



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

kuyumcukent

EKİM 2019 | SAYI:27 | www.kuyumcukent.com.tr



NİL DÖKÜM

DÖKÜMÜN YÜKSELEN DEĞERİ

Bu Yakuttan Gözlerinizi Alamayacaksınız
You Cannot Take Your Eyes Off This Ruby

Ünlü yatırımcıdan "altın alın" tavsiyesi
'Buy gold' Famous Investor Advises

Altın Hep Güzel, Hep Şık, Hep Değerli
Always Beautiful, Always Stylish, Always Valuable Gold



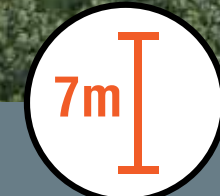
MODERN SANAYİ DEVİRİMİ ESEN YURT'TA YÜKSELİYOR!

Sanayide yepyeni bir dönem başlıyor!
Ayrıcalıklı sanayi anlayışı ile hem yatırımda hem kullanımda kazanma fırsatı sizi bekliyor.
Acele edin, size özel ödeme planlarıyla Modern Sanayi Merkezi'nde yerinizi alın.

**KAZANDIRAN
GERÇEK YATIRIM
FIRSATI!**



www.modernsanayimerkezi.com



YÜKSEK
TAVAN ÖLÇÜSÜ



GENİŞ
İÇ YOLLAR



TALEBE UYGUN
YÜKSEK ENERJİ



GENİŞ TIR
RAMPASI



AĞIR YÜK
KAPASİTESİ



EŞSİZ
LOKASYON

200 m²'den
13.000 m²'ye



**MODÜLER
İŞ YERLERİ**

Arayın, size özel ödeme planını oluşturalım

444 2 684



**KILIÇLAR[®]
DÖKÜM**

direct casting resin models...



Superlight

www.kiliclardokum.com

Merkez Kuyumcukent : Atölye Bloğu 4.Kat 4.Sk. No:7 T: 0212 603 04 34
Şube Çemberlitaş : Vezirhan Cad. Vezir Han No:10 T: 0212 522 55 70



KAYA GOLD®

www.kayagold.com

Kuyumcukent Atölye Bloğu 5. Kat 6. sokak
No:12 Yenibosna, Bahçelievler - İSTANBUL
Tel : 0212 555 55 16 Fax : 0212 641 93 29
E-mail : info@kayagold.com
Whatsapp: +90 538 951 93 53



Bilet



Tur



Otel

Vize

7 / 24 HİZMET – UCUZ BİLET

JUNE HONG KONG
JEWELLERY & GEM FAIR
IST - HKG - IST

660\$
'dan başlayan fiyatlarla

380\$
'dan başlayan fiyatlarla

VICENZAORO SEPTEMBER
IST - VENEĐİK - IST

IST - DUBAI - IST

328\$
'dan başlayan fiyatlarla

325\$
'dan başlayan fiyatlarla

IST - ERBİL - IST

VICENZAORO SEPTEMBER
GÜNLÜK ARAÇ KİRALAMA

20\$
'dan başlayan fiyatlarla

EN İYİ FİYATLAR İÇİN
ERKEN REZERVASYON
FIRSATLARINI KAÇIRMAYIN!

+90 212 603 62 92
+90 543 603 62 92

info@ayatour.com.tr
www.ayatour.com.tr

Kuyumcukent Wedding World Avm
1. Kat No : 513 Yenibosna / İSTANBUL

+90 212 603 62 92
+90 543 603 62 92



info@ayatour.com.tr
www.ayatour.com.tr



Since 1974

**Her Şey Güvende
Olduğunda Değerlidir.**



ZIRHLI MODEL
ARMORED MODEL SAFES



BANKO MODEL
FLAT MODEL SAFES

KUYUMCUKENT'TEYİZ



KUYUMCUKENT
Kuyumcukent Atölye Bloğu Zemin Kat 1. Sk. No:13 (Kiaş Ödeme Veznesi Yanı)
Tel: +90 (212) 509 80 71

AVCILAR E-5
Gümüşpala Mah. E-5 Yan Yol Üzeri Metrobüs Durağı Karşısı No: 172 Avcılar / İST. Tel: +90 (212) 509 99 00 Fax: +90 (212) 509 80 70

ÇEMBERLİTAŞ
Mollafenari Mah. Mesih Mehmet Paşa Cd. No: 11 Çemberlitaş / İST. Tel: +90 (212) 528 41 12 Fax: +90 (212) 528 42 31

FABRİKA
Firüzköy Bağlariçi Mevkii Mezarlık Üst Cad. No: 32 Avcılar / İST. Tel: +90 (212) 423 92 68 (pbx) Fax: +90 (212) 423 92 70

THE ORIGINAL

IT IS NOT ELECTRO
FORMING

IT IS ELECTRO
FUSION

BY
NOKTAMODEL



NOKTAMODEL

METRO PRO

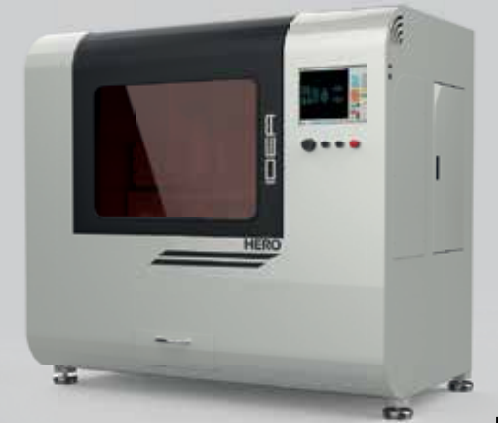
AUTOMATIC CHAIN MACHINE



EGO
LASER CUTTING & MARKING MACHINE



HERO
LASER & CNC CUTTING ALL-IN-ONE MACHINE



METRO PRO
AUTOMATIC CHAIN MACHINE



IDEA GO
LASER MARKING MACHINE



RAPIDO
LASER MARKING MACHINE



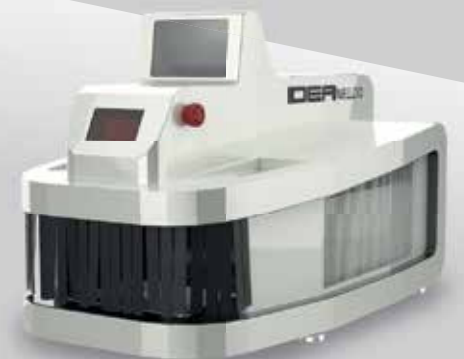
RAINBO
LASER COLOR MARKING MACHINE



WELDO MINI
LASER WELDING MACHINE MINI
"more than it seems"



WELDO
LASER WELDING MACHINE



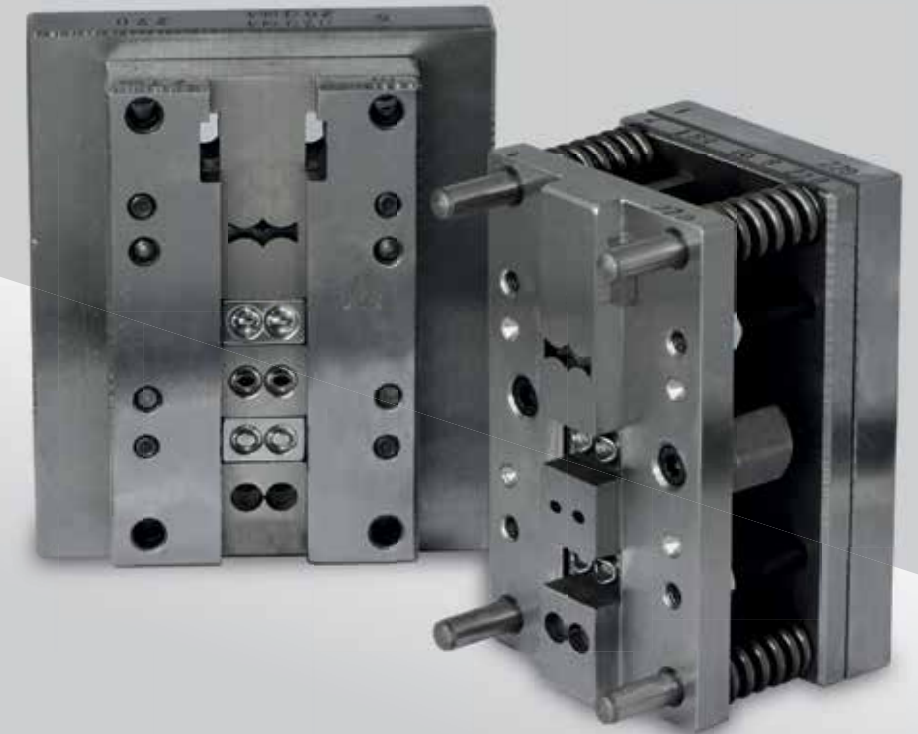
RAINBO

LASER COLOR MARKING MACHINE

UNMATCHED QUALITY
UNBELIEVABLE SPEED
UNBEATABLE PRICE



ADVANCED TECHNOLOGY for
JEWELLERY MANUFACTURERS



EREN HAS GROUP

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

franco fontana

Italian Jewelry

4. HALL STAND: 41 / 30



www.francofontanajewelry.com
Vezirhan Cad. No:27 Çemberlitaş İstanbul / TÜRKİYE
Tel: +90 212 526 37 57 info@francofontanajewelry.com

f /francofontanajewelry
t /ffontanajewelry
i /francofontanajewelry



4. HALL STAND: 41 / 30



Kuyumcukent Fabrikalar Bölümü, 4.Fabrika K: 5 D: 5250
Bahçelievler/ İstanbul / TÜRKİYE Tel: +90 212 603 05 91 Fax: +90 212 603 05 92
www.bonagold.com.tr info@bonagold.com.tr

GEMLIGHTBOX

Sihirli Fotoğraf Stüdyosu

Ürünlerinizin resimlerini ve videolarını dünya ile paylaşın.



Kolay Kullanım

Ekstra bilgiye ihtiyaç duymadan stüdyo kalitesinde fotoğraf ve video çekin.



Hızlı paylaşım

Whatsapp, Instagram, Facebook vb. sosyal medya hesaplarında anında paylaşın



Otomatik focus

Ürünü tablaya yerleştirin ve telefonunuzun ekranına bir defa dokununuz



Cep Telefonu

Profesyonel fotoğraf makinesine ihtiyacınız olmadan kendi cep telefonunuzla stüdyo kalitesinde çekimler yapın



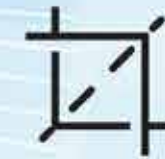
Üç farklı ışık seçeneği

Parlak - gün ışığı ve sparkle olmak üzere ürünlerinizin özelliğine göre ışık seçme imkanı



Bluetooth

GemLightbox turntable'inize Bluetooth ile kablosuz olarak bağlanın



Gölge yok

(Otomatik arka plan temizleme)



ISTANBUL
JEWELRY
SHOW

8C 110
EKİM 2019

odak




SWISSLAND
Best Quality in The World



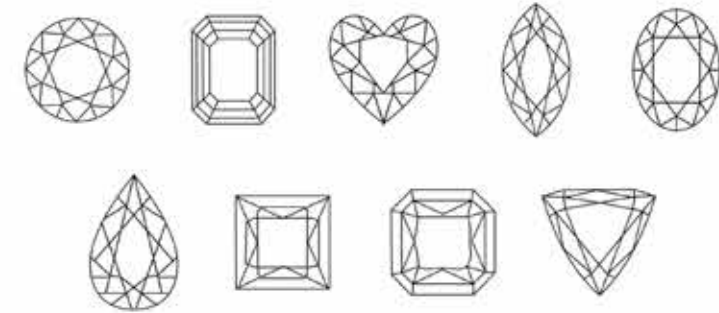
 **ÖZBEYSTONE**
Kalitede Son Nokta...
www.ozbeystone.com

 **ÖZBEYSTONE**
Kalitede Son Nokta...

CUBIC ZIRCON - STAR CUT
(EUROPE STAR - SWISS STAR - STAR)

MACHINE CUT
(PREMIUM - EXELLENT - MEDIUM)

GLAS TAŞLAR - SENTETİK TAŞLAR
MARKAZİT TAŞLAR - OPAL TAŞLAR
ZULTANİTE



Merkez
Mollafenari Mah. Tavuk Pazarı Yeşilsaray İş Merkezi
No:39 Çemberlitaş / İSTANBUL
Tel.: +90 212 522 09 45 • +90 554 541 52 06

Şube
Kuyumcukent Kompleksi Atölye Bloğu
1. Kat 9. Sk No:12 Yenibosna / İSTANBUL
• +90 554 541 52 07 Tel.: 0212 603 10 26



**ŞEFİK
AKIN MAKİNA**

CHANNEL COILING MACHINES AND DIE MANUFACTURER FOR JEWELRY INDUSTRY



**YOUR
SOLUTION
PARTNER
IN CHANNEL
PRODUCTS**



Yenibosna Merkez Mahallesi.
Ladin Sokak. Kuyumcukent AVM
Mağaza Bloğu 1. Kat No:479
Bahçelievler/İstanbul/Turkey



aknmakina@hotmail.com
info@akinmakine.com



+90 535 335 8556
+90 530 523 0330



HER AY ÇIKAN YENİ KOLYE MODELLERİMİZİ
GÖRMEK İÇİN OFİSİMİZE BEKLİYORUZ.

Instagram



modern_kolye_tasarim



+90 555 840 78 66
+90 537 501 82 58



Yenibosna Merkez Mahallesi.
Ladin Sokak. Kuyumcukent AVM
Mağaza Bloğu 1. Kat No:479
Bahçelievler/İstanbul/Turkey



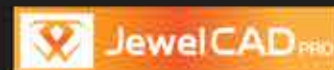
**ISTANBUL
JEWELRY
SHOW**

EKİM / OCTOBER
HALL: 8
STAND: 8G80

GD GOLD DESIGN

Bütün formatlardaki ürünleriniz
MUM yada GÜMÜŞ
olarak teslim edilir.

» SORUNSUZ
KUSURSUZ «



Atölye Bloğu 1. Kat 7. Sokak No: 2
Gsm : +90 530 737 65 76 / vmgolddesign@gmail.com



**KAPALIÇARŞI – KUYUMCUKENT ARASINDAKİ
DEĞERLİ KARGOLARINIZI, ŞUBELERİMİZDEN REKABETÇİ FİYATLAR VE
YÜKSEK GÜVENLİK STANDARTLARIMIZLA GÖNDERİP, ALABİLİRSİNİZ.**



Kuyumcukent Merkez Şube

Kuyumcukent AVM Zümrüt Sk. No: 74 Bahçelievler / İST. Tel: +90 212 603 30 31 Gsm: +90 552 523 30 31

Kapalıçarşı Şube

Şeref Han No: 98 – Molla Fenari Sk. No: 96 34110 Fatih / İST. Tel: +90 212 514 44 51

info@erbayguvenlik.com.tr



ERBAY

DEĞERLİ KARGO TRANSFERİ

KAPALIÇARŞI
ŞEREF HAN NO: 98

KUYUMCUKENT
AVM ZÜMRÜT SK. NO: 74



www.erbayguvenlik.com.tr



www.guvenis.com

www.guvenis.com



Showroom : Binbirdirek Mh.Gedikpaşa Camii Sk.Yenal İş Merkezi No:56/8 Çemberlitaş - İSTANBUL / TURKEY
Tel:+90 212 638 79 06-516 19 20-518 41 96 - Fax:+90 212 518 41 96 www.guvenis.com E-mail: guvenis@guvenis.com

Kuyumcukent : Yenibosna Kuyumcukent Atölye Bloğu,1 Kat 11 sok no 16 Bahçelievler-İstanbul - TEL: +90 212 516 19 20

Fabrika : Sanayi Cad. Merkez Mah. Ladin Sok. 4. Kat No:416 Terziler Sit. (Kuyumcu Kent Yanı) Yenibosna, Bahçelievler
İstanbul / Turkey Tel: +90 212 452 48 80 Fax: +90 212 452 92 72

+90 532 012 89 74

jasabi
diamondnetwork



Hayal edin, yapalım...



Kuyumcukent Atölye Bloğu 5. Kat 5. Sk. No: 15-16
Bahçelievler - İstanbul / Turkey
Tel: +90 212 603 12 60 Gsm: 0532 233 05 46
info@jasabi.com - www.jasabi.com

Kare 1603 03 14

jasabi
diamondnetwork



Hayal edin, yapalım...



Kuyumcukent Kompleksi Atölye Bloğu 5. Kat 5. Sk. No:15-16 Yenibosna - İstanbul / TURKEY
Tel: +90 212 603 12 70 Gsm: +90 532 233 05 46
info@jasabi.com - www.jasabi.com

Instagram jasabijewellery

Kare 1603 03 14



Altını kiloyla alıp gramla ödeme fırsatı **DenizAltın**'da!

Taksitli Altın Kredisi

- Vadesi ve faizi başta bellidir.
- Nakit akışına uygun ödeme imkânı sağlar.
- Kredi külçe olarak alınır, gram olarak ödenir.
- Vade sonu geldiğinde vitrininizi bozmak zorunda kalmazsınız.
- Vade sonunda kredinin tamamı kapanmış olur.
- Risk azaldıkça kredi limit boşluğu artar.
- Firmanızın altın sermayesini kur ve faiz riskine karşı korur.

Altın fırsatlarla hayat Deniz'de güzel.

YIL : 6 • 27.SAYI - EKİM 2019

İMTİYAZ SAHİBİ
KUYUMCUKENT İŞLETME A.Ş. ADINA
NEVZAT SUDAŞ

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ (SORUMLU) /
Editorial Manager (Responsible)
Gültekin KAYA

YAYIN KURULU / Editorial Board
Abdullah DENİZ
Ahmet KARBEYAZ
Fatih KURTULMUŞ

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

GRAFİK TASARIM / Graphic Design
Furkan ÖZCAN
CK MEDYA PR
ckmedyailetisim@gmail.com
0 212 603 19 61 - 0532 412 53 60

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

BASKI ve CİLT / Printing And Skin
Kültür Sanat Basımevi
Litros Yolu 2. Matbaacılar Sit. ZB7 - ZB11
Topkapı - Zeytinburnu / İstanbul
Tel: +90 212 674 00 21 - 29 - 46 - Faks: +90 212 674 00 61
www.kulturbasim.com

Kuyumcukent Dergisi yerel süreli bir yayındır. Kuyumcukent 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. Kuyumcukent Dergisi Basım Meslek ilkelerine uymayı taahhüt eder.



[/kuyumcukentavm](https://www.kuyumcukentavm.com)



[f - t - @ /DenizBank](https://www.denizbank.com) | www.denizbank.com | 0850 222 0 804

DenizBank

İçindekiler

Content

Değerli
meslektaşlarım
ve sevgili
dostlar

Dear
Esteemed
Colleagues
and
Friends

40



Kuyumcukent İşletme A.Ş.
Yönetim Kurulu Başkanı
Nevzat SUDAŞ

42

Kuyumcukent'te Sıfır Atık
Zero Waste in Kuyumcukent

44

Kuyumcukent'in Kurumsallık Sürecinde Yeni Bir Adım
A New Step in Kuyumcukent's Institutionalization Process

50

İstanbul Altın Rafinerisi
Istanbul Gold Refinery

60

Kuyumcukent Ve Birlik Vakfı Yöneticilerinden
TFF'ye Sürpriz Ziyaret
A Surprise Visit Of Kuyumcukent And Union
Foundation Managers To TFF



94

ÖTV İndirimi Sona Erdi, İkinci El Otomobil Pazarı Hareketlendi
SCT Discount Ends, Used Cars Market into action



74

Altın Hep Güzel, Hep Şık, Hep Değerli
Always Beautiful, Always Stylish,
Always Valuable Gold



80

Swarovski Power Collection ile Tanışın
Meet Swarovski Power Collection



58

Kırmızı Hazine Bu Yakuttan
Gözlerinizi Alamayacaksınız
Red Treasure You Cannot Take Your
Eyes Off This Ruby

Rusya Devlet
Başkanı Putin
Altına mı
Oynuyor?

