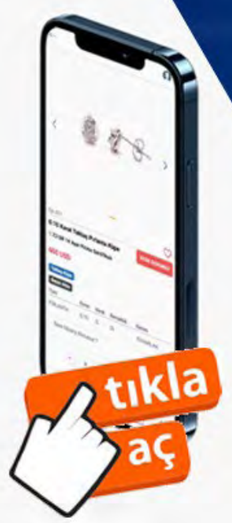
Sırtüstü yatarken olan nefes darlığı, halsizlik- yorgunluk, ayak ve bacaklarda şişme, hızlı veya düzensiz kalp atışları, egzersiz kapasitesinde azalma, geçmeyen öksürük veya beyaz- pembe renkli balgama eşlik eden hırıltılı solunum, hızlı kilo alımı, bulantı, iştah kaybı, dikkat azalması kalp yetmezliğinin semptom ve bulgularındandır.
Her yaşta görülebileceği gibi çoğunlukla 40 yaş üzeri erkeklerde daha sık görüldüğünü söyleyen **Biruni Üniversite Hastanesi** kardiyoloji uzmanı Doç. Dr. Okay Abacı, Modernleşme ve kentleşme, yaşam tarzlarındaki değişiklikler ve artan stres ile birlikte özellikle kalp yetersizliğinin en önemli risk faktörü olan kalp damar hastalıkları artmıştır. Bu durum doğal olarak kalp yetmezliğindeki artışa sebep olmaktadır" diye ekledi.
Kalp kasını baskılayan veya zayıflatan durumlar Kalp yetmezliğinin nedenleri arasında yer alırken bazıları ise siz farkında olmadan gelişebilir.
Tansiyon yüksekliği: Kan basıncı yüksek olursa, kalp kanı pompalamak için daha çok çalışmak zorunda kalacak, bu fazla çalışma zamanla kalp kasının zayıflamasına neden olacaktır. Yüksek tansiyon eğer kontrol edilmezse kalp yetmezliğine neden olacaktır.
Kalp kapak hastalıkları: Kalp kapakları kanın uygun yönde hareketine izin verir. Çeşitli nedenlere bağlı hasarlanmış kapaklar kalbin çalışmasını zorlaştırıp zamanla kalp yetmezliğine neden olacaktır
Kalp kasının hasarlanması: Enfeksiyon, alkol kullanımı, kokain benzeri toksik ajanlar, kemoterapi gibi belli nedenler kalp kasının hasarlanmasına neden olarak kalp yetmezliği oluşturabilirler.
Kalp kasının inflamasyonu (miyokardit): COVİD-19 dahil sıklıkla virüslerin neden olduğu kalp kası iltihabı olan miyokardit durumu kalp yetmezliği durumu oluşturabilir.
Doğuştan kalp problemleri: Tedavi edilmemiş doğuştan kalp hastalıkları kalp yetmezliğiin nedenleri arasında olabilir
Ritm bozuklukları (Aritmiler): Anormal ritm bozuklukları kalp atışlarının hızlı atmasına neden olup kalbin fazla çalışmasına, sonuç olarak kalbin iş yükünün artmasına sebep olurlar. Bu da zamanla kalp yetmezliğine neden olur.
Kalp yetmezliği tedavisi ve korunma yollarından bahseden Doç. Dr. Okay Abacı "tedavi kalp yetersizliğine neden olan risk faktörüne bağlı olarak değişebilmekle beraber, kalp yetmezliğinde ölümleri azaltan ilaçlar kullanılmaktadır. Belli hasta gruplarında kalp pili, destek cihazları kullanılabilmektedir. Bununla beraber hastalığın ilerlediği dönemlerde kalp transplantasyonu gerekebilir. Kalp yetmezliğinden korunmanın temel yolu risk faktörlerini azaltmaktır. Yaşam tarzı değişikliği ile kalp hastalığının birçok risk faktörünü kontrol altına alabiliriz. Sigara ve alkolün bırakılması, kan basıncı ve kan şekerinin kontrolü, fiziksel olarak aktif kalmak, sağlıklı beslenme, kilo kontrolü ve stresin azaltılası ve yönetimine dikkat ederek kalp yetmezliği riskini azaltmış oluruz"dedi.

Pırlanta Toptancılığına Yeni Bakış!

Ela Pırlanta, tedarikçi firmalar için geliştirilmiş sipariş yönetimi uygulamasıdır. Ela Pırlanta uygulaması ÇIPLAK TAŞ veya BİTMİŞ ÜRÜN gruplarının, detaylı ürün bilgilerinin resim, video seçenekleriyle müşterilerinize anlık olarak sunmanıza yardımcı olmaktadır. Aynı zamanda siparişlerinizin direkt olarak tarafımıza iletilmesini, verilen siparişlerin takibinin yapılmasını ve tarafınıza hızlı bir şekilde tedarik edilmesini sağlamaktadır.Ela Pırlanta uygulaması siparişlerinizin her adımını mobil cihazına anlık olarak bildirim şeklinde almanızı sağlar. - Profil Oluşturma - Detaylı Ürün Listeleme - Bildirim Alma - Sipariş Gönderme - Sipariş Takibi