98



Does The
President Of
Russia, Putin,
Rely On Gold?

48

Kan Kardeş Olalım Mı?
Shall We Be Blood Brother?

62

Değerli Kuyumcukent Sakinleri ve Saygıdeğer Okuyucular,
Dear Kuyumcukent Residents and Esteemed Readers,



86

2020 Düğün Trendleri Şaşırtacak
2020 Wedding Trends Will Amaze

Osmanlı'da
Mücevher
Kültürü

72

Jewelery
Culture in the
Ottoman Empire



52

Mücevher'de İhtişamın
Simgesi Markalar
The Symbol of Glory in
Jewelery brand

68

Ünlü yatırımcıdan "altın alın" tavsiyesi
'Buy gold' Famous Investor Advises



66

Alpress; Press Kalıplarında Öncü
Alpress; Pioneer in Press Moulds

76

İşletmelerde Yeniden Yapılanma İhtiyacı
Need for Restructuring in Businesses



70

Dünya, altına koşuyor
The world is running for gold

80

Hercai'nin Reyhan'ı Ebru Şahin
Ebru Şahin, The Reyhan Character At Hercai

Değerli meslektaşlarım ve sevgili dostlar



Kuyumcukent İşletme A.Ş.
Yönetim Kurulu Başkanı
Nevzat SUDAŞ

Bir fuar sayısında daha sizlerle buluşmanın mutluluğu içindeyiz. Bu sayımızda bir farklılık yaparak dergimizdeki haberleri, röportajları, konularımızı, makaleleri iki dilde, Türkçe ve İngilizce olarak hazırladık. Böylece hedef kitemizi de genişleterek daha çok kişiye ulaşmayı sizleri de ulaştırmayı hedefledik.

Türkiye için oldukça önemli olan, İstanbul Jewellery Show fuarı her geçen gün dünyada da önemini arttırmaktadır. Her yıl yerli yabancı ziyaretçi sayısı hızla artan bu fuarda, bizde kurum olarak yerimizi aldık ve misafirlerimizi ağırlamak için hazırız. Fuara katılan firmaların hedeflerine ulaşmalarını temenni ediyoruz. Yeni işbirliklerin, ortaklıkların kurulmasına vesile olarak, ülkemiz adına da güzel gelişmelerin yaşanacağına inanıyoruz. Bir sonraki sayımızda da bu haberleri sizlerle paylaşıyor olacağız. KUYUMCUKENT kompleksimiz bilindiği gibi Türkiye'nin altın ve mücevharat imalatında ve ihracatında liderliğini devam ettirmektedir. Ayrıca Türkiye'nin bu konudaki ihracat lideri firmalar da kompleksimizde faaliyetini sürdürmektedir. Bu vesile ile Türkiye'den altın, gümüş ve mücevharat ithalatı yapmak isteyen tüm alıcı dostlarımızın mutlaka KUYUMCUKENT KOMPLEKSİ'ni ziyaret etmelerini şiddetle tavsiye ediyorum. Sizleri burada yüzlerce imalatçı, binlerce model ve çeşitle karşılıyarak hayallerinizi gerçekleştireceklerdir.

Birliğin bereberliğin hoşgörünün eksik olmadığı güzel ülkemize, daha da başarılı hizmetler sunmak için gayretlerimiz devam edecektir.

Muhabetle kalınız...

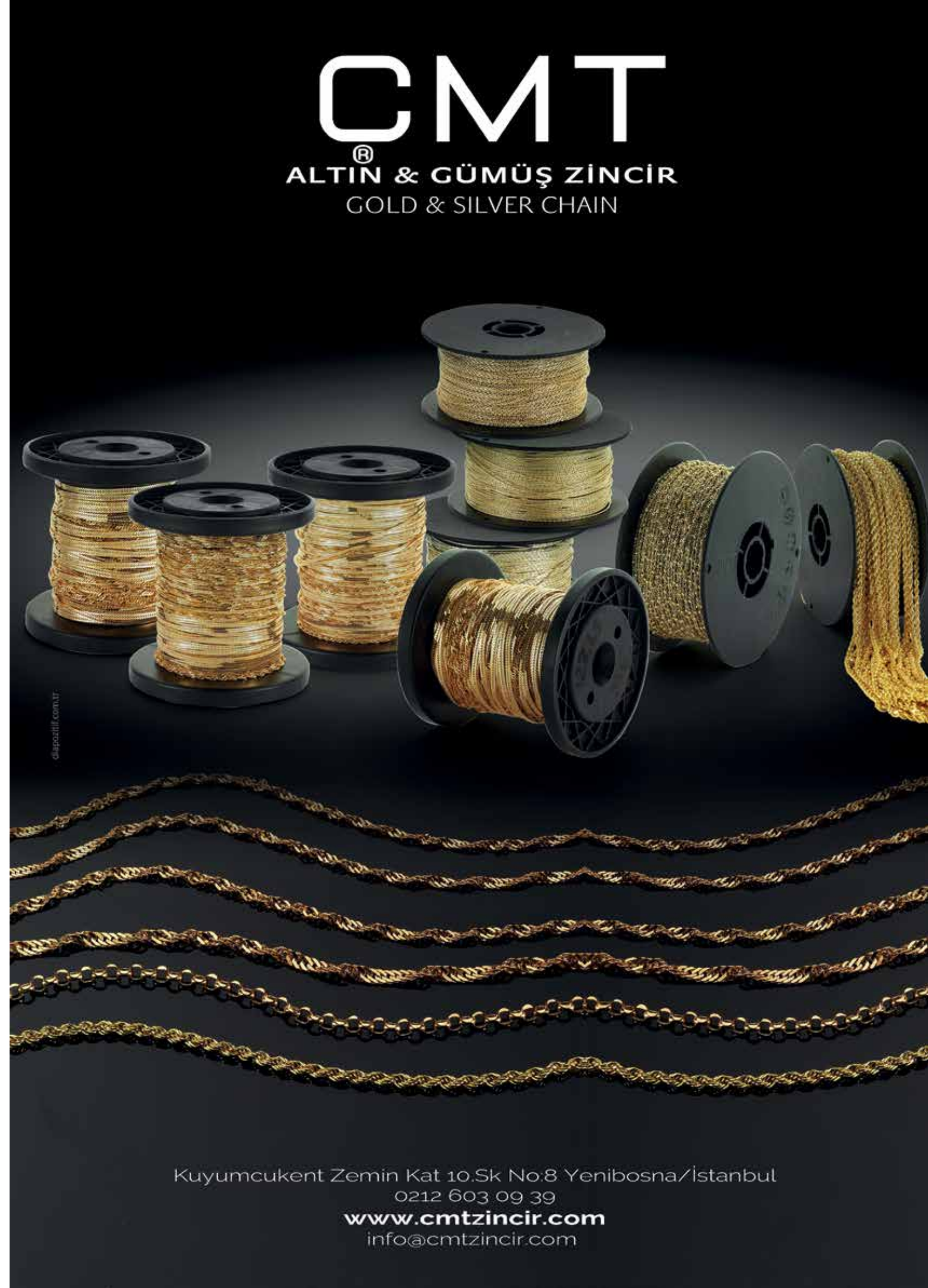
Esteemed colleagues and dear friends

Esteemed colleagues and dear friends We are happy to meet you at a fair issue. We made a difference in this issue and prepared the news, interviews, topics and articles in our magazine in two languages, Turkish and English. Thus, by expanding our target audience, we aimed to reach more people and make you reach, too.

Istanbul Jewellery Show which is a very important fair in Turkey with is increasing its significance for the world day by day. We have taken our place as a corporation and we are ready to entertain our guests in this fair where the number of domestic and foreign visitors increases every year. We hope that the companies participating in the fair will achieve their goals. We believe that new developments will be experienced on behalf of our country as a means of establishing new collaborations and partnerships. We will share this news with you in our next issue. Istanbul KUYUMCUKENT, our complex, continues its leadership in Turkey's gold and jewellery in terms of the manufacture and export, as known. Moreover, Turkey's export leader on this issue continues to operate the company in our complex. Herewith, we strongly recommend our friends, who want to import gold, silver, and jewellery from Turkey, to visit KUYUMCUKENT COMPLEX. Here, hundreds of manufacturers, thousands of models and varieties will realize your dreams.

Our efforts will continue to provide even more successful services to our beautiful country where unity, solidarity and tolerance are not missing and cannot be missing.

All the best...



Kuyumcukent Zemin Kat 10.Sk No:8 Yenibosna/İstanbul

0212 603 09 39

www.cmtzincir.com

info@cmtzincir.com



Kuyumcukent'te Sıfır Atık

Sıfır Atık Projesi kapsamında il genelinde 12.700 kamu binasında projenin uygulamasına geçilmiştir.

Sıfır Atık Projesi Cumhurbaşkanımız Sn. Recep Tayyip Erdoğan'ın eşi, Hanımefendi Sn. Emine Erdoğan'ın himayelerinde 2017 yılında Cumhurbaşkanlığı Külliyesinde uygulamaya başlanmış ve kamuoyu ile paylaşılmıştır. Sıfır Atık Projesi; israfın önlenmesini, kaynakların daha verimli kullanılmasını, atık oluşum sebeplerinin gözden geçirilerek atık oluşumunun engellenmesi veya minimize edilmesi, atığın oluşması durumunda ise kaynağında ayrı toplanması ve geri kazanımının sağlanmasını kapsayan atık yönetim felsefesi olarak tanımlanan bir hedeftir. Bu hedef çerçevesinde; atıkların geri dönüşüm ve geri kazanım süreci içinde değerlendirilmeden bertarafı hem maddesel hem de enerji olarak ciddi kaynak kayıpları yaşanmasına neden olmaktadır. Dünya üzerindeki nüfus ve yaşam standartları artarken, tüketimde de kaçınılmaz şekilde bir artış yaşanmakta ve bu durum doğal kaynaklarımız üzerindeki baskıyı artırarak, dünyanın dengesini bozmakta, sınırlı kaynaklarımız artan ihtiyaçlara yetiştirememektedir. Bu durum göz önüne alındığında, doğal

Zero Waste in Kuyumcukent

Within the scope of the Zero Waste Project, the project was implemented in 12,700 public buildings throughout the province.

Our President Zero Waste Project SEC. Recep Tayyip Erdoğan's wife, Madam. Under the auspices of Emine Erdogan, implementation was started at the Presidential Complex in 2017 and shared with the public. The Zero Waste Project is a goal defined as a waste management philosophy that covers preventing waste, using resources more efficiently, preventing or minimizing waste formation by reviewing the reasons for waste formation, and ensuring separate collection and recovery of waste at the source in the event of waste formation. Within the framework of this goal; disposal of waste without evaluation in recycling and recovery process leads to serious resource losses both in material and energy. As the world's population and living standards increase, there is an inevitable increase in consumption and this situation distorts the balance of the world by increasing

kaynakların verimli kullanılmasının önemi daha da ortaya çıkmaktadır. Bu nedenledir ki son yıllarda tüm dünyada sıfır atık uygulama çalışmaları hem bireysel hem kurumsal hem de ülke yönetimleri genelinde yaygınlaşmaktadır. İlimizde İstanbul Valisi Sn. Ali Yerlikaya başkanlığında yürütülmekte olan Sıfır Atık Projesi kapsamında il genelinde 12.700 kamu binasında projenin uygulamasına geçilmiştir.

Bu kapsamda 16 Temmuz günü Sn. Valimiz Ali Yerlikaya başkanlığında Alışveriş merkezleri yetkilileri ile Beşiktaş'ta bir otelde Sıfır Atık Proje tanıtım toplantısı gerçekleştirildi. Toplantıya, İstanbul Valisi Ali Yerlikaya, Vali Yardımcısı Günay Öztürk, İl Ticaret Müdürü İsmail

the pressure on our natural resources and our limited resources cannot keep up with the increasing needs. Given this situation, the importance of efficient use of natural resources becomes even more apparent. This is why, in recent years, zero waste implementation efforts have been spreading throughout the world, both individually and in corporate as well as across the country's governments. Governor Of Istanbul In Our Province, Mr. Within the scope of the Zero Waste Project, which is being carried out under the direction of Ali Yerlikaya, the project has been implemented in 12,700 public buildings throughout the province. In this context, on 16 July, Mr. A Zero Waste Project promotion meeting was held at a hotel in Beşiktaş with the authorities of shopping centers under the chairmanship of our Governor Ali



Menteşe, İl Sağlık Müdürü Kemal Memişoğlu, İl Çevre ve Şehircilik Müdürü Hacı Mehmet Güner, Kuyumcukent adına KİAŞ Mali İşler Müdürü Yunus Emre Saçar ile çok sayıda kamu ve özel sektörde faaliyet gösteren hastane yöneticileri ve AVM temsilcileri katıldı. Toplantıda Sıfır Atık Projesi ve Alışveriş merkezlerinin görev ve sorumlulukları hususunda bilgilendirmeler yapılmıştır. Kuyumcukent olarak Sıfır Atık Projesine desteklerimiz ile hem doğal kaynakların korunmasının hem de çevre kirliliğinin önüne geçilmesinin gerek ülkemiz ve gerekse dünyamız için büyük önem arz ettiği bilincindeyiz. Bu sebeple faaliyetlerimizin tüm aşamalarında Çevre hassasiyetini öncelikli konular içerisinde tutmaktayız. Üç imparatorluğa başkentlik yapmış olan dünyanın gözde şehri İstanbulumuzun havasına, suyuna, toprağına, yeşiline ve geleceğine sahip çıkmak üzere Kuyumcukent olarak çalışmalarımızı siz değerli paydaşlarımızla birlikte sürdürmeye devam edeceğiz.

Yerlikaya. İstanbul Governor Ali Yerlikaya, Deputy Governor Günay Öztürk, provincial trade manager İsmail Menteşe, Provincial Health Director Kemal Memişoğlu, Provincial Environment and Urban Planning Director Hacı Mehmet Güner, KİAŞ Financial Affairs Manager Yunus Emre Saçar on behalf of Kuyumcukent and numerous public and private sector hospital managers and AVM representatives attended the meeting. The meeting also provided information on the tasks and responsibilities of the Zero Waste Project and shopping centers. We are aware that the protection of Natural Resources and the Prevention of environmental pollution are of great importance for both our country and our world with our support for the Zero Waste Project. For this reason, at all stages of our activities, we keep environmental sensitivity among the priority issues. We will continue to carry out our work together with our valuable stakeholders in order to protect the air, water, land, green and future of İstanbul, the world's favorite city that has been the capital of three empires.



**İmalattan Size,
Sizden
Sevdiklerinize**

Çalışanlarına
ve 1.Derece Yakınlarına Özel

Pırlanta, mücevherat, fantezi ürünler, gümüş ve diğer işçilikli takılarda
*22 ayar altın ve ziynet (gram altın, çeyrek altın, yarım ve tam altın) satışlarında geçerli değildir.

**%20
indirim**

0 212 603 00 00 - Bitiş tarihi: 01.09.2020 www.kuyumcukent.com.tr

Kuyumcukent'in Kurumsallık Sürecinde Yeni Bir Adım

**Kuyumcukent'ten anlaşmalı kurum çalışanlarına
ve yakınlarına özel indirimler. Hedef Kuyum-
cukent AVM'nin müşteri kalitesini ve potansi-
yelini arttırmak...**

Kuyumcukent AVM'nin markalaşması, gelişmesi ve bilinirliğinin artması için Kuyumcukent Yönetimi yeni adımlar atmaya ve yeni iş birlikleri geliştirmeye devam ediyor.

Kurumlar Arası Hizmet Sözleşmeleri kapsamında yer alan firmalarla, bir yıllık iş birliği sürecinin başladığının bilgisini veren KIAŞ Yönetim Kurulu Başkanı Nevzat Sudaş; "TGS/Türk Hava Yolları Yer Servisi, Sahibinden, Maya Estetik, Aydınli Grup, Arkas Holding, TC. Gençlik ve Spor Bakanlığı, Berko ilaç, Mercedes-Benz firmalarının çalışanlarının pırlanta ve mücevherat alımlarında, fantezi ürünler, gümüş ve diğer takılardaki ziynet (sarrafıye ürünleri ve 22 ayar altın ve bilezik alımları dışındaki) alışverişlerine %20 oranında indirim yapacağı hususuna ilişkin iş birliği yapıldı. Bu kapsamda; bu kurum ve kuruluşlardan geldiklerini beyan eden; personel yaka kartları, kartvizit, üniforma/ elbise vb. veya belirtilen kurum ve kuruluşlarda çalıştığını yazılı evrakla beyan eden kişilere ve birinci derece yakınlarına (anne, baba, kardeş, eş, çocuk) bu indirim oranı Kuyumcukent AVM mağazaları tarafından uygulanacaktır. Kuyumcukent AVM'nin müşteri kalitesini ve potansiyelini arttırmaya yönelik olan bu çalışmaya, düzenli olarak devam edileceğini, yeni iş birlikleriyle bu firma sayısını artıracığımızı tüm esnafımıza duyurmak isterim" dedi.

A New Step in Kuyumcukent's Institutionalization Process

Special discounts for employees and relatives of contracted institutions from Kuyumcukent. The goal is to increase the customer quality and potential of Kuyumcukent shopping center...

In order to increase the branding, development and awareness of Kuyumcukent AVM, Kuyumcukent management continues to take new steps and develop new business associations.

Mr. Nevzat Sudaş, chairman of the board of Directors of KIAŞ, who informed that a one-year cooperation process with the companies within the scope of interagency service contracts had begun, said: "TGS/ Turkish Airlines ground service, from its owner, Maya Estetik, Aydınli Group, Arkas Holding, TC. The Ministry of youth and sports, Berko Medicine, Mercedes Benz and employees of the company purchases diamond jewellery, fancy products, silver jewelry and other trappings (sarrafıye products, and 22-carat gold and bracelet purchases, except purchases a 20% discount was made to cooperate on matters that would give. In this context; the personnel who declare that they come from these institutions and organizations; name cards, business cards, uniform/dress, etc. this discount rate will be applied by The Shops of Kuyumcukent shopping center. I would like to announce to all our tradesmen that this work, which is aimed at increasing the customer quality and potential of Kuyumcukent AVM, will be continued on a regular basis and that we will increase the number of these companies with new business associations."

**LIGORA
GOLD**



September
2019
**ISTANBUL
JEWELRY
SHOW**

Hall 2
Stand No: 2N20

Showroom 1
Kapalı çarşı Aynacılar cad. No:14
Beyazıt - İstanbul - Türkiye
Tel: +90 0212 528 18 17

Showroom 2
Kuyumcukent AVM bloğu
Zemin kat No: 62
Bahçelievler - İstanbul - Türkiye
Tel: +90 0212 603 21 85

Fabrika
Kuyumcukent atölye bloğu
5. kat No: 3
Bahçelievler - İstanbul - Türkiye
Tel: +90 0212 603 16 78



Kiaş'ta Yeni Genel Müdür Göreve başladı

Ekim ayı itibarı ile KİAŞ Genel Müdürü olarak göreve başlayan Yaşar Oktay Baltalı'yı sizlerle tanıştırmak istiyoruz. Yaptığımız röportajda kısaca kendisini tanıtır ve Kuyumcukent için hedefleri hakkında bilgi vereceğiz. Bir sorunuz olduğunda kapısını her zaman çalabileceğiniz, soruna değil çözüme odaklı anlayışla Kuyumcukentimize çok fazla şey kazandıracağını düşündüğümüz Yaşar Oktay Baltalı'nın yeni görevi kendisine ve Kuyumcukentimize hayırlı olsun.

Yaşar Oktay Baltalı kimdir? Eğitim ve çalışma hayatınızla ilgili bilgi alabilir miyiz?

1960 yılında İstanbul'da dünyaya geldim. İstanbul işletme mezunuyum. 25 yıl Vakıflar Bankası'nda çalıştım ve emekli oldum. Bankamızın temsilcisi olarak İstanbul Altın Borsası'nda başkan vekilliği yaptım. Emekli olduktan sonra Kocaeli'nde meclis üyeliği ve Ticaret Odası Genel Sekreteri olarak görev aldım. Yaklaşık 3 buçuk yıl. Şimdi de burada KİAŞ'ta Genel Müdür olarak bulunuyorum.

Kuyumcukent’le ilgili düşünceleriniz nelerdir? Hedeflerinizde ve planlarınızda neler var?

Kuyumcukent büyük bir tesis. Bizde burada hizmet sektöründeyiz. Buradaki herkes için hizmete hazırız. Buradaki kat maliklerinin, kiracıların, atölyelerin kısaca burada yaşayan herkesin sorunlarını mantık çerçevesinde çözmek ilk önceliğim. Hali hazırda devam eden sistemi iyileştirip, buradaki personelle bunu kalıcı hale getireceğiz. Bunu yapmanın ilk yolu da isteyen herkes bana rahatlıkla ulaşabilmesidir. Benim odamın kapısı hep açık olacak. Buraya sorunlarla gelen insanlar gönüllü rahatlamış ve mutlulukla ayrılacak. Bu sektöre uzak biri değilim. Çalışma hayatında edindiğim tecrübelerimi burada aktif olarak kullanacağım ve bu tecrübelerin katkısının çok olacağını düşünüyorum.

İnsanlara dokunmanın önemini biliyorum. Bu şirketin buradaki insanlara hizmet etmek için var olduğumuzu, onlar için burada olduğumuzu hissettirmemiz lazım.

Tanıtlara, sosyal faaliyetlere önem vermek gerekir. Yerel yönetimlerle irtibat halinde olmak önemli bir farkındalık yaratır kanısındayım. Farklı bir şeyler yapmak, projeler üretmek gerekir. Buraya daha çok insanı çekmemiz gerekir. Daha önceden bununla ilgili çalışmalar yapılmış, bunları çoğaltıp daha etkili hale getirmeliyiz.

Son olarak eklemek istediğiniz bir şey var mı?

Kuyumcukent'te yeni bir dönem başlıyor diyebiliriz. Bu konuda iddialıyım. Mantık çerçevesinde bu yaşayan organizmanın her türlü sorununu, ekibimle birlikte ortak akılla çözeceğimize inanıyorum.

New General Manager Has Started To Work In Kbc*

As of October, we would like to introduce Yaşar Oktay Baltalı, who was appointed as KBC General Manager. In this interview, we will introduce him briefly and give information about his goals for Kuyumcukent. We are wishing Yaşar Oktay Baltalı all and Kuyumcukent the best with his new role since he is the one whom you can consult when you have a problem, and who, we think, will bring much to our Kuyumcukent with his solution-oriented approach, not a problem.

Who is Yaşar Oktay Baltalı? Can we get information about your education and working life?

I was born in Istanbul in 1960. I am a graduate of Istanbul University Business Administration. I worked for 25 years at Vakıflar Bank and retired. As the representative of our Bank, I acted as the vice president of Istanbul Gold Exchange. After his retirement, I worked as a council member in Kocaeli and as Secretary General of the Chamber of Commerce. It took about 3 and a half years. Now I am the General Manager of KBC.

What do you think about Kuyumcukent? What are your goals and plans?

Kuyumcukent is a great facility. We are here in the service industry. We're ready for everyone here. My first priority is to solve the problems of the landowners, tenants, workshops and everyone living here. We will improve the existing system and make it permanent with the staff here.

The first way to do this is that anyone can easily reach me. My office will be kept open every time. People who come here with problems will be relieved and leave happily. I'm not far from this industry. I will actively use my experience in working life here and I think that these experiences will contribute a lot.

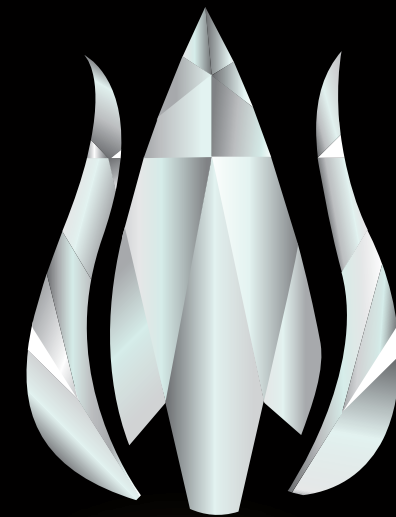
I know the importance of building good relationships with people. We need to make this company feel that we exist to serve the people here, that we are here for them.

Importance should be given to promotions and social activities. I think that being in touch with local authorities creates an important awareness. You need to do something different and produce projects. We need to attract the attention of more people here. Previous studies have been done on this subject, we should increase them and make them more effective.

Do you have something that you want to add finally?

We can say that a new era begins in Kuyumcukent. I'm ambitious about this. I believe that we will solve all the problems of this living organism with my team in common sense.

*Kuyumcukent Business Corporation



ISTANBUL JEWELRY SHOW

50. İstanbul Uluslararası Mücevherat, Saat ve Malzemeleri Fuarı

19-22 MART 2020



 Fuar

www.istanbuljewelryshow.com

Kan Kardeş Olalım Mı?

Shall We Be Blood Brother?



Sosyal Sorumluluk Projeleri çerçevesinde Kuyumcukent İşletme Yönetimi Kızılay'ın gerçekleştirdiği Kan Bağışı kampanyasına tam destek vermeye devam ediyor. 28 Ağustos 2019 günü Kuyumcukent atölye bloğu zemin kat giriş bölgesinde esnaf ve ziyaretçiler sağlık için kan verdiler.

T.C. Sağlık Bakanlığı adına ve bakanlık denetiminde Ulusal Güvenli Kan Temini Programı çerçevesinde çalışmalarını sürdüren Türk Kızılay'ı Çapa Kan Merkezi; geçtiğimiz dönemlerde Kuyumcukent'te yürüttükleri "Kuyumcukent Kan Bağışı" kampanyalarında oluşan talep ve ilgiden oldukça memnun kaldı. Kızılay elde edilen önemli başarılar sebebiyle yeniden KİAŞ ile bu kampanyayı gerçekleştirdi. Sosyal sorumluluk projelerine her daim kapılarını açan Kuyumcukent Yönetimi; gerekli desteği sağlayarak, 28 Ağustos 2019 günü Kuyumcukent atölye bloğu zemin kat giriş bölgesinde geniş bir alanı Kızılay'a tahsis etti.

"Kan demek hayat demek. Yaşamsal döngümüzün en önemli parçası. Oksijen gibi, su gibi. Kan olmadan yaşayamayız. Kazalar, yaralanmalar sonucu her an ihtiyaç duyulan ve hayat kurtaran hem de bağış yapan kişilerin sağlığına da olumlu etkileri olan kan bağışını çok önemsiyoruz. Her an bizim de ihtiyacımız olabilir. Duyarlı davranışlarından dolayı esnafımıza ve ziyaretçilerimize teşekkür ediyorum." diyen KİAŞ Yönetim Kurulu Başkanı Nevzat Sudaş, yönetim olarak bu tür çalışmalara ara vermeden devam edeceklerini belirtti.

KİAŞ (Goldencity Facility Management Co.) continues to cooperate with Kızılay (Turkish Red Crescent) within the scope of social responsibility projects. Within the framework of Social Responsibility Projects, Kuyumcukent Facility Management continues to support the Blood Donation campaign fully carried out by the Turkish Red Crescent. On August 28, 2019, shopkeepers and visitors donated blood for health in the ground floor entrance of the Kuyumcukent workshop building.

The Turkish Red Crescent Çapa Blood Centre, which continues to work on behalf of Ministry of Health of Republic of Turkey and supervision of the ministry under the National Safe Blood Supply Program, were very pleased with the demand and interest in the "Kuyumcukent Blood Donation" campaigns in Kuyumcukent. The Red Crescent carried out this campaign with KİAŞ again due to the significant achievements. Kuyumcukent Management, which always welcomes social responsibility projects; on 28 August 2019, allocated a large area in the ground floor entrance area of the Kuyumcukent workshop building to the Red Crescent. Stating that they will continue such activities without interruption, Nevzat Sudaş, Chairman of the Board of Directors of KİAŞ said: "Blood means life. It's the most important part of our life cycle. Like oxygen, like water. We can't live without blood. We pay more attention to blood donations, which are needed at any moment as a result of accidents and injuries, and which also have positive effects on the health of people who donate and save lives. We may need it any minute. I would like to thank our tradesmen and visitors for their sensitive behaviour."



KALE®

CİLA & RODAJ



KALE CİLA; İSTERSENİZ TEK BÖLÜMDE, DİLERSENİZ DÖKÜMDEN PAKETE HER ZAMAN HİZMETİNİZDE...

TEZGAH - PATLATMA(OTEC) - CİLA - RODAJ

MIHALAMA - PUNTA - KAYNAK - LAZER - DAMGA

Kuyumcukent Kompleksi Atölye Bloğu 4. Kat 5. Sk. No:23
Yenibosna - İSTANBUL / Tel: 0212 603 22 92 Gsm: 0543 481 37 17
www.kalecila.com / info@kalecila.com



Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı CEO
Ayşen ESEN

İstanbul Altın Rafinerisi

Türkiye'nin ilk resmi altın rafinerisi olan İstanbul Altın Rafinerisi'nin Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı (CEO) Ayşen ESEN'le İAR'ın dününü, bugününü ve hedeflerini konuştuk.

Global markalaşma şirketiniz için ne ifade ediyor? Globalleşme hamlenize ne zaman start verdiniz?

Türkiye'nin ilk resmi altın rafinerisi olarak kurulduğumuz ilk günden beri dünya pazarından pay alan, ürünleri her yerde

kabul gören, hem ürün hem de hizmet kalitesi ile öne çıkan, hem ürününe hem de firmaya duyulan güven ile tercih edilen bir marka olmak için çalışmaktayız. Bu doğrultuda, 2007 yılında Orta Doğu'nun altın kalbi olan Dubai Altın Borsası'na (DMCC) üye olduk, Eylül 2011'de ise Londra Külçe Piyasaları Birliği'nin (LBMA) Dünyadaki En İyi Rafineler Listesine (Good Delivery List) girdik ve kapasitemiz ile tüm dünyada altınları, merkez bankaları, bankalar, resmi kurumlar başta olmak üzere tüm ilgili taraflarca kabul gören 68 rafineri içinde ilk 10'a yükseldik. 2014 yılında ise, merkezi New York'da bulunan ve dünyanın en büyük vadeli altın borsası olarak bilinen COMEX'in kabul edilenler listesinde yer alan ilk ve tek Türk rafinerisi olduk. Elbette tüm bu akreditasyonlar markamızın global pazarlarındaki yerini sağlamlaştırmış, güveni arttırmıştır. ABD, Almanya, İspanya, BAE, Hong Kong gibi birçok ülkede şirketler kurulmuş, ofisler açılmış, sunulan kaliteli, hızlı, çözüm odaklı ürün gamı ve hizmet ile, bugün toplam iş hacminin % 60-70 civarını dış ticaret ile gerçekleştiren, tüm dünyada "IGR" markası ile kabul gören ve her geçen gün de global pazardan aldığı payı büyümek için çalışan global bir şirket konumuna gelmiş bulunmaktayız.

Dünden bugüne kaç ülkede, kaç çalışanınız bulunuyor? Kaç ülkeye markalı ihracat yapıyorsunuz? Hangi ülkelerde tesisleriniz ya da mağazalarınız bulunuyor?

Yukarıda dile getirdiğim gibi, sahip olduğumuz akreditasyonlar "IGR" markasını ve güvenlik kodlarını taşıyan standart külçelerin tüm dünyada herhangi bir kontrole tabi tutulmaksızın merkez bankalarının kasasına girmesini sağlamaktadır. Bu süreçte kazandığımız güven ve repütasyonla tüm dünya, ihracat pazarımız haline gelmiştir. Bu nedenle Amerika'dan Singapur'a, İngiltere'den Birleşik Arap Emirlikleri'ne, Rusya'dan Fas'a, İsviçre'den Hindistan'a, tüm dünyaya ihracat yapmaktayız. Hali hazırda tesislerimiz, ofislerimiz ve mağazalarımız, Almanya'da, İspanya'da, Amerika'da ve Birleşik Arap Emirlikleri'nde yer alırken, bu noktalarda toplam 50'ye yakın çalışanımız bulunmaktadır.

2019 ve sonrası için markalaşma vizyonunuz nedir? Hedefleriniz neler? Alt markalarınızla büyümeyi düşünüyor musunuz? Yeni ve potansiyel vadeden ihracat pazarlarınız hangileri olacak?

2019 ve sonrası için artık zaten iş hacmini dünya pazarında gerçekleştiren global bir şirket olarak amacımız, global pazardan alınan payın büyütülmesidir. Bu pay büyütülürken ürün ve hizmet çeşitlenmesine de gidilmektedir. Bir yandan İstanbul Altın Rafinerisi olarak global markamız "IGR" ile giderek artan bir pazar payıyla birlikte globalleşme sürecimiz devam etmekte iken, bunun yanı sıra bir diğer şirketimiz Gram Altın Pazarlama, kendi markası ile yine dünya pazarlarında yer almaktadır. Özellikle son 5 yılda bu konuda da büyük yatırımlar yapılmış ve artık bunların karşılıkları görülmeye başlanmıştır. Bugün tüm dünyada yatırımcıya ve nihai tüketiciye altına her ölçekte yatırım yapma imkanı tanıyan, 0.5 gramdan 1 kg'a kadar farklı büyüklüklerde külçeler ile, e-ticareti ve altına ulaşımı hızlandıran, küçük külçeler ve/veya altın paralar-madalyonlar-koleksiyon ürünleri gitgide yaygınlaşmaktadır. İstanbul Altın Rafinerisi olarak bu konuda da "GOLD GRAM" markamız ile global pazardaki payımızı arttırmaya ve yaygınlaştırmaya devam edeceğiz. Son sorunuza karşılık ise ihracat pazarımızı "dünya" olarak tanımlayabilirim.

Istanbul Gold Refinery

We talked to Ayşen ESEN, the Vice-Chairman (CEO) of the Istanbul Gold Refinery, which is Turkey's first official gold refinery, about the past, present and goals of IGR.

What does global branding mean to your company? When did you start your globalization move?

Since the first day when we were founded as Turkey's first official gold refinery, we have been working to become a brand that has a share from global market; the products of which are welcomed everywhere; that comes to the front with its both product and its quality of service; and that is preferred due to the trust on both the product and the firm. Accordingly, in 2007, we became a member of the Dubai Gold Exchange (DMCC), which is the heart of the Middle East, and in September 2011, we entered the Good Delivery List of the London Bullion Market Association (LBMA), and we rose to the top 10 among 68 refineries that were accepted by all related parties, especially gold, central banks, banks and official institutions all over the world. In 2014, we became the first and only Turkish refinery to be included in the accepted list of COMEX, which is known as the world's largest futures gold exchange and centred in New York. Of course, all these accreditations have strengthened our brand's position in global markets and increased trust. Our companies were established and our offices were opened in many countries such as USA, Germany, Spain, UAE, and Hong Kong; we have become a global company, with our high quality, fast, solution-oriented product range and service, that makes 60-70% of its current total business volume through foreign trade, is accepted worldwide with the "IGR" brand, and works to increase its share in the global market day by day.

From past to today, in how many countries and how many employees do you have? How many countries do you export as branded? In which countries do you have facilities or stores?

As I mentioned above, our accreditations enable the standard bullion bearing the "IGR" brand and security codes to enter the coffers of the central banks without any control all over the world. In this process, with the trust and reputation we have gained, the world has become our export market. For this reason, we export from America to Singapore, from England to United Arab Emirates, from Russia to Morocco, from Switzer-



land to India, to the whole world. Currently, our facilities, offices and stores are located in Germany, Spain, the United States and the United Arab Emirates, with a total of close to 50 employees.

What is your vision for branding for 2019 and beyond?

What are your goals? Do you plan to grow with your sub-brands? What are your export markets from the new and promising term? As a global company that has already realized its business volume in the world market for 2019 and beyond, our aim is to increase

the share received from the global market. While increasing this share, the diversification of the product and service is also made.

On the one hand, as the Istanbul Gold Refinery, with our global brand IGR, our globalization process continues with an increasing market share, while another company of ours, Gram Gold Marketing, also takes part in the world markets with its own brand. Especially in the last 5 years, large invest-



ments have been made in this field, and correspondingly, their rewards have started to be received. Today, small bullion and / or gold coins-medallions-collection products that enable investors and end consumers to invest in gold at all scales and accelerate e-commerce and gold access thanks to ingots of different sizes ranging from 0.5 grams to 1 kg are becoming more widespread day by day. As Istanbul Gold Refinery, we will continue to increase and expand our share in the global market with our "GOLD GRAM" brand. In response to your last question, I can define our export market as the world.

Mücevher'de İhtişamın Simgesi Markalar

■Chopard

Chopard, lüks İsviçre saatleri yapmanın yanı sıra, lüks mücevher koleksiyonu ile de tanınır. Günlük mücevher serileri, en iyi malzemeler kullanarak, 18 ayar altının kalın katmanlarından ve en yüksek dereceli değerli taşlardan üretilir. Detay ve hassasiyete çok önem veren markanın bu inceliği ürünlerini daha da değerli kılıyor.

As well as making luxury Swiss watches , Chopard is also known for its luxury jewellery collection. It is produced from thick layers of 18-carat gold and highest-grade gemstones, using the best materials for Chopard's daily Jewellery Series.

This delicacy of the brand, which attaches great importance to detail and precision, makes its products even more valuable.



■ Mikimoto

Kokichi Mikimoto, koleksiyonlarında sıkça görünen kültürel incilerin mucidi olarak bilinmektedir. Mikimoto tasarımlarında, Güney denizi incileri, pembe kabuklu inciler, Tahiti incileri, beyaz inciler ve diğer nadir örnekleri içeren en güzel okyanus incilerini kullanmaktadır. Bunun da ötesinde, Mikimoto kuyumculuk çizgisinde metal parçalar ve üst sınıf elmaslar için sadece 18 ayar altın ve platini tercih etmektedir.

Kokichi Mikimoto is known as the inventor of cultural pearls, which frequently appear in his collections.

In Mikimoto's designs, he uses the most beautiful ocean pearls, including South Sea pearls, Pink-shelled pearls, Tahitian pearls, white pearls, and other rare specimens. Beyond that, Mikimoto's jewelry line uses only 18 carat gold and platinum for metal parts and high-end diamonds.



The Symbol of Glory in Jewellery brand

■Bvlgari

Roma merkezli bu marka geleneksel tutkusunu kaybetmeden zerafet ve yenilikçi stilleri çok iyi bir şekilde bir ar aya getiriyor. Doğadan aldığı ilhamı tasarımlarına yansıtan Bvlgari, koleksiyonunda değerli taşların yanı sıra, 18 ayar altın kullanıyor.