KUYUMCULARIMIZA ÖZEL
BİNLERCE ÜRÜN
TEK TUŞLA MAĞAZANIZDA

ela pırlanta



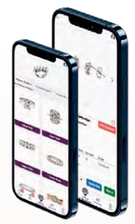
HIZLI TESLİMAT



KUYUMCU ESNAFLARINA
ÖZEL OLARAK TOPTAN PIRLANTA
ÇIPLAK TAŞ VE BİTMİŞ ÜRÜN
TEDARİĞİNİ HIZLI ŞEKİLDE SUNUYORUZ.

ela pırlanta

Download on the App Store
Google play
ELA PIRLANTA UYGULAMASI



ÇIPLAK TAŞ VE BİTMİŞ ÜRÜN
GRUPLARININ DETAYLI BİLGİLERİNİ,
RESİM,VİDEO SEÇENEKLERİ İLE
MÜŞTERİLERİNİZE ANLIK
OLARAK SUNMANIZI SAĞLIYORUZ.

İLETİŞİM
+90 532 480 92 23

KUYUMCUKENT & KAPALIÇARŞI
www.elapirlanta.com

Altın Kültür Sanat

2021 yılında vizyona girecek sinemaseverleri heyecanlandıran filmler ile ilgili haberler "Altın Kültür Sanat" sayfamızda okuyucularımızla buluştu.



Venom: Zehirli Öfke 2
15 Ekim 2021'de yayınlanacak filmde, Venom adı verilen bu organizmanın taşıyıcısı olan Eddie Brock'un hikayesinin anlatıldığı "Venom" filminin 2. devam halkası olan yapımın başrolünü bir kez daha Tom Hardy üstleniyor.

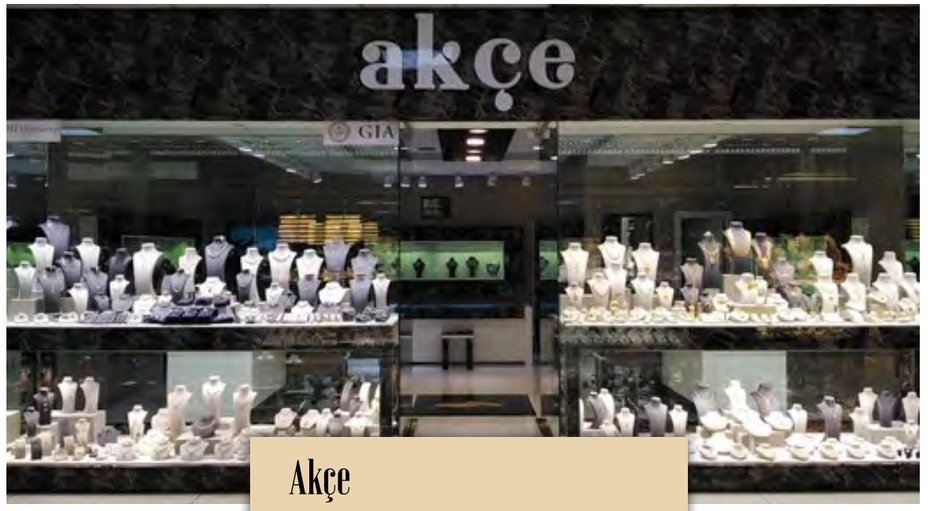
Kesişme; İyi ki Varsın Eren
29 Ekim 2021'de yayınlanacak filmde, Trabzon Maçka'da teröristlerle kahraman Mehmetçiğin çatışması sırasında hayatını kaybeden Eren Bülbül ve onu korumaya çalışırken şehit olan Astsubay Kıdemli Başçavuş Ferhat Gedik'in hayat hikayesini konu ediyor.

Wrath of Man
22 Ekim 2021'de yayınlanacak filmde, İçinde yüz milyonlarca dolar olan zırhlı kamyonu her hafta Los Angelas sokaklarında taşımaktan sorumlu olan soğuk ve gizemli bir sürücü olan H'yi konu alan bir aksiyon filmi.

Cadılar Bayramı Öldürür
15 Ekim 2021'de yayınlanacak filmde, 2018 yapımı "Cadılar Bayramı" filminin devam halkası olan Halloween Kills'in yönetmen koltuğunda, ilk filmin de yönetmenliğini üstlenen David Gordon Green oturuyor. Cadılar Bayramı, yıllar önce kendisini öldürmeye çalışan maskeli katil Michael Myers ile yüzleşmek isteyen Laurie Strode'un hikayesini konu ediyordu.

kuyumcukent AVM
EVLİLİK ve ALTIN ALIŞVERİŞ MERKEZİ

AVM'DE YENİ AÇILAN MAĞAZALAR



Akçe

Firma Sahibi: Ahmet Karan Ertan

No: 237
Şube durumu: Şube yok, düşünüyor
Ürünler; 8,14, 22 ayar ürünler Pırlanta, alyans, küpeler, Bileklikler, Fantezi ürünler, çıtır ürünler, bilezik, setler, kelepçeler, pırlanta yüzükler, elmas takılar, çocuk ürünleri, kolyeler, zincirler
WhatsApp hattı: 0533 435 86 10 - Sabit hat 0212 603 19 39
akcecontemporary.com - Instagram: akcecontemporary
Mail: info@akcecontemporary.com