This Rome-based brand combines eleganceand innovative styles very well without losing its traditional passion.

Reflecting the inspiration he received from nature in his designs, Bvlgari uses 18 carat gold, as well as precious stones in his collection.



■Piaget

İsviçre'de bir saat yapım şirketi olarak sektöre başlayan Piaget, işinde mükemmelleşerek eski dünya konseptlerini şık çizgilerle mücevher koleksiyonuna yansıtmayı başarmıştır. Gül figürü markanın en özgün tasarımı haline gelmiştir.

Piaget, which started as a watchmaking company in Switzerland, excelled in its business and was able to Project old world concepts into its jewellery collection with stylish lines. The Rose figure has become the brand's most original design.

Mücevher'de İhtişamın Simgesi Markalar

■ Graff

Zenginler arasında çok popüler olan Graff'ın koleksiyonunu özel kılan şey, yalnızca işçilik veya pahalı parçaların üretilmesinde kullanılan değerli taşların ve metallerin kalitesi değil; Graff'ın tasarımlarında kullandığı taşların büyük olmasıdır.

Very popular among the rich, what makes Graff's collection special is not just the quality of the precious stones and metals used in craftsmanship or in the production of expensive pieces; it is the fact that the stones used by Graff in his designs are large.



■ Tiffany & Co.

Geniş koleksiyonları sadece kadınlarla sınırlı değil, çünkü Tiffany aynı zamanda erkeklere ve çocuklara da hitap eden ürünler sunuyor. İlk günden beri klasik tasarımlar sunan Tiffany'nin kreasyonları uzman sanatçılar tarafından üretiliyor.

Her extensive collections are not only limited to women, because Tiffany also caters to men and children. Presenting classic designs from day one, Tiffany's creations are produced by expert artists.



■ Buccellati

Buccellati doku ve ışığı geliştirmek için genellikle gümüş ve altını birlikte kullanan marka, Roma esintili tasarımlarıyla kusursuz kaliteye sahip olan İtalyan altını ile tanınır.

Buccellati is known for its Italian gold, which is of impeccable quality with its trademark Roman-inspired designs, which often use silver and gold together to enhance texture and light.



The Symbol of Glory in Jewelery brand

■ Van Cleef and Arpels

Van Cleef and Arpels, doğanın sadeliğinden esinlenerek; takı modellerini tasarlamaktadır. Marka, doğanın canlılığını takılarında mükemmel şekilde anlatmaktadır.

Inspired by the simplicity of nature, Van Cleef and Arpels design jewelry models. The brand perfectly describes nature's vitality in its jewelry



■ Cartier

Listedeki bir başka marka olan Cartier, köklü bir geçmişe sahip bir isim. 1860 yılında kurulan Cartier, mücevherde, modern zevklere hitap eder. Ancak eski dünya zarafetinin de içinde bulunduğu tasarımları ön plana çıkaran koleksiyonlara sahiptir.

Another household member on the list, Cartier, is a name with a well-established background. Founded in 1860, Cartier caters to modern tastes, in jewellery. But it has collections that bring designs to the fore, including Old World elegance.

■ Harry Winston

Tasarımlarında en iyi, en değerli ve nadide taşları kullanan Harry Winston'un koleksiyonu, yalnızca mücevher işçiliğinin ustaları tarafından tasarlanmaktadır.

Harry Winston's collection, which uses the finest, most precious and rare stones in his designs, is designed only by the Masters of jewellery craftsmanship.





A Return Visit from Dear Minister of National Defence Hulusi Akar

Growing rapidly and increasing the number of visitors day by day, Kuyumcukent hosted an important guest.

The National Defence Minister Hulusi Akar, whom Nevzat Sudaş, the Chairman of the Board of Directors of KİAŞ, previously visited in his office, has recently come to Kuyumcukent and paid a return visit.

During the visit of the Minister of National Defence, Hulusi Akar, whom the Chairman of the Board of Directors of KİAŞ, Nevzat Sudaş, hosted in his office; the Chairman of the Board of Trustees of the Union Foundation, Attorney Mehmet Alacacı from Kuyumcukent tradesmen, the former deputy of Kayseri Yaşar Karayel and KİAŞ Board Chairman, Fatih Kurtulmuş, accompanied the visit as well.



Milli Savunma Bakanı Sayın Hulusi Akar'dan İade-i Ziyaret

Hızla büyüyen ve ziyaretçisi sayısı günden güne artan Kuyumcukent önemli bir misafirini ağırladı.

KİAŞ Yönetim Kurulu Başkanı Nevzat Sudaş daha önce makamında ziyaret ettiği Milli Savunma Bakanı Hulusi Akar geçtiğimiz günlerde Kuyumcukent'e gelerek iade-i ziyarette bulundu.

KİAŞ Yönetim Kurulu Başkanı Nevzat Sudaş'ın makamında ağırladığı Milli Savunma Bakanı Hulusi Akar'ın ziyareti sırasında Birlik Vakfı Mütevelli Heyet Başkanı aynı zamanda da Kuyumcukent esnaflarından Av. Mehmet Alacacı, Kayseri eski milletvekili Yaşar Karayel ve KİAŞ Yönetim Kurulu üyesi Fatih Kurtulmuş'ta ziyarete eşlik etti.



KUYUMCUKENT KOMPLEKSİ ATÖLYE BLOĞU 4.KAT 9.SOK. NO:21 YENİBOSNA- İSTANBUL
www.pinagold.com - info@pinagold.com

Kırmızı Hazine

Bu Yakuttan Gözlerinizi Alamayacaksınız

Değerli taşlar, dünya var olduğundan beri insanların ilgisini çeken, sanat yaşamının önemli bir parçası ve kadınların her zaman gözdesi, güç göstergesi ve zerafetin simgesi olan çok önemli materyallerdir.

Jeoloji Mühendisi ve akademisyen Dr. Muhammet YILMAZ'ın tanıtımını yaptığı tek parça yakutun işlenerek, ortaya çıkan ejderha şeklindeki bu ürün, nadir bulunan bir parça olarak birçok insanın dikkatini çekmektedir. Gerçekten nadir karşılaşılan, bilim dünyasını bile hayranlıkla kendisine baktıran nadide bir parçadır. Yapısal olarak rubin-zeosit denen bir metaryeldir. Dünyada tek olarak bulunan eşsiz bir sanat eseri, herkesin koleksiyonuna katmak istediği, ince ruhlu bir sanatkarın sanatını muazzam bir şekilde ortaya koyduğu eser olarak tanımlayabiliriz.

Yakut Ejderha ile ilgili olarak Dr. Muhammed Yılmaz; "Dünya standartlarında her türlü analize olumlu yanıt vermiştir, bu büyüklükte bir Yakut'un bu şekilde işlenmesi, ortaya çıkartılması da ayrıca bir değerdir." dedi.



Red Treasure

You Cannot Take Your Eyes Off This Ruby

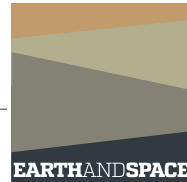
Precious stones are very important materials that have attracted people's attention since the world existed; and are a vital part of the art life, always the favourite of women, an indicator of power, and a symbol of elegance.

A single piece of ruby, which is introduced by Geological Engineer and Academician Dr Muhammet YILMAZ and is in the form of a dragon resulting product from the processing, attracts the attention of many people as a rare piece. It is really a rare piece that makes even the world of science admire. Structurally, it is a material called rubin-zeocyte. We can define it as a unique work of art in the world that everyone wants to include in his or her collection as a work and, on which a fine-spirited artist who has presented his or her art tremendously.

Related to Dragon Ruby, Dr. Muhammed Yilmaz said: "It has responded positively to all kinds of world-class analysis, and processing and presenting such a large ruby is also a value."

EARTHANDSPACE MADEN TETKİK VE ARAMA LTD. ŞTİ.
Yeşilköy Mah. Atatürk Cad. EGS Blokları No:12/1 Bakırköy-İSTANBUL

Tel: 0 212 982 53 15
www.eandsmining.com



ŞERİF JEWELLERY

www.serifkuyumculuk.com



SHOWROOM: Kuyumcu Kent Kompleksi AVM Bloğu Zemin Kat No:89 Yenibosna/İstanbul

Tel: +90 212 603 31 58 Fax: +90 603 27 05

FACTORY: Vizyon Park C-2 Blok 9 Kat No:901 Yenibosna/İstanbul

Tel: +90 212 603 27 06

@serif_kuyumculuk f serifjewellery t serifkuyumculuk +90 533 519 42 49



Kuyumcukent Ve Birlik Vakfı Yöneticilerinden TFF'ye Sürpriz Ziyaret

Kuyumcukent'i tanıtmak ve daha çok insana, kurum ve kuruluşlara ulaşmak için KİAŞ yönetimi birçok ziyaret gerçekleştiriyor. Bunlardan bir tanesi de Türkiye Futbol Federasyonu'na yapılan ziyaretti.

TBMM Eski Başkanı İsmail Kahraman, KİAŞ Yönetim Kurulu Başkanı Nevzat Sudaş, Birlik Vakfı Mütevelli Heyet Başkanı Av. Mehmet Alacacı, Kayseri eski Milletvekili Yaşar Karayel ile birlikte Türkiye Futbol Federasyonu Başkanı Nihat Özdemir'i ziyaret etti. Ziyaret sırasında heyet, Türkiye Voleybol Federasyonu (TVF) Başkanı Mehmet Akif Üstündağ'ı da A Milli Kadın Voleybol Takımı'nın Avrupa Şampiyonası'nda ikinci olmalarından dolayı tebrik ettiler. Türk Milli Takımı, sporcular ve bu yıl oynanacak milli maçlar hakkında sohbet etme fırsatı bulunan ziyarette, futbol ve spor üzerine gelişen güzel ve uzun bir sohbet gerçekleşti. Bu sohbetin ardından hep birlikte federasyonu gezdiler. Gençler ve çocuk sporcular için Kuyumcukent ile birlikte neler yapılabileceği hakkında da görüşler paylaşıldı.

Ziyaret sırasında Nihat Özdemir bir sürpriz yaparak üzerinde Nevzat Sudaş yazan 10 numaralı milli takım formasını KİAŞ Yönetim Kurulu Başkanı Nevzat Sudaş'a hediye etti. Nevzat Sudaş, dünyanın altın merkezi olan Kuyumcukent'e, TFF Başkanı Nihat Özdemir'i ve yönetimini davet ederek ziyaret son buldu.



A Surprise Visit Of Kuyumcukent And Union Foundation Managers To TFF

In order to introduce Kuyumcukent and reach more people, institutions and organizations; Kuyumcukent Business Corporation (KBC) management has made many visits. One of them was a visit to Turkey Football Federation.

Former President of the Turkish Grand National Assembly İsmail Kahraman, Chairman of the Board of Directors of KBC Nevzat Sudaş, Chairman of the Board of Trustees of the Union Foundation Att. Mehmet Alacacı, and Kayseri Chairman Nihat Özdemir visited Turkey Football Federation along with former Deputy Yasar Karayel. During the visit, the delegation congratulated Turkey Volleyball Federation (TVF) President Mehmet Akif Üstündağ of the National Women's Volleyball Team because of being the second one in the European Championship. A beautiful and long conversation on football and sports took place at the visit, during which it was also a good opportunity to have a chat about Turkish National Team, athletes and the national matches to be played this year. After this conversation, they visited the federation together. Opinions were shared about what can be done together with Kuyumcukent for youth and children athletes.

During the visit, Nihat Özdemir made a surprise and presented the number 10 national team uniform written on Nevzat Sudaş, to Nevzat Sudaş, Chairman of KBC. Nevzat Sudaş ended the visit by inviting TFF President Nihat Özdemir and his administration to Kuyumcukent, the golden centre of the world.





Değerli Kuyumcukent Sakinleri ve Saygıdeğer Okuyucular,

Voice Telekom olarak bu yıl Kuyumcukent'teki 8.yılımızı doldurmaktayız. Siz değerli komşularımızla birlikte bu güzel kompleksle olmaktan mutluluk duyuyoruz. Sizleri kısaca şirketimizin yetkilendirmeleri ve faaliyet alanları hakkında bilgilendirmek isterim.

Şirketimiz Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu tarafından Sabit Telefon, Kurumsal Toplu SMS ve İnternet Hizmetleri sunmak üzere yetkilendirilmiş bir telekom operatörüdür. Türk Telekom'la aynı faaliyetleri daha uygun tarife ve daha konforlu iletişim sağlayarak sunmaktadır. İrili ufaklı binlerce özel şirkete hizmet sunduğu gibi 500'ün üzerinde de Kamu Kurumuna hizmet sunarak müşterilerine tasarrufu ve direkt ulaşılabilir olması sayesinde en iyi sunma gayret ve arzusundadır. Bazı referanslarımız arasında İstanbul, Ankara ve İzmir başta olmak üzere 81 ilimizin tamamında yer alan İl Sağlık Müdürlükleri, Vergi Dairesi Başkanlıkları, Emniyet Müdürlükleri, Milli Eğitim Müdürlükleri, Müftülükler, Üniversiteler, vb. kurumlar yer almaktadır. Sabit hatlarını Voice Telekom'a taşıyan aboneler; hem tasarruf, hem de kurumsal bir temsil için açılış anonsu, görüşmelerin ses kayıtlarının tutulması, dilediğiniz zaman diliminde sabit hattınızı bir GSM numarasına yönlendirebilme gibi birçok özelliği içinde barındıran Voice Sanal Santral hizmetlerine çok uygun aylık kira bedelleriyle kavuşmaktadır. Aynı zamanda kampanya, tebrik vb. mesajlarını müşterilerine ve iş ortaklarına duyurmak isteyen aboneler Voice Kurumsal Toplu SMS hizmetiyle Web'den, IOS ve Android uygulamaları üzerinden rahatlıkla mesajlarını iletebilmektedir. Voice Telekom, sürekli gelişim ve verimlilik anlayışı ile istikrarlı olarak büyümeyi sürdürmekte, müşterilerine ve iş ortaklarına katkısını artırmaya devam etmektedir. Büyüme yolculuğumuza güçlü ve kesintisiz katkıda bulunan tüm paydaşlarımıza ve siz değerli komşularımıza teşekkürlerimi sunarım.

SEHA SAYGIN
Genel Müdür

Dear Kuyumcukent Residents and Esteemed Readers,

As Voice Telekom, we are completing our 8th year in Kuyumcukent this year. We are pleased to be in this beautiful complex with our esteemed neighbours. Briefly, I would like to inform you about the authorizations and fields of activity of our company.

Our company is a telecom operator authorized by Information Technologies and Communication Authority to provide landline, Corporate Bulk SMS and Internet Services. Our company offers the same activities with Türk Telekom by providing more convenient tariff and more comfortable communication. As well as providing services to thousands of private companies of various sizes, our company strives to provide the best in savings and direct access to its customers by providing services to more than 500 public institutions. Some of our references include such institutions as Provincial Health Directorates, Tax Offices, Police Departments, National Education Directorates, Mufti Offices, and Universities in 81 cities, especially Istanbul, Ankara and Izmir. Subscribers who carry their landlines to Voice Telekom are provided with very affordable monthly rental fees with Voice Virtual Central Services, which include many features such as opening announcement for both savings and corporate representation, keeping voice recordings of calls and directing your landline to a GSM number at any time. At the same time, subscribers who want to announce their campaign, greeting messages etc. to their customers and business partners can easily transmit their messages from the Web, IOS and Android applications via Voice Corporate Bulk SMS service.

Voice Telekom continues to grow steadily with the understanding of continuous development and efficiency and continues to increase its contribution to its customers and business partners. I would like to thank all our stakeholders and our esteemed neighbours for their strong and uninterrupted contribution to our growth journey.

SEHA SAYGIN
General manager



VOICE SANAL SANTRAL

Kurumunuza özel Karşılama Anonsuyla gelen çağrılarınızı karşılar ve ofiste olmadığınız zamanlarda gelen çağrıları belirlediğiniz cep telefonuna yönlendirebilme imkanı,

Telefon görüşmelerinin ses kayıtlarının tutulması ve dilediğiniz zaman dinleme olanağını,

Arayan ve aranan tüm telefon numaralarının ve sürelerinin web tabanlı takip ve raporlamalarının alınması,

Telefon hatlarının sabit ücretleri ortadan kalkmakta ve daha uygun görüşme ücretleriyle fatura miktarının düşmesi,

Santral yatırımı gerektirmeden, kurulum, güncelleme ya da daha sonrasında sistem yenileme gibi oluşabilecek tüm donanım ve yazılım masrafları oluşmaması,

Aynı anda birden fazla arama yapan ya da gelen çağrıları olan şirketler 2'den fazla sabit hat alarak sabit hat giderlerini artırmaktalar. Ana numara olan tek bir hattı sanal santrale taşıdığımızda öncelikle sabit giderler ortadan kalkacak ve 1 telefon hattından aynı anda onlarca çağrı alabilme ve arama yapabilme kapasitesine kavuşabilme olanağı.



VOICE TOPLU SMS

Müşterilerinize ve İş Ortaklarınıza Kampanya, Bayram, Yeni Yıl, Yaşgünü gibi Kutlama ve Tebriklerinizi Kurumunuzun Başlığıyla WEB'den, IOS ve Android uygulamalarımız üzerinden rahatlıkla hızlı bir şekilde gönderebilme imkanı sunar.



©2019 Voice Telekom İletişim Hizmetleri A.Ş.

Bize Ulaşın

☎0850 340 00 00
☎0212 273 26 26
✉info@voicetelekom.com
🌐www.voicetelekom.com.tr
📍Yenibosna Merkez Mah. 29 Ekim Cad.
Ladin Sok. No:4 Kuyumcukent AVM
Kat:1 No:398 Bahçelievler/İST

Hizmetlerimiz

SANAL SANTRAL
VoIP HİZMETİ
TOPTAN HAT KİRALAMA
NUMARA TAŞIMA VE TAHSİS
SANAL FAKS
TOPLU SMS HİZMETİ
ADSL HİZMETİ
SESLİ MESAJ

Takip Edin



Eve Turizm'le Seyahatleriniz En İnce Detayına Kadar Planlanır ve Uygulanır



Eve Turizm yıllardır kuyum sektörü gibi çok özel sektörlerle hizmet veren bir turizm acentasıdır. Firma hakkında detaylı bilgi almak için firmanın Genel Müdürü Fatma Çakır Kaynar'la görüştük.

Eve Turizm hakkında kısaca bilgi verir misiniz? Kaç yıldır kuruldu? Kaç ortaklı bir işletme?

Eve Turizm 1988 kuruluşlu, 2 ortak olarak devam eden Anonim Şirkettir.

İstanbul merkezli bir işletme mi? Başka illerde ya da ülkelerde şubeleri, temsilcilikleri var mı?
İstanbul merkezli olup, merkez üzerinden işletilmektedir.

Kurumsal turizm acentası derken biraz açar mısınız? Hangi firmalara, ne tarz hizmetler sunuyor-sunuz?

Acentamız güvenilir ve kaliteli hizmet vermek amacı gütmektedir. Birçok dernek, kurum ve kuruluşla, hizmet alanlarımızdaki tüm çeşitlilik sunulmaktadır.

Uzun yıllardır sektöredesiniz. Kuyum sektörü ile ilgili fikirleriniz nelerdir?

Sektöründe ticaretin merkezi olan ve farklı ülkelerden bir çok yatırımcıyı buluşturan Kuyumcukent girişimcisinin, yurtiçi-yurtdışı fuarlara katılımı, Uluslar-

arası firmaların ürettiği tasarımlar ile buluşma ve yeni iş bağlantılarına imkan sağlaması açısından önem taşıyacaktır.

Yurtdışı organizasyonlarınızdan bahsedersiniz?

Eve Turizm, profesyonel ve uzman kadrosunun üretici çözümleriyle Dünyanın her ülkesinde unutulmaz organizasyonlara imza atmaktadır. Gezmek, görmek, eğlenmek, dinlenmek, toplantı yapmak veya bir kongreye katılmak. Amacınız her ne olursa olsun tüm yurtdışı seyahatleriniz en ince ayrıntısına kadar planlanır ve uygulanır.

Seyahatiniz ile ilgili en uygun otel, tur, ulaşım, restoran, menü, aktivite ve daha birçok hizmet seçeneği bütçe ve taleplerinize göre tespit edilerek güvenli ve keyif dolu bir yurtdışı seyahat geçirmeniz sağlanır.

Hizmet alanlarınızı detaylı olarak anlatır mısınız?

Kurulduğu günden günümüze kadar sayısız önemli organizasyona imza atan Eve Turizm, IATA olarak biletleme, vize hizmeti, her türlü toplantı, ürün lansmanı, temel atma veya açılış töreni, kongre, seminer, piknik, özel davet, gala ve bun-

larla sınırlı olmayan daha bir çok etkinliği profesyonel, çözüm üretici ve deneyimli ekibiyle ihtiyaçlarınız ve bütçeniz doğrultusunda planlar, projelendirir ve gerçekleştirir. Bu etkinlikler, yer seçimi aşamasından detaylı, şeffaf ve kolay anlaşılır hesap mutabakatı aşamasına kadar en ince ayrıntısına kadar titizlikle planlanıp yürütülürken, her türlü ulaşım, konaklama, catering, sahne, dekor, görsel ve işitsel teknik ekipman, simültane tercüme, sanatçı, süsleme, baskılı malzeme, hediye ve personel desteği gibi daha birçok hizmet, Eve Turizm'in yüksek iş hacmi sayesinde gerek oteller gerekse diğer hizmet sağlayıcılar üzerindeki etkin pazarlık gücü ile en avantajlı fiyat ve koşullarda sağlanır.

Kaç kişilik bir ekipsiniz?

10 kişilik profesyonel bir ekiple hizmet vermekteyiz.

Kriz anlarını nasıl yönetiyorsunuz?

Krizi atlattmakta, iletişim çok önemlidir. İletişim esnasında empati kurmak ve şeffaflık krizin ufak, önemsiz bir sorun olarak kalmasını sağlar.

Your travels are planned and fulfilled to the finest detail with Eve Tourism

Eve Tourism is a tourism agency that serves the private sector for many years. We talked with Fatma Çakır Kaynar, Company Manager.

Could you give us brief information about Eve Tourism? When was it founded? How many partners does it have?

Eve Tourism is Incorporated Company established in 1988 and continuing with 2 partners.

Is it an Istanbul based business? Do they have branches or representative offices in other provinces or countries?

It is based in Istanbul and operated through the centre.

Would you like to explain a bit about a corporate tourism agency? What kind of services do you offer to companies?

Our agency aims to provide reliable and high quality service. All diversity in our service areas are offered to many associations, institutions and organizations.

You have been in the sector for many years. What are your ideas about the jewellery sector?

The participation of Kuyumcukent entrepreneur, who is the centre of trade in its sector and bringing together many investors from different countries, will be important in terms of participating

in national-international fairs, meeting the designs produced by international companies and enabling new business connections.

Can you tell us about your overseas organizations?

Eve Tourism carries out unforgettable organizations in every country of the world with its professional and expert staff's productive solutions. Whatever your purpose; traveling, seeing, having fun, relaxing, meeting or attending a convention, all your travels abroad are planned down to the last detail and fulfilled. The most suitable hotel, tour, transportation, restaurant, menu, activity and many other service options being determined according to your budget and demands, it is ensured that you will have a safe and enjoyable travel abroad.

Could you please describe your service areas in detail?

Eve Tourism, which has succeeded in numerous important events since its foundation, plans, projects and realizes ticketing, visa service, all kinds of meetings, product launches, ground-breaking or opening ceremonies, congresses, seminars, picnics, special invitations, gala and many other activities, as a

member of IATA, with its professional, solution producing and experienced team in accordance with your needs and budget. These activities are meticulously planned and carried out from the place selection stage to the detailed, transparent and easily understood account reconciliation stage, and all kinds of transportation, accommodation, catering, stage, decor, visual and audio technical equipment, simultaneous translation, artist, decoration, printed materials, and many other services such as supplies, gifts and personnel support are provided at the most advantageous prices and conditions with effective bargaining power on hotels and other service providers thanks to Eve Tourism's high business volume.

How many people are there in the team?

We serve with a professional team of 10 people.

How do you manage crisis moments?

Communication is very important to overcome the crisis. Empathy and transparency during communication ensure that the crisis remains a minor, insignificant problem.



Alpress; Press Kalıplarında Öncü

Merhaba Alp Bey, bize biraz kendinizden bahsedebilir misiniz? 1971 İstanbul doğumluyum. Marmara Üniversitesi Teknik Eğitim Fakültesi mezunuyum. Evli ve iki çocuk sahibiyim. Otomotiv sektörü başta olmak üzere, Elektronik sektörü kalıp endüstrisi dahil birçok alanda iş tecrübelerim oldu. 24 yıldır kuyumculuk endüstrisinde çalışmalarına devam etmekteyim. 2003 yılında eşim Dilek Mısır ile kurduğumuz Alpress Tasarım Kalıp İth. İhr. Dan. şirketinde kuyum dünyasında farklı olan estetik ve teknik üstünlüğü ile beğenisi sağlayabilecek çalışmalar yapma gayreti içerisindeyiz.

Firmanızın tanıtımlarında “Kuyumcular için Teknoloji Üretiyoruz” sloganını sıkça dile getiriyorsunuz. Bu konuyu biraz açar mısınız? Kuyumcular için teknoloji üretiyoruz sloganı, altı, içi, her yeri dolu olan bir slogandır. Yaptıklarımıza dışarıdan baktığımızda görülecek olan, hakiki anlamda imalat yapanlar için teknik ve estetik çözümler ürettiğimiz gerçeğidir. Çok net ve özlü bir söylem olduğunu düşünüyoruz.

Ürettiğiniz makinelerle ilgili global teknolojiyi ne kadar yakından takip ediyorsunuz? Makine üretiminde dünya genelinde yapılmış ya da yapılan teknik seviyeyi yakaladığımızı söyleyebiliriz. Avrupalı makine üreten firmaların teknolojik anlamda bizim ürettiklerimizden bir üstünlüğü olmadığı gibi uygulama alanında, tasarım ve ergonomik anlamda Alpress'in üstünlük sağladığı birçok özellik içermesi gurur vericidir.

Bu alanda dünyadaki teknolojinin gelişmesine ne tür katkılarda bulunuyorsunuz? Son olarak yaptığımız RAINBO Laser ile altına lazer ile renk verme çalışmamız oldukça kreatif bir çalışma. Bu konuda

birçok müşterimizden, birçok ülkeden takdir almış olmak firmam ve ülkem adına oldukça önemli bir katkıdır diye düşünüyorum.

Yurt dışında önemli fuarlara katılıyorsunuz. Bu fuarlarda ülkemizin yeterince tanıtıldığını düşünüyor musunuz? Sizce daha başka neler yapılabilir? Yılda 14 uluslararası fuara katılım gerçekleştiriyoruz. Bizim gördüğümüz, yapılan olumlu işler var ancak yeterli değil. Daha profesyonel ve vizyonu olan katılımcılarla birlikte tam motive olunarak fuarlara girilmeli, Türkiye'nin enerjisi olduğu konusunda müşteriler tecrübe yaşamalılar. Özetle Türk holüne girdiklerinde modelinden kalitesine, esnaflığından misafirperverliğine, disiplininden çeşitlilik ve orijinalliğine tam anlamı ile “Ben Türkiye ile, Türk firmaları ile çalışmalıyım.” dedirtmeliyiz. Bu konuda başarılı işler var ancak iyi ve çok daha mükemmele taşınmalıyız.

Firmanız kuyumculuk sektöründe yenilikler ve inovasyon konusunda tanınan bir firma. Sektörde makine ve kalıp imalatı ve özellikle de inovasyon hakkında bilgi sahibi olmayanlar için biraz firmanızdan bahsedebilir misiniz? Alpress adından da anlaşıldığı gibi press ürünlerin kalıplarını tasarlayan ve bu tasarımların kalıplarını üreten ve bu konuda takip edilen bir firma olmuş, öncü bir firmadır. Öncü diyorum çünkü bu alanda bilinen birçok yenilik Alpress ile sektöre girmiştir. Öyle ki tasarımlarımızdan seçtiğimiz modellerin kalıplarını müşterilerimize sattığımız zaman müşterilerimizin nerede ise tamamı, tasarımların pazardaki satış performansından mutludur. Bu yönü ile ikinci bir örneği yoktur. Makina imalatı ile ilgili Alpress'in yaptığı katkılar kalıp alanındaki çizginin paralelinde olma iddiası ile devam ederek başladı. En

son olarak ürettiğimiz lazer ile renk veren RAINBO adını verdiğimiz makinamız ile kuyumculuk alanında bir ilki gerçekleştirerek bizi gururlandırmıştır. Bir ürünü geliştirirken imalatçılara bir katma değer yaratmasına çok önem veriyoruz. Bu istek bizi inovatif ürünler üretmemize katkı sağlıyor. Birçok potansiyel müşterimiz lazer ile renk verme işlemini henüz yeni yeni algılıyor. Canlı demolarda nasıl renklendirdiğimizi görmelerine rağmen, mürekkep ya da boya ile yaptığımızı düşünüyor.

Bu sene hangi fuarlara katılıyorsunuz? Ziyaretçiler size nasıl ulaşabilecekler? Katıldığımız fuarlar Instagram sayfamızdan duyuruluyor. Fuarlardan görüntüler, vidolar, paylaşımlar yapıyoruz. Ayrıca Facebook sayfamızdan duyurular yapıyoruz.

Geliştirme, üretim yaptığınız ve lider olduğunuz konularla ilgili sektör çalışanlarına ve öğrencilere eğitim, workshop ve staj gibi olanaklar sağlıyor musunuz? Alpress gelişmeye ve bu konuda yaptığı atılım ve yatırımlarla birçok kişiye katkı sağlamıştır, sağlamaya da devam etmektedir. Birçok firmaya da örnek olduğumuzu söyleyebilirim. Staj konusunda da olmazsa olmazımız bu mesleği yapma şartı ve kararlılığı.

Bunların dışında gerçekleştirmek istediğiniz, hayalini kurduğunuz konular var mı? Alpress ismini kalitesi, estetiği ve inovatif yönüyle bilinen ve kabul gören bir marka yapmak, hem tüm emeklerin yerini bulması açısından hem de bu kadar marka eksikliği olan ülkemiz açısından memnuniyet verici olur.

Alpress; Pioneer in Press Moulds

alpress®
DESIGN MOULD & CONSULTING

Hello Mr. Alp, could you tell us about yourself? I was born in 1971 in Istanbul. I graduated from Faculty of Technical Education, Marmara University. I am married and have two children. I have had work experience in many fields including automotive industry, mould industry and electronics industry. I have been working in the jewellery industry for 24 years. In 2003, we established Alpress Design Mould Import, Export and Consulting Company with my wife Dilek Mısır, and we are in an effort to make studies that can attract attention with esthetical and technical superiority different in the jewellery world.

In the promotions of your company, you frequently express the slogan, "We Produce Technology for Jewellers". Could you explain it a bit? The motto, "We produce technology for goldsmiths", is a total fulfilment. What we will see from the outside is the fact that we have produced technical and aesthetic solutions for those who manufacture truly. We think it is a very clear and concise discourse.

Do you provide training, workshops and internship opportunities for sector employees and students related to the issues you develop, produce and lead? Alpress has contributed to many people with its progress and investments in this field and it will. I can say that we are an example to many companies. The condition and determination of doing this profession is a must for internship.

How closely do you follow global technology related to the machines you produce? We can say that we have achieved the techni-

cal level which is reached or will be worldwide in machine production. It is proud that European machinery manufacturers do not have any superiority in terms of technology and we have many features in the field of application, design and ergonomics.

In this field, what kind of contribution do you make to the development of technology in the world? Finally, our work of colouring gold with our RAINBO Laser colour is a very creative one. In this sense, the fact that we are appreciated by many customers and many countries is, I think, an important contribution on behalf of my company and my country.

Your company is a well-known company in the field of novelties and innovation in the jewellery industry. Can you tell us about your company for those who do not know about machine and mould manufacturing and especially innovation? As it is understood from the name of Alpress, it is a leading company that designs moulds of press products, produces moulds of these designs and is followed in this field. I say pioneer because many known innovations in this field have entered into the sector thanks to Alpress. In fact, when we sell the patterns of the models we choose from our designs to our customers, almost all of our customers are happy with the sales performance of the designs in the market. There is no other second example within this aspect. Alpress's contributions to machine manufacturing started with the claim of its being parallel to the line in the mould field. We are proud with our first machine in the field of jewellery, RAINBO, which gives colour with laser we manufactured last time.

When developing this product, we put more emphasis on creating an added value for manufacturers. This desire helps us to produce innovative products. Many of our potential customers have recently started perceiving laser coloration. Although they see how we colour in live demos, they think we do it with ink or paint.

You participate in important fairs abroad. Do you think that our country is sufficiently introduced in these fairs? What else do you think can be done? We attend 14 international fairs per year. As far as we can see, there are positive things done, but not enough. We must attend the fairs motivatedly with attendants who are more professional and have vision, and customers must experience that Turkey has that energy. To sum up, when they enter the Turkish hall, we must make them say: "We have to work with Turkish companies and Turkey" considering all aspects from mould to quality, from tradesman to hospitality, from discipline to diversity and originality. There are successful works about this, but we must level up our works well and much more perfectly.

Which fairs will you attend this year? How will visitors reach you? The fairs we attend are announced on our Instagram page. We share images, videos and posts from fairs. We also make announcements on our Facebook page.

Apart from these, are there any subjects you want to realize and dream about? Making the name of Alpress known and accepted with its quality, aesthetics and innovative aspects would be pleasing both in terms of realizing all the efforts and in terms of our country which is lack of brands.

Ünlü yatırımcıdan "altın alın" tavsiyesi

ABD'li ünlü yatırımcı Mark Mobius, yatırımcının her daim güvenli limanı altının, uzun vadede değer kazanacağını belirterek yatırım tavsiyesinde bulundu.

Tecrübeli yatırımcı Mark Mobius, son dönemdeki altını destekleyici açıklamalarına bir yenisini ekledi. Mobius, önde gelen merkez bankalarının para politikasında genişlemeye gitmesiyle altın alımının uzun vadede meyve vereceğini söyledi.

Franklin Templeton'da geçirdiği otuz yılın ardından geçen yıl Mobius Capital Partners LLP'yi kuran yatırımcı,

Bloomberg Televizyonu ile gerçekleştirdiği mülakatta "altında uzun vadeli beklenti yukarı yönlü. Bunu söylememin nedeniye para arzının yukarı yönlü olması. Açıkçası herhangi bir seviyeden altın almanız gerektiğini düşünüyorum. Çünkü yön yukarı, yukarı ve yukarı" dedi. Altın, Fed ve diğer merkez bankalarından büyümeyi desteklemek amacıyla daha geniş politika beklentisinin etkisiyle bu ay altı yılın zirvesini gördü. ABD Hazine tahvili piyasasının ufukta resesyon görüldüğünün sinyalini vermesiyle birlikte yatırımcılar altın destekli exchange traded fonlara (ETF) giriş yapıyor. "Merkez bankalarının faizleri düşürme çabalarıyla birlikte çılgın gibi para basıyor olacaklar." diyen Mobius, portföyün yüzde 10'unun fiziksel altına yatırılmasını tavsiye ediyor.



'Buy gold' Famous Investor Advises

Famous US investor Mark Mobius gave some advice on the investment stating that gold, which is always the safe haven of the investor, will gain value in the long run.

Veteran investor Mark Mobius gave a blanket endorsement to buying gold, saying that accumulating bullion will reap long-term rewards as leading central banks loosen monetary policy. "Gold's long-term prospect is up, up and up, and the reason why I say that is money supply is up, up and up," Mobius, who set up Mobius Capital Partners LLP last year after three decades at Franklin Templeton Investments, told Bloomberg TV. He added: "I think you have to be buying at any level, frankly." Gold hit a six-year high this month on prospects for easier monetary policy from the Federal Reserve (FED) and other central banks to support growth. Treasury market signalling that a recession may be on the horizon, investors have been swarming into bullion-backed exchange-traded funds. "With the efforts by the central banks to lower interest rates, they're going to be printing like crazy," said Mobius, who recommends allocating about 10% of a portfolio to physical bullion.

 **Goldbox**



" 8 -10 -14 -18 - 21 AYAR ÇOCUK GRUBU ÜRÜNLERİMİZ "

Kuyumcukent Kompleksi Atölye Bloğu 5.Kat 8.Sokak No:17
Yenibosna Mah. / Bahçelievler / İST. Tel.212 603 10 89
nailakyuz@gmail.com

Dünya altına koşuyor



The world is running for gold

Dünya Altın Konseyi'ne göre, küresel altın talebi yılın ikinci çeyreğinde 2018'in aynı dönemine göre yüzde 8 artarak bin 123 ton oldu.

Dünya Altın Konseyi'nin, 2019'un ikinci çeyreğine ilişkin 'Küresel Altın Trendleri' raporuna göre, küresel altın talebi, merkez bankalarının alımlarını artırmasının etkisiyle bu yılın ikinci çeyreğinde 2018'in aynı dönemine göre yüzde 8 artarak bin 123 ton oldu. Toplam altın arzı da yüzde 6 yükselişle bin 187 tona ulaştı.

MÜCEVHERDE HİNDİSTAN

Söz konusu dönemde mücevher talebi yüzde 2 artışla yaklaşık 532 tona çıktı. Dünyanın en büyük ikinci altın piyasasına sahip Hindistan'ın mücevher talebi, ikinci çeyrekte yüzde 12 yükselişle yaklaşık 169 tona ulaştı. Dünyanın en kalabalık ülkesi Çin'in mücevher talebi ise ikinci çeyrekte azaldı. Ülkede mücevhere olan talep, yüzde 4 düşerek 144.1 tona geriledi.

MERKEZ BANKASI İLGİSİ

Dünya Altın Konseyi raporuna göre, merkez bankalarının altın alımı ikinci çeyrekte yüzde 47 artarak 224.4 ton oldu. Polonya ve Rusya merkez bankaları, ikinci çeyrekte net rezervlerini sırasıyla 100 ton ve 38.7 ton artırdı. İkinci çeyrekte Türkiye'de mücevher talebi yüzde 4 azalarak 9.6 tona, yatırıma yönelik altın talebi de yüzde 15 düşüşle 9.9 tona geriledi.

TCMB net 60.6 ton ekledi.

Dünya Altın Konseyi Raporu'na göre, merkez bankaları yılın ilk yarısında 374 ton alım yaparak son 19 yılın rekorunu kırdı. Söz konusu artışta, gelişmekte olan ülkelerin merkez bankalarının alımları etkili oldu. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB), altın rezervlerine yılın ilk yarısında net 60.6 ton ekledi.

According to the World Gold Council, the demand for global gold reached 123 thousand tons increasing by 8 % in the second quarter of this year compared to the same period of 2018.

According to the 'Global Gold Trends' report of the World Gold Council for the second quarter of 2019, the demand for global gold reached 123 thousand tons increasing by 8 % due to the increase in the purchases of central banks, compared to the same period of 2018. Total gold supply reached 187 thousand tons with the increase of 6 %.