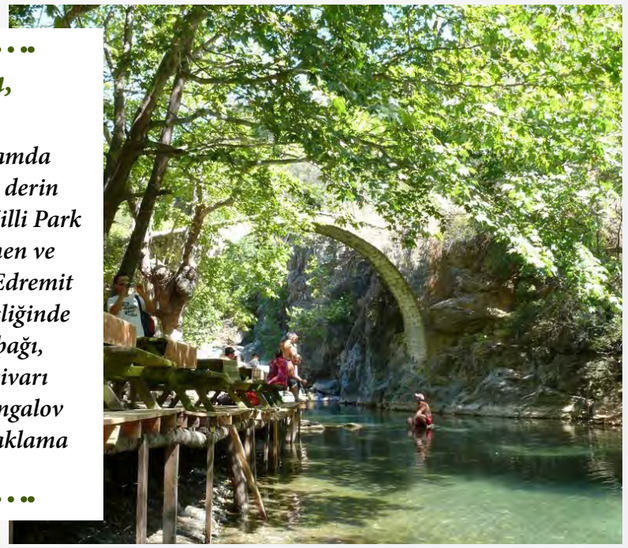
Altınkent

Firma Sahibi: Ömer Yılmaz ve Cem Fındık

No: 263
Şube durumu: Şube yok, düşünüyor
Ürünler 8,14, 22 ayar ürünler
Pırlanta, alyans, küpeler, Bileklikler, Fantezi ürünler, çıtır ürünler, bilezik, setler, kelepçeler, pırlanta yüzükler, elmas takılar, çocuk ürünleri, kolyeler, zincirler.
0532 326 09 13
www.altinnar.com - Mail: altinnarkuyumculuk

Sonbahar tatili için en iyi 2 rota

Yazın heyecanı yavaş yavaş kayboluyor diye üzülmeyin. Deniz, kum ve güneş sezonu geride kalsa da tatil seçenekleri bitmiyor. Yaz sıcağında tatile çıkmayı sevmeyen havaların biraz daha serinlemesini bekleyenlerdenseniz



1- Gizli cennet: Kazdağları, Çanakkale

Eylülde sakin, huzurlu, dingin bir ortamda tatil yapmak isteyenler için, kanyon ve derin vadilerle dolu Kaz Dağları'nı öneririz. Milli Park coğrafyasındaki Tuzla, Menderes, Gönen ve Biga çaylarının serin sularında yüzün, Edremit Körfezi'nin kuşbakışı nefis manzarası eşliğinde günbatımının keyfini çıkarın. Zeytinbağı, Yeşilyurt Köyü, Adatepe, Mıhlı Çayı civarı Boztepe'de butik otelden pansiyona, bungalov ve çiftlik evlerine kadar çok sayıda konaklama seçeneği var.



2- Renklerin dansı: Yedigöller

Ormanlar, göller ve şelalelerle bezenmiş, muhteşem doğasıyla farklı mevsimlerde farklı güzellikler yaşatan Yedigöller'de en etkileyici mevsim sonbahardır. Yeşil, sarı, kahverengi ve kızılın her tonunun mevcut olduğu bölge, doğayla baş başa kalmak, serin, dingin ve romantik tatil yapmak isteyenlerin göz bebeği. Milli Park'ta çadırla ve karavanla konaklanabildiği gibi, misafirhane ya da içinde şömine, buzdolabı, televizyonun da bulunduğu harika bungalovlarda kalabilirsiniz.

Yalçınlar Vizyonu ile Konfor, Kalite ve Müstakil Villa Yaşamı...

ister tek katta, ister iki katta villalar

İKİ KATTA VİLLA

TEK KATTA VİLLA

GÖL VADİSİ'NDE YALÇINLAR VİLLA PROJESİ

YALÇINLAR SATIŞ OFİSİ
Randevu alınız 0549 823 78 44

YG YALÇINLAR

www.villamahalevleri.com
www.yalcinlar.com

villamahal

"natamam değil... tastamam"

Alkent 2000 Mah. Org. İzzettin Aksalur Cad. No: 15
Gölvadisi - Büyükçekmece / İstanbul
Tel: +90 (212) 886 19 00 • +90 (549) 823 78 44

ADN
ALTIN DEĞERLEME NOKTASI

KAD-SİS
Kuyumcu Altın Değerleme Sistemi

Seçkin Kuyumcularımızda, **Altın Günleri Başladı**

İstanbul Altın Rafinerisi tarafından gerçekleştirilen, seçkin kuyumcularımızın ve kamu bankalarının dahil olduğu yepyeni bir dönem başladı.

Sizleri de seçkin kuyumcu ağımızın bir parçası olmaya davet ediyoruz!



İSTANBUL ALTIN RAFİNERİSİ
iAR
İSTANBUL GOLD REFINERY

www.kadsis.com

444 1 537