INDIA FOR JEWELRY

In the above-stated period, the demand for jewellery reached about 532 tons by increasing by 2 %. The jewellery demand of India, which has the second largest gold market in the world, increased by 12 % in the second quarter and reached 169 tons. The demand for jewellery in China, the most populous country in the world, decreased in the second quarter. Demand for jewellery in the country fell to 144.1 tons with the decrease of 144 %.

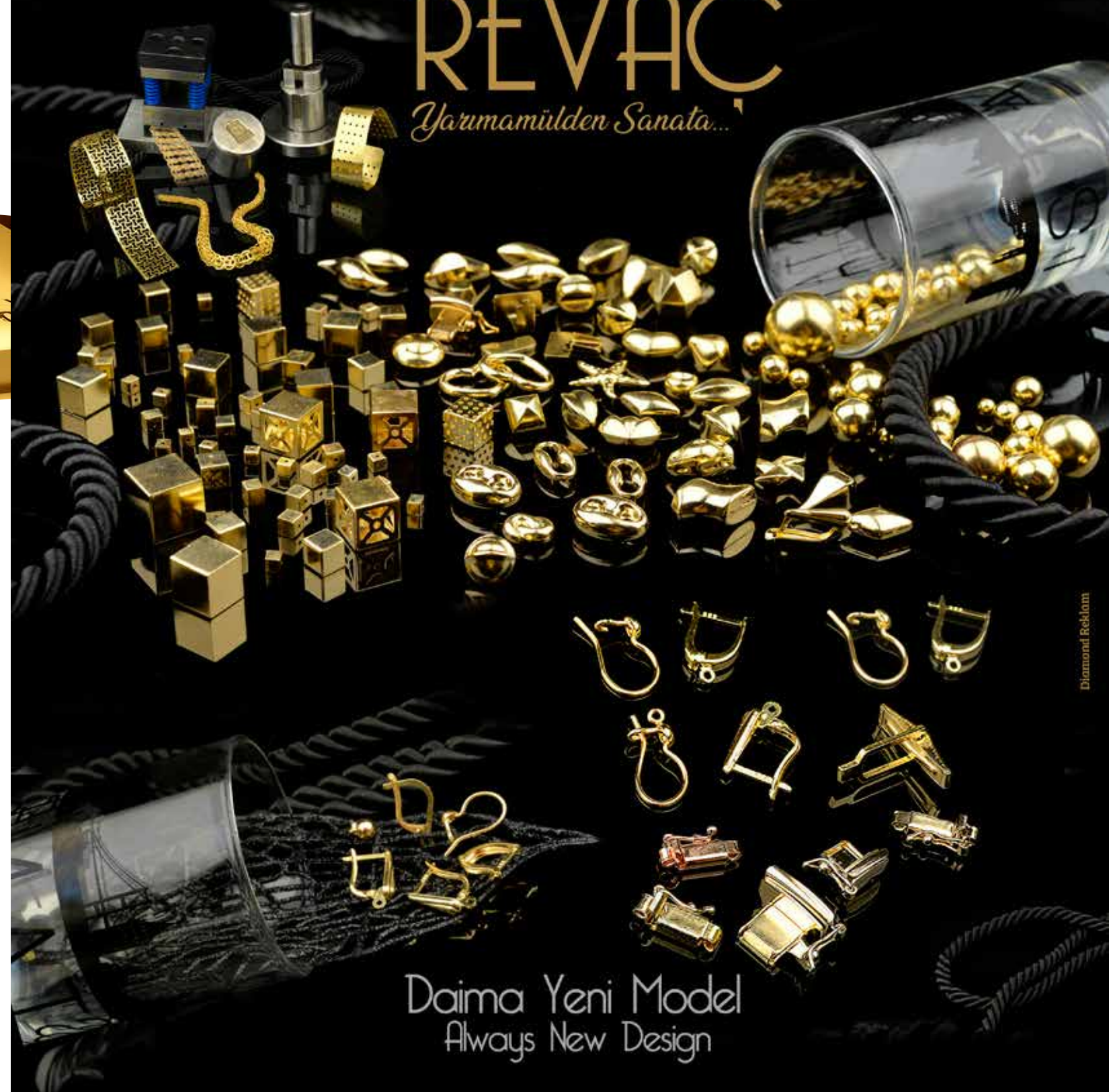
THE INTEREST OF CENTRAL BANK

According to the World Gold Council report, central banks' gold purchases reached 224.4 tons by rising by 47 % in the second quarter. Polish and Russian central banks increased their net reserves by 100 tons and 38.7 tons, respectively, in the second quarter. In the second quarter, jewellery demand in Turkey reached 9.6 tons by decreasing by 4 %, whereas the demand for gold investment fell to 9.9 tons with the decrease of 15 %.

CBRT added exactly 60.6 tons

According to the World Gold Council Report, central banks have broken the record for the last 19 years by purchasing 374 tons in the first half of the year. The purchases of central banks in developing countries played a role on the afore-said increase. Central Bank of the Republic of Turkey (CBRT), added exactly 60.6 tons to gold reserves in the first half of the year.

REVAC
Yarımamülden Sanata...



*Daima Yeni Model
Always New Design*

ATÖLYE - I: Mollafenari Mah. Vezirhan Cad.
Alibaba Türbe Sok. No: 14
Cemberlitas/Fatih-İSTANBUL
0212 519 26 29

ATÖLYE-II: Yenibosna Merkez Mah. Ladin Sk.
Kuyumcukent Komp.
Atölyeler Blg. 4. Kat 6. Sk No: 24
Bahçelievler - İSTANBUL
0212 519 26 31

SHOWROOM: Yenibosna Merkez Mah. Ladin Sk.
Kuyumcukent Komp.
Atölyeler Blg. 1. Kat 3. Sk No: 12
Bahçelievler - İSTANBUL
0212 519 26 31

www.revacgold.com
info@revacyenigold@hotmail.com



Osmanlı'da Mücevher Kültürü

Osmanlı kuyumcu-
luğunda Türk, İslam ve
Anadolu'nun geçmiş
uygarlıklarından gelen
sanatların sentezi...



Büyük bir medeniyetin ve kültürün sahibi, Yüzyıl-
ların birikimini ve onlarca farklı coğrafyanın dilini
birleştiren Osmanlı İmparatorluğu üç kıtaya hük-
meden bir imparatorluk olmanın getirdiği hükümlerlik
özelliği ile baştan aşağıya tüm takı ve kıyafetlerinde,
ihtişam ve gösteriş olarak sergiliyordu.

Bu kültürün en önemli parçalarından biri de takı
kültürüydü.

Osmanlı geleneğinde kuyumculuk, padişahlar tarafından
sevilmiş ve de desteklenmiş bir sanat dalı olarak dikkat
çeker. Hatta Yavuz Sultan Selim ve Kanuni Sultan Süley-
man şehzadelikleri döneminde Trabzon'da kuyumculuk
öğrenmişlerdir.

Osmanlı sanatının tüm alanlarında olduğu gibi kuyum-
culukta da, Türk, İslam ve Anadolu'nun geçmiş uygar-
lıklarından gelen sanatların sentezi bulunuyordu.



Jewelery Culture in the Ottoman Empire

Turkish in Ottoman goldsmithing,
Synthesis of the arts from the past
civilizations of Islam and Anatolia...



The Ottoman Empire, the owner of a great
civilization and culture, combining centuries
of accumulation and the languages of dozens
of different geographies, displayed all its jewelry and
clothing as Splendor and showmanship, with the rule
characteristic of being an empire that ruled three con-
tinents. One of the most important parts of this culture
was the jewelry culture.

In the Ottoman tradition, goldsmithing stands out as
a branch of art that was loved and supported by the
Sultans. In fact, Yavuz Sultan Selim and Suleyman The
Magnificent learned jewelry in Trabzon during their
shahzadelikleri.

As in all fields of Ottoman art, jewelry was a synthesis
of Arts from the past civilizations of Turkey, Islam
and Anatolia.

Osmanlı Sarayı'ndaki mücevher kullanımı özellikle Fatih
Sultan Mehmet'in İstanbul'u fethinden sonra artmıştı.
Kanuni Sultan Süleyman'ın saltanatının ilk döneminde ise
padişahın hem kendi görünümüyle, hem de çevresiyle ilgili
benzersiz ihtişam arzusu, mücevhere büyük önem veril-
mesini ve mücevher eşyalarının Osmanlı geleneğine yer-
leşmesini sağladı. Osmanlı mücevherlerinde çok renklilik
hakimdir. Zümrüt, yakut, firuze, elmas, inci, mercan, yeşim,
sedef ve akik en çok tercih edilen taşlardır. Bu değer-
li taşlar imparatorluğun dört bir yanından getirtilerek
padişah ve ailesi için ustalar tarafından şekillendirilmiştir.

Osmanlı mücevher kültüründe takılar giyimin vazgeçilmez
tamamlayıcısıdır.

Dönemin kültürel hayatı ile ilgili kaleme alınmış bazı eser-
lerde de kadın takılarının ihtişamından söz edilmektedir.



The use of jewelry in the Ottoman palace increased
after the conquest of Istanbul by Sultan Mehmet The
Conqueror. Especially during the first period of Sultan
Suleiman The Magnificent's reign, the Sultan's desire
for unique Splendor in both his appearance and
his surroundings ensured that great importance was
given to jewellery and that jewellery was settled in
Ottoman tradition.

Ottoman jewelry is dominated by multicolour. Emerald,
ruby, turquoise, Diamond, Pearl, coral, Jade,
mother-of-pearl and Agate are the most preferred stones.
These precious stones were brought from all over
the Empire and shaped by masters for the Sultan and
his family.

In Ottoman jewelry culture, jewelry is the indispensable
complement to clothing.

Some of the works written about Ottoman cultural life
also mention the splendor of women's jewelry.



Altın Hep Güzel, Hep Şık, Hep Değerli

Takıda moda olur mu demeyin. Takı kıyafetinizi yükseltebilir veya güçlü bir stil oluşturabilir...

Sonbaharın tatlı esintileri ruhlarımızı yazın sıcağından arındırmaya başladı. Yaz güneşinin sıcaklığını, sonbaharın eşsiz natürelliğine bıraktı bile. Ama biz her mevsimi severiz. 4 mevsimi yaşayan insanlar olarak çok önemli bir coğrafyadayız. Bu coğrafyadaki kadınlar da en güzel takıları takar. Yazın trendler farklı, kışın ise apayrıdır. 2020 yaklaşırken biz de altın modasına bir bakalım istedik. Bu sene kadınlarımız neleri tercih edecek takılarda?



Kolyeler

Kolyeler Bu sene kolyelerde farklı stiller moda. Uzunlu, kısalı ince zarif zincir modelleri minimalist olarak karşımıza çıkıyor. Ve madalyonlar. Tek bir zincir kullanabileceğiniz gibi, farklı uzunluk-taki birkaç zinciri de bir arada kullanabilirsiniz. Kolyedeki bu modayı gece gündüz farklı kombinasyonlarla kullanabilirsiniz. Oldukça kullanışlı olan, her sitle ve her kıyafete uyan bu tarzla fark edilmemeniz imkansız.

Altın Küpeler

Altın küpeler 2019 yılı için vazgeçilmez oldu. Bu sene de bu trend devam ediyor. Bu yüzden altın ve altın rengi küpeleri de alışverişinizde seçmeyi unutmayın. Küçük halkaların yanı sıra büyük çingene küpeleri de alın deriz. Bu sene uzun, halka küpeler çok moda.



Gold Always Beautiful, Always Stylish, Always Valuable



The sweet breezes of autumn began to purify our souls from the heat of summer. He has already left the warmth of the summer sun to the unique naturalness of autumn.

But we love every season. We are in a very important geography as people who live 4 seasons. Women in this region also wear the most beautiful jewelry. The trends in summer are different and in winter they are different. As 2020 approaches, we wanted to take a look at Gold fashion. What jewelry will our women choose this year?



Necklaces

Different styles of necklaces are in fashion this year. Long, short, slim, elegant chain models come across as minimalist. And medallions. Just as you can use one chain, you can use several chains of different lengths together. You can use this fashion in different combinations day and night. It's quite handy, it fits every style and every outfit, and it's impossible not to be noticed.

Gold earrings

Gold earrings became indispensable for 2019. This trend continues this year. So don't forget to choose gold and gold earrings for your shopping. We say take big Gypsy earrings as well as small rings. Long, hoop earrings are very fashionable this year.



Kelepçe Bileklikler

Farklı kalınlık ve formlarda kelepçe bileklikler minimal stilin vazgeçilmezleri!



Handcuff Wristbands

Handcuff wristbands of different thickness and forms are indispensable of minimal style! Brooches You can't laugh. The brooches worn by our grandmothers this year, which appear in historical films, are an important accessory of the Titanic film, are very trending this year.

If you have any of the old ones, mix the jewelry boxes around you immediately and get the first brooch that catches your eye to complete your clothes. Use it in your bag, hat, dress, jacket, without saying big or small.



Broşlar

Tarihi filmlerde karşımıza çıkan, Titanic filminin önemli aksesuarı olan broşlar bu sene çok trend. Eskilerden gözüne çarpan ilk broşu alın kıyafetlerinizi tamamlayın. Her şekil ve büyüklükte broşları, çantanızda, şapkanızda, elbisenizde, fularlarınızda, ceketinizde farklı bir tarz olarak kullanabilirsiniz.

İşletmelerde Yeniden Yapılanma İhtiyacı

Ekonomik faaliyetin merkezi olan işletmelerimiz, maalesef büyük ölçüde rastlantılar, kişisel eğilimler ve belirli anlayışların aktarılması ile yönetilen hayati varlıklardır. Son ekonomik kriz ile işletme yapılarının, nasıl kurlsız ve bilim dışı temellere oturduğu açık bir biçimde görülmüştür. Hal böyle olunca da, işletmeleri, geleceğe yönelik ciddi korku ve endişeler sarmaya başlamıştır.

Ana hatlarıyla işletmeler; şu temel konularda politika ve strateji geliştirememenin büyük sıkıntıları yaşamaktadırlar: İnsan kaynaklarının yönetimi, finans yönetimi, üretim planlaması, pazarlama sistemi. Türkiye'de ekonomik faaliyetlerin bilimsel bir mantığa oturtulması artık gerçekleşmelidir. Piyasaların daralması, ekonomik düzenin farklılaşması, para politikalarındaki hızlı değişimler; işletmelerin bilimsel politikalar üretmesini gerekli kılmaktadır. Bu politikalar, işletmelerin yapıları ile hedefleri arasındaki bağlantıları göz önüne alacak; yapılaşmada eksik olan yönleri belirleyecek ve karmaşık işletme ilişkilerini belirli bir sistem içerisine sokacaktır. Bütün bunlar, kurumsallaşma mantığını benimsemiş; kişisel eğilim ve kanaatlere göre yönlendirilmeyen sistemli bir firma anlayışı içerisinde mümkün olabilecek işlerdir.

Bu yüzden, işletmelerin yeniden yapılanma çalışmalarında, ilk yapılması gereken; mevcut yapının hedeflere uygun olarak belirlenip belirlenmediğinin araştırılmasıdır. İkinci olarak, kurum yönetim sisteminin; hedeflere uygun bir yönetim kadrosuna sahip olup olmadığının belirlenmesidir. Bir diğer önemli konu, işletmede bulunan elemanların işletme amaçlarıyla uyumlu şekilde kaynaştığının incelenmesidir. Çünkü çalışan personelin teknik ve sosyal bakımdan işletme hedefleriyle bütünleşmemesi, son derece olumsuz sonuçlar doğurabilmektedir. İşletmenin insan kaynakları, mekan: işleyiş mantığı ile değil; sosyal, psikolojik ve teknik kuralların birlikte çalıştırılmasıyla en optimum noktaya ulaşabilir. Fakat üzülerek belirtmek isterim ki, işletmelerimizin çok büyük bir bölümünde insan kaynaklarının verimli hale getirilmesi ile ilgili politikalar, henüz devreye sokulmuş değildir. İşletmelerin verimli yönetimi, birçok değişken faktörün işletme ile irtibatlı şekilde takibi ve bu özelliklerin dikkate alınmasıyla ortaya konulacak, kapsamlı bir strateji ile mümkündür. İşletme içi dinamikleri ve piyasa şartlarını göz önüne almadan bir işletmeyi idare etmek, "gözü kapalı çalışmak" gibidir. Günümüzde işletmelere yönelik yeniden yapılanma çalışmaları, son derece gerekli bir kurum analizi metodu olarak firma sahipleri ve yöneticilerin başvurmaları gereken en acil çalışma alanıdır. Böyle bir çalışma ile kurumun genel bir fotoğrafı çekilmiş ve kurum içi ve dışı aksaklıklar genel hatlarıyla belirlenmiş olur. Böylece, kurumun detayla ilgili çalışmaları hakkında genel bilgiler elde edilmiş olacaktır. Büyük bir ihtimalle, böyle bir araştırmanın arkasından; kurumun belirli alanlarına ait daha derin ve spesifik çalışmaları gerekli olabilecek ve nihayet kurum şeffaf bir yapı halinde yönetilmesi sağlanabilecektir.

Need for Restructuring in Businesses

Our businesses, which are central to economic activity, are unfortunately vital assets, largely managed by coincidences, personal trends and the transfer of certain insights. With the recent economic crisis, it has been clear how the business structures have settled on an unregulated and unscientific basis. As such, businesses began to have serious fears and concerns about the future.

In the main lines, businesses are experiencing the difficulties of not being able to develop policies and strategies on the following fundamental issues: Human Resources Management, Finance Management, Production Planning, Marketing System. Economic activities in Turkey should be based on a scientific logic. Contraction of markets, differentiation of economic order, rapid changes in monetary policies make it necessary for businesses to produce scientific policies. These policies will take into account the links between the structures and objectives of the enterprises, identify the missing aspects in the structuring, and incorporate complex business relationships into a specific system. All of these have adopted the logic of institutionalization; it is possible within a systematic firm understanding that is not directed according to personal tendencies and opinions. Therefore, the first thing that needs to be done in the restructuring works of the enterprises is to investigate whether the existing structure has been determined in accordance with the objectives. Second, it is the determination of whether the corporate management system has a management staff that is in line with the objectives. Another important issue is the study of the integration of the elements in the enterprise in accordance with the business objectives. Because the failure of the personnel to integrate with the business objectives in technical and social terms can have extremely negative consequences. The human resources of the enterprise, space: it can reach the optimum point by working together with social, psychological and technical rules, not by the logic of operation. However, I regret to point out that in a large part of our businesses, policies related to the efficient human resources have not yet been put into operation. Efficient management of enterprises is possible with a comprehensive strategy that will be put forward by following up many variable factors in contact with the enterprise and taking these features into account. Managing a business without considering the internal dynamics and market conditions is like "working". Today, restructuring efforts for businesses are the most urgent field of work that owners and managers need to apply as a highly necessary method of corporate analysis. With such a study, a general photograph of the institution is taken and the problems in and out of the institution are determined with general lines. Thus, gene information will be obtained about the detailed work of the institution. It is likely that, after such research, deeper and specific work on specific areas of the institution will be required, and finally the institution will be managed in a transparent manner.

GAYRET®
KUYUMCULUK



Kapınıza her an bir İtalyan ustanın zarif takısı gelebilir...

Modern çizgileri, kendine has duruşları ve zarafetiyle dikkat çeken İtalyan takılar, mağazanız nerede olursa olsun size bir telefon kadar yakınlar. Reham Jewellery tarafından ülkemize getirilen yüzlerce İtalyan takı ve setler, markanın iki mobil ekibiyle kuyumculara şimdi çok daha hızlı ulaşıyor..

İtalya'nın önde gelen 39 farklı atölyesinde imal edilen, özgün tasarımlara sahip olan göz alıcı takılar; şimdi size çok daha yakın. Reham Jewellery IJS Mart Fuarı'nda Cağaloğlu'nda Şeref Efendi Sokak'ta mağazasını hizmete sokmuştu. Şimdi marka; 2 ayrı mobil ekibini devreye sokarak ülke kuyumcularımızla daha hızlı ve etkin iletişim kuruyor.

Reham Jewellery firma ortağı Fatih Demireller; iki mobil ekibiyle ülke kuyumcularını ziyaret ettiklerini ve online sipariş alarak bir iki gün içinde istenilen takıların kuyumcuya teslim edildiğini söyledi.

Yaklaşık 3 yıldır faaliyetlerini yürüttüklerini belirten Fatih Demireller; "Şu anda İstanbul mağazamıza gelen takıların %70'i ihraç oluyor. Kısa süre içinde belirlediğimiz hedeflere ulaştık ve arzu ettiğimiz doğrultuda çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Mobil ekiplerimiz ile kuyumcu dostlarımıza çok daha hızlı ulaşma imkanı bulduk. 7 farklı bölgemizde bizim hedef kitlemiz içinde yer alıyor" diye konuştu.

Elegant jewellery of an Italian master can come to your door at any time

The Italian jewellers, which attract attention with their modern lines, unique fittings and elegance, are as close as a phone to you no matter where your store is. Hundreds of Italian jewellers and sets brought to our country by Reham Jewellery are now reaching jewellers much faster with the brand's two mobile teams.

Eye-catching jewellers manufactured in 39 different Italy's leading workshops and having original designs are now much closer to you. Reham Jewellery had previously opened its store in Şeref Efendi Street in Cağaloğlu at IJS Fair, which was held in March. Now the brand is communicating faster and more effectively with the national jewellers by establishing two separate mobile teams.

Reham Jewellery company partner Fatih Demireller said that they visited the national jewellers with its two mobile teams and the desired jewellery was delivered to the jeweller within a day or two by taking an online order.

Fatih Demireller stated that they have been carrying out their activities for about 3 years and added: "Currently, 70% of the jewellery that comes to our İstanbul store is exported. In a short time, we have achieved the targets that we set and we continue to make our efforts in the direction we desire. With our mobile teams, we have had the opportunity to reach our jeweller friends much faster. All of our 7 different regions are included in our target audience."



ATEŞ SARRAFİYE & KUYUMCULUK

Astar Altın

Ziynet Altın

Reşat

Gram Altın

Ata

Çeyrek & Yarım

Kuyumcukent Kompleksi Atölye Bloğu
1.Kat 3. Sk No:43 Yenibosna / İstanbul
T: +90 212 603 11 66-67

Swarovski Power Collection ile Tanışın

Dünyanın dört bir yanındaki kadınların güçlendirilmesini destekleme sözünü tutan Swarovski, yeni ve cesur Swarovski Power Collection ve kampanyasının lansmanını gerçekleştirmekten gurur duyuyor.

KAMPANYA HAKKINDA

Marka, kadınların güçlü bir şekilde önderlik ettiği yeni TV kampanyasıyla koleksiyonun lansmanını kutluyor. Swarovski Power Collection bileklikleri, onun ışıltılı süper gücü olacak ve bu bileklikleri taktığında ofisten geceye ve günün her anında kontrol onda olacak. Swarovski bu kampanyayla bir kez daha gelecek neslin kadın liderlerine odaklanıyor ve kadınlara, kendilerini ifade etmek için ihtiyaç duydukları gücü elde etmeleri ve hayatlarının her alanında başarılı olmaları için ilham veriyor. Swarovski 1895'ten beri tüketicilerini heyecanlandıran ve onlara güç katan koleksiyonlar tasarladı, Swarovski Power Collection da bu koleksiyonlardan biri. Her bir sarmalı bilekliği süsleyen hassas kesim Swarovski kristali ışığı yakalarken, onu takan tüm kadınların hayal gücünü genişletiyor.

Swarovski Power Collection TV ve dijital kampanyalarının lansmanı temmuz ayında gerçekleştirildi ve kadınlar, mükemmel güçlerini Swarovski butiklerinde ve swarovski.com internet sitesinde bulabilecekler.



Meet Swarovski Power Collection

Swarovski committed to support women empowerment all around the world are proud to launch the new and brave Swarovski Power Collection and its campaign.

ABOUT THE CAMPAIGN

The brand celebrates the launch of the collection with a new TV campaign, of which women take the lead powerfully. Swarovski Power Collection wristlets will be the sparkling superpower of women, and when they wear them, they will be in control from business to private life and at any time of the day. With this campaign, Swarovski once again focuses on the female leaders of the next generation and inspires women to gain the power they need to express themselves and to succeed in every aspect of their lives. Since 1895, Swarovski has designed collections that excite and empower consumers and the Swarovski Power Collection is also one of them. Swarovski crystal cut precisely and embellishing each wrap bracelet captures the light and expands the imagination of all women who wear it.

Swarovski Power Collection launch its TV and digital campaigns in July and women will be able to find their superpower in Swarovski boutiques and on the swarovski.com website starting from onwards.

Hercai'nin Reyyan'ı

Ebru Şahin

Doğal halleri ve kendine özgü ağırbaşlılığıyla bu sezon tüm dikkatler Ebru Şahin'deydi. Başarılı oyuncu hakkın-da merak ettiğiniz her şey haberimizde...

Doğal halleri ve kendine özgü ağırbaşlılığıyla bu sezon tüm dikkatler Ebru Şahin'deydi. ATV'de yayımlanan Hercai dizisinde oynadığı "Reyyan" karakterine öyle bir büründü ki, yaşadıklarının üzerimizde bıraktığı etkisi halen geçmiyor. Çekim günümüzde ise tüm renkleriyle bambaşka bir halini tanıdık genç yıldızın. En kendi olduğu hali; neşeli, eğlenceli ve bir o kadar da disiplinli. Ama çok daha fazlası da var tabii...

ATV'de yayımlanan Hercai dizisiyle bu yıl muhteşem bir çıkış yakaladınız. İzleyicilerden nasıl tepkiler alıyorsunuz?

Her gün şehir dışından, yurt dışından onlarca misafirimiz oluyor. Çok güzel bir izleyici kitlemiz var, bizi büyük bir sevgi ve şefkatle kucaklıyorlar. Kendilerini dizinin içinde hissediyor ve bundan gelen samimiyeti de bizlere yansıtıyorlar. Henüz altyazı gelmemişken bile diziyi izleyen birçok yabancı fanımız var, bu çok şaşırdığım aynı zamanda söylediklerimizden çok hissettirdiklerimizin değerini anladığım bir ayrıntı.

Böyle bir dizide oynamak size neler hissettiriyor?

Gerçekliğine inanmadığım bir şeyin içinde bulunmayı sevmiyorum. Belki de hikayeyi ilk okuduğumda bana verdiği gerçeklik hissi hem 'Reyyan'ı hem Hercai'yi bu kadar sahiplenmeme sebep oldu. Tamamen farklı büyüdüğüm bir kızı oynamak, senaryo da olsa maalesef yaşanmışlığını bildiğimiz hikayelerdeki kadınların kalbi, gözü, duruşu ve sesi olabilmek benim için çok anlamlı. Özellikle gerçek hayatta bu gibi hikayeleri yaşayan ya da şahit olan kadınlarımızdan aldığım mesajlar beni çok duygulandırıyor. Bunun için sadece Mardin kültürü demek doğru olmaz ki, buna bir kültür yakıştırmayı yapmayı da istemem açıkçası. Biz sadece bu işi güzel Mardin'in dokusunda çekiyoruz. Ama bu yaşanmışlıklar dünyanın her yerinde oluyor; son bulması dileğimle.

Mardin'de vakit geçirme fırsatınız oluyor mu? Orada en çok ne yapmaktan keyif alıyorsunuz?

Çalışma tempomuzun ağırlığı nedeniyle çok fazla boş vaktimiz olmuyor açıkçası. Ama bulabildiğimiz o nadir anları burada tanıştığımız çok değerli ve sıcak insanlar sayesinde çevre köyleri, doğayı gezerek ya da güzel sohbetler eşliğinde dinlenerek geçiriyorum. "Nasıl ki insanlar sabah kalkıp işlerine gidiyorsa, bizim de işimiz bu. Bu

Ebru Şahin, The Reyyan Character At Hercai

Ebru Şahin was the focus of attention this season with her natural dignity and her own dignity. Everything you wonder about this successful actress is in our news...

Ebru Şahin was the focus of attention this season with her natural dignity and her own dignity. She acted "Reyyan" character at Hercai television series broadcasted at ATV, so very well that we still feel its impact on us. As for on the shooting day, we get to know the young star completely different with all the colours. This is when she is the most as she is; cheerful, fun as well as so much disciplined. But there's also more to it than that.

At 'Hercai' broadcasted at ATV this year, you have achieved a spectacular output. How do you get reactions from the audience?

Every day we have dozens of guests from out of town and from abroad. We have very nice audiences who embrace us with great love and compassion. They feel themselves as a part of TV series and they reflect their sincerity to us. Although there are no subtitles yet, we have many foreign fans even watching the show. This is a detail that I am very surprised as well as understand the value of what we make feel rather than what we say.

What do you feel when acting in such a series?

I don't like being in something, in which I don't believe. Perhaps when I first read the story, the sense of reality it gave me made me take over both Reyyan and Hercai. Acting a girl that I grew up completely different and to be the heart, eyes, posture, and voice of women in the stories that we know is meaningful, even if it is a script. I am very touched by the messages I receive from women who have experienced or witnessed such stories in real life. It would not be right to call it Mardin culture; frankly, I would not like to make a cultural appreciation of it. We only shoot this in the texture of beautiful Mardin. However, these experiences are happening all over the world, I hope that it will end.

"Just as people go to work when people get up in the morning, this is our business, too. That's why it doesn't feel right,

yüzden kendimizi herkesten farklı bir yere koyup, üstün ilan etmek doğru gelmiyor bana. Birilerinin sevgisine basarak değil onların elini tutarak yükselmek çok daha keyifli ve samimi. Onun dışında bir yanılsamaya kapılmamak gerekiyor."

Peki, oyunculuk sektörüyle tanışmanız nasıl oldu?

Oyunculuk küçüklüğümden beri hayalini kurduğum, beni tiyatroyla tanıştıran bir dürtüydü. Daha sonra koşullardan dolayı bu isteğimi görmezden geldim. Ama üniversitemin son yılında hayatla ilgili o zor dönemeçte hayatım boyunca yapmak istediğim şeyin aslında hep istediğim ama görmezden geldiğim şey yani oyunculuk olduğuna karar verdim. Sonuçta "Kalpte olan hiçbir aşk gizli kalmaz" öyle değil mi?

Hercai son dönemlerin en dikkat çeken dizilerinden biri, çok ilgi görüyorsunuz. Şöhretle aranız nasıl?

İnsanların yanımıza geldiklerinde gözlerinde beliren o ışık ve bu kadar fazla kişi tarafından sevilip, takdir ediliyor olmak bizim için çok değerli. Şöhret kısmına gelecek olursak nasıl insanlar sabah kalkıp işine gidiyorsa bu da aynı aslında, bizim de işimiz bu. Bu yüzden kendimizi herkesten farklı bir yere koymamız ve üstün ilan etmemiz bana doğru gelmiyor. Birilerinin sevgisine basarak değil onların elini tutarak yükselmek çok daha keyifli ve samimi. İşin büyüğü işin kendisinde. Onun dışında bir yanılsamaya kapılmamak gerekiyor.

Yoğun iş temposunda kendinize zaman ayırabiliyor musunuz?

Bu yoğun tempoda kendime zaman ayırabilmem çok zor. Bu sebeple de mesela altı saat uyuyacaksam dört saat uyuyup, o iki saati bir şekilde değerlendirmeye çalışıyorum.

Rahatlamak için neler yapıyorsunuz?

Evini, arkadaşlarını, ailesini ve de alışkanlıklarını İstanbul'da bırakmış insanlar olarak farklı bir coğrafyada başka bir hayat yaşıyoruz, öğreniyoruz, geliyoruz. Ama ister istemez bu farklılığın ve işimizin getirdiği baskıyla insan rahatlama alanına her şeyden çok ihtiyaç duyuyor. Küçüklüğümden beri spor yapmaya alışkın biri olarak burası beni en çok bu anlamda zorladı çünkü kadınların fazla bir imkanı yok. Rahatlamak için fırsat bulabilirsem koşuya çıkıyor ya da meditasyon yapıyorum. "kendi gücünüzden korkmayın. Başarılarınızı kimseyle kıyaslamadan sadece kendinizle yarışın ve iç güzelliğinizle ışık saçın."

Yıkmak istediğiniz ön yargılarınız var mı?

Fazla detaycıyım ve bir şeye bağlanmak için tüm ayrıntılara dokunmayı seviyorum. Bu da bazen yanlış anlaşılıyor ve her şeye çok karıştırmışım hissi verebiliyor insanlara. Şimdiye kadar gözdüklerimin yanında şimdilik sadece bunu söyleyebilirim.

for me, to put ourselves in a different place and declare ourselves superior. It is much more pleasant and intimate to rise up by holding their hands and not stepping on someone's love. It is necessary not to have the impression other than that."

So, how did you meet the acting industry?

Acting was an impulse that I had dreamed of since I was a little girl and that introduced me to theatre. Then I ignored my request because of the circumstances. However, in the last year of my university, in that difficult turn about life, I decided that what I wanted to do throughout my life was actually what I always wanted, but I ignored, and in other words, is acting. After all, "No love in the heart can remain secret", can it?

Hercai is one of the most remarkable series of recent periods, and you are getting much attention. How are things with fame?

It is very valuable for us to be loved and appreciated by so many people and the light that appears in their eyes when people come to us. As for the fame part, it's exactly the same as people get up and go to work in the morning, and that's our job. That's why it doesn't seem right to me to put ourselves in a different place and declare ourselves superior. It is much more pleasant and intimate to rise up by holding their hands and not stepping on someone's love. The magic of the work is in the work itself. It is necessary not to have the impression other than that.

Can you spare time for yourself at busy work time?

It's hard for me to spare time for myself at this busy work time. Thereof, for example, if I'm going to sleep for six hours, I'm sleeping for four hours and trying to spend those two hours somehow.

What do you do to get relaxed?

As people who have left their homes, friends, family and habits in Istanbul, we live, learn and develop another life in a different geography. Nevertheless, inevitably, with the pressure of this diversity and our work, people need relaxation more than anything else. Since I was a little used to doing sports, this place forced me the most in this aspect because women do not have much opportunity. If I have the opportunity to get relaxed, I'm going for a run or meditating. "Do not be afraid of your own power. Compete with yourself and light your inner beauty without comparing your achievements with anyone. "

Do you have any prejudices you want to overcome?

I'm hypercritical and I like to touch all the details in order to be tied with something. This is sometimes misunderstood and makes people feel like I'm getting too involved. According to what I've solved so far, I can only say that for now.

Bonus Gold imzalı 22 ayar takılar fantezi dolu

Fantastik modelleri 22 ayar altınla buluşturan Bonus Gold; adeta 22 ayar takılara yeni bir soluk kazandı. Modern çizgileriyle, ekstra hafifliğiyle artık 22 ayar takılar, bildiğiniz gibi değil....

Hızlı bir değişim yaşayan hayatın içinde; alışkanlıklarımız ve ihtiyaçlarımızda bu dönüşümden payını alıyor. 22 ayar takı grubunun önde gelen markalarından biri olan Bonus Gold; 22 ayar takı grubuna ayrı bir boyut katmak, çok daha geniş kitlelerin kullanımına uygun tasarımlar hayata geçirmek için son iki yıldır çalışmalarını hızlandırdı. Birbirinden iddialı, klasik Anadolu çizgilerinin dışına taşan dizaynlara sahip yeni 22 ayar setleri müşterilerinin beğenisine sunan Bonus Gold; farklı döküm parçaları, dorika altın topları cömertçe 22 ayar yeni nesil takılarda kullanıyor. Bonus Gold Genel Müdürü Fatih Işık; 22 ayar takı grubunda belli başlı kalıpları yıkmak ve 22 ayarın ağırlıklı yatırıma yönelik kimliğine,



zevkle geniş kitlelerin kullandığı yeni, çağdaş bir başka kimlik ilave etmek için önemli çalışmalara imza attıklarını söyledi.

Bonus Gold Firma Sahibi Murat Kaynar'da yaptığı açıklamada; önümüzdeki aylarda Avrupa'da takı talebinin artacağını ön gördüklerini ve artık Bonus ile birlikte, Avrupa'daki Türklerin de en yeni takılarla zaman kaybetmeden buluşma imkanı yakaladıklarını dile getirdi.

Çok yakında farklı bir takı grubunda çıkış yapmayı müjdeleyen Murat Kaynar; "Bir iki ay içinde yeni açılımımızı sektörümüzle paylaşacağız. Sıkı bir hazırlık yapıyoruz. Yeni takı grubumuzla bir kuyumcu, tüm ihtiyacını A'dan Z'ye mağazamızda karşılama imkanı bulacak" dedi.

22-carat jewelleries signed with "Bonus Gold" are full of fantasy

Bonus Gold, which combines fantastic models with 22-carat gold, enabled 22-carat jewelleries to gain a new breath. With its modern lines and extra lightness, 22-carat jewelleries are no longer the ones you once knew...

In a life of rapid change, our habits and needs are changing too. Bonus Gold, which is one of the leading brands of 22-carat jewellery segment, has accelerated its efforts in the last two years in order to add a separate dimension to the 22-carat jewellery segment and to make designs suitable for the use of wider masses. Bonus Gold, which offers new 22-carat sets with ambitious designs that extend beyond the classical Anatolian lines, to its customers, uses generously different cast pieces and "dorika" gold balls in the new generation 22-carat jewelleryes. General Manager of Bonus Gold, Fatih Isik, said that they have carried out important works in order to break taboos in 22-carat jewellery segment that is used by large masses with pleasure and add another new, modern identity to its pre-existing identity inclined towards investment.

Bonus Gold Company Owner, Murat Kaynar, uttered in a statement that they anticipate that in the upcoming months, the demand for jewellery will increase in Europe and thanks to Bonus Gold, the Turks in Europe will have the opportunity to meet with the newest jewelleryes without losing any time.

Murat Kaynar, who announced good news that they will enter to a different jewellery segment very soon, said: "We will share our new official launch with the jewellery sector within a month or two. With our new jewellery segment, a jeweller will have the opportunity to meet all his needs from A to Z in our store."



SAHARE

K U Y U M C U L U K



2P130 2.HALL



Kuyumcukent Atölye Bloğu 2.Kat 2.Sokak No:4 T : +90 212 939 19 04

saharegold@hotmail.com

www.saharekuyumculuk.com.tr

2020 Düğün Trendleri Şaşırtacak



Birçok alışkanlığımız hızla değişiyor. Hiç beklenmedik şeyler bir bakmışsınız günün trendi olmuş. Eskinin yerini yeni farklı alışkanlıklar almış. Düğünlerde bu modaya kendini bıraktı ve şimdiki gençler daha çok akılda kalıcı, kendi kimliklerini yansıttıkları organizasyonla ömür boyu hatırlayacakları düğünlerini yapıyorlar.

Doğallıktan yana olan düğünler çok revaçta. Kır düğünleri, beklenmedik özel ve otantik mekanlarda yapılan organizasyonlar, kendi kişiliklerini yansıttıkları, ortak zevklerini dostlarıyla paylaştıkları bir şölen haline geliyor. Yeni yıl yaklaşırken 2020 düğün sezonunun trendlerine kısaca göz atmaya ne dersiniz?

2020'in de Rengi: Canlı Mercan!

Pantone Renk Enstitüsü, bu yılın rengini "canlı mercan" olarak açıkladı. İyimserlik ve mutluluk arayışını temsil eden rengi bu yıl birçok alanda sıkça göreceğiz. Tabii düğünlerde de...



Geometrik Tasarımlar Fonlara Sığıyor

Özellikle açık hava düğünlerine çok yakışan geometrik arka fonlar, çiçeklerle süslendiğinde çok hoş görünüyor. Bohem tarzda düğün yapacak çiftler ise geometrik fonları pampaslarla süsleyebilir.



Altın ve Gümüş Yerini Bakıra Bırakıyor

Geçtiğimiz yıllarda düğün dekorasyonunda sıkça kullanılan altın ve gümüş tonlar kullanılmaya devam ediyor ancak yerini yavaş yavaş bakıra bırakıyor. Masa süsleri, suplalar hatta sandalyelere kadar düğün mekanının pek çok farklı yerinde bakır tonlar kullanılabilir, şık bir düğün dekorasyonuna imza atabilirsiniz.

2020 Wedding Trends Will Amaze

Many of our habits are changing rapidly. The unexpected things have been the trend of the day out of the blue. Old habits have been replaced by new habits. Weddings have also adapted themselves to this fashion and nowadays, young people are organizing their memorable weddings, reflecting their identities, in such a way that they can remember them for life.

Weddings on the side of spontaneity are very popular. Country weddings, organizations held at unexpectedly special and authentic venues, become a feast, in which they reflect their personalities and share their common pleasures with their friends. How about taking a glance at 2020 wedding season trends shortly as the New Year approaches?

Colour of 2020: 'Live Coral'

Pantone Colour Institute has announced this year's colour as 'live coral'. This year, we will see this colour in many areas, which represents the pursuit of optimism and happiness. Of course, in weddings, too.

Geometric Designs Leap to Backgrounds

The geometric backgrounds, especially suited for outdoor weddings, look very pleasant when decorated with flowers. Couples who will organize Bohemian style wedding can decorate geometric backgrounds with pampas grasses.

Led Tabelalar

Düğününde minimal ışıklandırmalar isteyen gelin adayları için 2020 trendleri arasında led tabelalar da yer alıyor. İster neon



ışıklarla yazılmış cümleler duvarlarını kaplasın ister florasanlı tabelalar davetlilerini karşılasın. Seçim senin!

Masa Süslemelerine Soft Dokunuş: Kadife

Düğün masa süslemeni kadife örtülerle yaparak şık ve alışılmışın dışında bir görünüm yaratmak istemez misin? O halde 2020'nin kadife masa örtüsü trendi tam senlik!

Özellikle sonbahar ve kış düğünlerine daha çok yakıştırdığımız bu örtüleri düğün temanın renklerine uygun olacak tonlarda seçebilirsin. Gelin-damat ve davetlilerin masaları, hediyelek köşesi gibi, üstüne yerleştirdiğin malzemeleri ön plana çıkaracak kadife örtüleri kullanabilirsin. Seçtiğin örtünün üzerine, seçtiğin renkle kontrast oluşturacak çiçekler ya da saten runnerlar yerleştirebilirsin.



Gold and Silver Replaced by Copper

Gold and silver tones, which were frequently used in wedding decoration in the past years, continue to be used, but are gradually being replaced by copper. You can use copper tones in many different places of the wedding venue, from table decorations, to service plates, even to chairs and sign up to a stylish wedding decoration.

Led Signs

For the bride candidates who want minimal lighting at their wedding, led signs are among the 2020 trends. Whether sentences written in neon lights cover the walls or fluorescent signs welcome guests. The choice is yours!

Soft Touch to Table Decorations: Velvet

Don't you want to create a stylish and unusual look by making your wedding table decoration with velvet covers? If so, the velvet tablecloth trend of 2020 is just for you! You can choose these covers, which are more suited to autumn and winter weddings, in shades that are appropriate for the colours of your wedding theme. You can use velvet cloths to bring the materials into the forefront, such as bride-groom' and guests' tables like a gift corner. You can place flowers or satin runners on the drape that will contrast with the colour you choose.



İstanbul ve Mersin'de sahte ve ayarı düşük altınları piyasaya süren şebekeye yönelik operasyonda 10 şüpheli gözaltına alındı. Baskında 124 adet sahte külçe altın ele geçirildi. Külçe altınların içinde yüzde yirmi oranında bakır olduğu bilirkşi raporu doğrultusunda tespit edildi.



10 suspects were detained in the operation against a gang of criminals, which puts counterfeit and low-carat gold into the market, in Istanbul and Mersin. 124 counterfeit gold bullions were seized in the raid. It was determined in accordance with the expert report that twenty percent of the gold bullion was copper.

7 ile 18 yıl arasında hapis istemi Piyasaya Sahte Altın Süren Şebekeye Büyük Operasyon

Gözaltında alınan ifadeler sonrasında şüphelilerden Hakan Aydın, Volkan AKBAŞ, Ahmet YALÇIN tutuklanarak cezaevine gönderildi. Sanıkların dolandırıcılık, sahtecilik, örgüt kurmak, örgüte üye olmak suçlarından 7 ile 18 yıl arasında İstanbul 4. Ağır Ceza Mahkemesinde yargılanacağı bilgisi alındı. Şebekeye yönelik operasyonlar devam ediyor.

3 MİLYON 500 BİN LİRA

Operasyonda her biri yarım kilo olan 124 sahte külçe altın ele geçirildi. Ele geçirilen altınların içinde bakır olduğu öğrenildi. Külçelerde toplam 12 kilo 500 gram bakır olduğu ve 3.500.000 TL (üç milyon beşyüz bin lira) tutarında altın yerine bakır kullanan şüphelilerin, geçmişe dönük eylemlerinin de mercek altına alındığı öğrenildi. İstanbul ve Mersin'de sahte ve ayarı düşük altınları piyasaya süren şebe-keden 10 şüpheli gözaltına alındı. İstanbul Mali Suçlarla Mücadele Şube Müdürlüğü ekipleri, "merdiven altı" diye tabir edilen imalathanelerde altının içerisine bakır karıştırarak ürettikleri düşük ayarlı altınları Kapalıçarşı'daki kuyumculara satan bir şebeke tespit etti. Emniyet ekiplerince aylarca yapılan teknik ve fiziki çalışmaların ardından, İstanbul ve Mersin'de 18 imalathaneye baskın düzenlendi. 10.07.2019 tarihinde yapılan her iki ilde yapılan eş zamanlı operasyonlarda şebeke elebaşının da aralarında bulunduğu 10 şüpheli yakalanarak gözaltına alındı. Zanlıların yakalandıkları adreslerde yapılan aramalarda; 3 ruhsatsız tabanca, çok sayıda ayarı ile oynanmış külçe altın, külçe altın yapımında kullanılan imalat malzemesi ile uyuşturucu madde ele geçirildi.

10 KİŞİ GÖZALTINDA

Operasyonda gözaltına alınan 10 şüpheli İstanbul Mali Suçlarla Mücadele Şubesi'ne getirildi. Bu isimler aşağıdaki gibi olup, örgüte ilişkin şema çizilmiştir. Gözaltına alınarak ifadeleri alınan şüpheliler hakkında İstanbul Cumhuriyet Başsavcılığı tarafından iddianame düzenlenmiştir. İddi-

Prison between 7 and 18 years Great Operation To Gang Of Counterfeit Gold Processing

After the statements taken in custody, suspects Hakan Aydın, Volkan AKBAS, Ahmet Yalcin was arrested and sent to the prison. It is informed that the defendants will be charged with fraud, forgery, organization, and membership of the organization for 7 to 18 years in Istanbul 4th Heavy Penal Court. Operations for the gang of criminals continue.

3 MILLION 500 THOUSAND LIRA

In the operation, 124 counterfeit gold bullions, each weighing half a kilogram, were seized. It was found out that there is copper in seized gold. It was also found out that there is a total of 12 kilograms and 500 grams of copper ingots in bullions and that past actions of suspects who used copper instead of gold valued 3.500.000 TL (three million five hundred thousand lira) were put under scope. 10 suspects were taken into custody from the gang of criminals, which launched fake and low-carat gold in Istanbul and Mersin. Istanbul Financial Crimes Branch Directorate teams have detected a gang of criminals who sells low-carat gold, produced by mixing copper into gold in so-called "under the counter" workshops, to jewellers in Grand Bazaar. After months of technical and physical surveillance done by police teams, 18 factories were raided in Istanbul and Mersin. 10 suspects, including gang ringleader, were arrested and taken into custody in the simultaneous operations conducted in both provinces on 10.07.2019. These were found at the addresses of suspects: 3 unlicensed pistols, a large number of gold bullion with low-carat, manufacturing material used to make gold bullion and drugs. 10 PEOPLE IN CUSTODY 10 suspects detained in the operation were brought to the Istanbul Financial Crimes Branch. These names are as follows,

anamenin kabulü sonrası haklarında dava açılan ve İstanbul 4. Ağır Ceza Mahkemesinde yargılanacak olan isimler şu şekildedir; Hakan AYDIN, Gökhan ŞENGÜL, Volkan AKBAŞ, Muhammed UÇAR, Barış ATİK, Fatih YAĞMUR, Cüneyt ŞENGÜL, Ahmet YALÇIN, Gökhan POLAT ve Selçuk POLAT (Firari gözükmekte).

42 FARKLI OLAY

Gözaltına alınan şebeke elebaşının daha önceden de dolandırıcılıktan kaydı olduğu öğrenildi. Polisin çalışmasında 42 farklı olayda hileli altın olayı tespit edildi.

TAKOZLAR BİLİRKİŞİDE

Volkan AKBAŞ isimli şahsın yaklaşık 1 yıllık sürede Erva Altın, Reyhanlı Altın ve Menekşe Döviz isimli işyerine vermiş olduğu ve Erva Altın, Reyhanlı Altın ve Menekşe Döviz isimli işyerinden de Altın Rafinerisine gelen bütün takozlara ait raporlar BİLİRKİŞİ Raporu için İstanbul Kuyumcular Odası'na gönderilmiş ve sonuçları açıklanmıştır.

İKO AYAREVİ RAPORUNA GÖRE HER TAKOZDAN %20 ZARAR EDİLDİ

Hazırlanan fezlekede; Örgüt Yöneticisi ve Finansörün Hakan AYDIN olduğu, Hakan AYDIN'ın talimatıyla imalatçı ve dağıtıcı Volkan AKBAŞ isimli şahsın, irtibatlı olduğu kuyumculardan hurda altın toplayıp, örgüt lideri Hakan AYDIN isimli şahsın talimatı ve finans desteği imalathanesinde ile farklı bir materyal katarak, kalıp haline getirdiği, kalıp halindeki madene takoz adı verildiği ve takoz içerisinde gözle görülmeyecek şekilde ve ayar evinin usulüne uygun şekilde incelemesi sonucu, farkına varabileceği bir madde karıştırarak ağırlığı ile oynadığı, oynanan ağırlığın takoz başına yaklaşık % 20 oranında olduğu Bilirkişi raporunda sabit olduğu, ve bazı işyerlerinde bozdurulduğu, bozdurmanın karşılığı olan altın veya paraları, Çemberlitaş Tramvay istasyonunda Kurye Gökhan ŞENGÜL'e ulaştırdığı ve Gökhan Şengül'ün de örgüt lideri ve finansör Hakan AYDIN'a ulaştırdığı, Erva ALTIN, Reyhanlı ALTIN ve Menekşe Döviz isimli işyerlerinin de Volkan AKBAŞ'tan aldıkları takoz altınların karşılığı saf altın almak üzere Altın Rafinerilerine gönderdikleri, Altın Rafinerilerinde kimyagerler ve mühendisler tarafından yapılan incelemeler sonucu gelen takozlarda gözle görülebilecek şekilde farklı madde karışımları bulunduğu, Sahtekarlığın fark edilmesinden sonra mali şubeye şikayette bulunan rafineri büyük bir çetenin çökertilmesini sağladı. Şebekenin eylemlerinin 2019 senesi başından beri devam ettiği ve çeşitli ihbarların değerlendirilmek suretiyle operasyon yapılmış olup, polisin şebekeye yönelik operasyonu devam ediyor.



20% LOSS FROM ALL BULLIONS ACCORDING TO İKO CARATHOUSE REPORT

The prepared police enquiry report showed that Organization Manager and Financier is Hakan AYDIN; with the instruction of Hakan AYDIN, the manufacturer and distributor called Volkan AKBAŞ collected gold scrap from jewellers, to whom he was connected; with the organization leader Hakan AYDIN's instruction and financial support, he moulded the bullion in the workshop adding a different material; mine which is in the form of a wedge was called the wedge; and the weight of the wedge was misled by adding a substance in such a way that it was impossible to see in the wedge and could be noticed only as a result of proper examination of the carat house; the Expert's report showed that the misled weight of wedge was 20% for each bullion; it was changed in some workplaces; he delivered the gold or money cashed Courier Gökhan ŞENGÜL at Çemberlitaş Tram Station; Gökhan ŞENGÜL delivered them to Hakan AYDIN, the organization leader and financier; Erva ALTIN, Reyhanlı ALTIN and Menekşe sent to Gold Refineries to receive pure gold in exchange for the wedge gold they received from Volkan AKBAŞ; it was found out as a result of investigations made by chemists and engineers in Gold Refineries that different substances can visually be seen in the wedges received; after the realization of fraud, the refinery, which made a complaint to financial branch, helped the collapse of a large gang.

The operations against the gang have been continuing since the beginning of 2019, the operation has been carried out by evaluating various notices and the police's operation towards the gang is continuing.





İKO Yönetimi, Sektör Medyasıyla Bir Araya Geldi

Mustafa Atayık başkanlığındaki İstanbul Kuyumcular Odası (İKO) Yönetimi, Türk kuyumculuğunun tanıtılmasına büyük katkı sağlayan sektör yayınlarının temsilcileriyle yemekli toplantıda buluştu. Toplantıda sektör mensuplarının sorunları dinlenerek ortak çözümler üretilmeye çalışıldı.

Toplantıda sektörün sıkıntılarına dair farklı konular görüşüldükten sonra sektörün basın mensuplarının sorunları dile getirildi.

Ortak bir yurt dışı dergisi çıkarılabilir!

Yönetim olarak sektörün çitasını yükseltmek amacıyla hizmet ürettiklerini belirten İstanbul Kuyumcular Odası Başkan Yardımcısı Burak Yakın; "Biz, Birlikte Güçlüyüz" mottosuyla hareket ettiklerini vurgulayan Yakın, sektörün temsil kuruluşları; İTO Kuyumculuk, İSO Kuyumculuk Komitesi, Mücevher İhracatçıları Birliği, Kapalıçarşı, Kuyumcukent ve Vizyon Park yönetimlerini bir araya getirerek, sektör için ortak çalışma sürecini başlattıklarını açıkladı. İKO Başkan Yardımcısı Yakın, sektörel dergilerin yurt dışında dağıtılmasının önemine değinerek, özellikle dağıtım maliyetlerinin düşürülmesi ve etkin olmak amacıyla ortak bir dergi çıkarılabileceğini kaydetti. "Sektörel dergiler, tanıtım için önemlidir. Bize bugüne kadar verdiğiniz destek için hepimize teşekkür ediyoruz. Herkes yurt dışında dergi dağıtmak istiyor ve herkesin de kendine göre bir maliyeti var. Sektöre hizmet eden tüm dergilerimiz tek dergi çıkararak dünyaya dağıtılabilir. Tek dergi üzerinde yürüyebil-

IJC Management Met With Sector Media

Under the chairmanship of Mustafa Atayık, Istanbul Chamber of Jewellers (IJC) Management met with representatives of sector publications which contributed to the promotion of Turkish jewellery. At the meeting, it was tried to find common solutions by listening to the problems of the sector members.

After discussing the different issues of the sector's problems at the meeting, the problems of the press members of the sector were expressed.

A joint overseas magazine can be published!

Stating that they produce services in order to raise the bar of the sector as management, Burak Yakın, Vice President of Istanbul Chamber of Jewellers who emphasizes that they act with the motto: "We are Strong Together", and announced that they have started a joint work process for the sector by bringing together



irsek masraflar da azalır. Örneğin, Avrupa ülkelerinde dağıtılmak üzere ortak bir dergi hayata geçirilebilir."

Yayıcılık standartlarını oluşturmalyız

İstanbul Kuyumcular Odası Denetim Kurulu Üyesi, Tanıtım ve Pazarlama Komisyonu Başkanı Aylin Gözen, dünyanın birçok ülkesinde olduğu gibi yayıncılıkta kalitenin yakalanması için bazı standartların oluşturulması gerektiği önerisinde bulundu.

"Basel gibi uluslararası mücevher fuarlarına gidenler bilir ki basın odasından basın kartını almak için belirli standartlar istiyorlar. Ancak, istenilen standartları tutturabilirseniz size o kartları veriyorlar. Biz, aramızda standartlar koysak belirli standartları tutturan dergileri bir araya toplarsak, diğer dergiler de o standartlara ulaşmak için gayret etse nasıl olur?"

Sektör basının ortak sorunları...

Toplantıda sektör basının güzide temsilcileri, tek tek söz alarak sorunlarını ve İKO Yönetimi'nden beklentilerini dile getirdi. İşte, dile getirilen sıkıntılardan birkaçı... Yurt içinde reklam pastasının küçülmesinden yakınan sektör yayıncıları temsilcileri, dergilerinin yurt dışında



daha aktif olarak dağıtılmasını istiyor. Yayıncılar, sektörde reklam ve tanıtımın öneminin doğru ve sağlıklı algılanması için İKO Yönetimi'nden 'Kuyumculuk Reklamın Önemi' başlığı altında seminer düzenlemesini talep etti. Sektör medyasının toplantıda gündeme getirdiği bir diğer konu ise yurt dışı tanıtım için daha önce verilen 'KOSGEB' destekleri oldu. Yurt içinde basılarak yurt dışına dağıtılan yayınlarda yer alan firmalara verilen bu tanıtım desteğinin yeniden getirilmesi için Kuyumcular Odası'ndan destek istedi. İKO Yönetimi, bu talep üzerine sektör basınından KOSGEB'le ilgili bir dosya hazırlanması durumunda sorunun çözülmesi için çalışacakları sözünü verdi. Toplantıda, sektör basını temsilcileri, yayıncılık standartlarının oluşturulması çalışmalarının başlatılmasını talep etti ve konunun İKO Tanıtım ve Pazarlama Komisyonu öncülüğünde yürütülmesinin daha sağlıklı olacağını dile getirdi.

the representative organizations of the sector such as ICC Jewellery, ICI Jewellery Committee, Jewellery Exporters Association, Grand Bazaar, Kuyumcukent and Vision Park management. IJC Vice President Yakın mentioned the importance of distributing sectoral journals abroad and noted that a joint journal could be issued, especially for the purpose of reducing distribution costs and being effective.

"Sectoral journals are important for promotion. We thank you all for your support to us. Everybody wants to distribute magazines abroad and everyone has their own cost. All our magazines that serve the sector can publish single magazines and distribute them to the world. If we can walk on a single magazine, the costs are



reduced. For example, a joint journal could be launched to be distributed in European countries."

We need to set publishing standards.

Aylin Gözen, Member of the Board of Auditors of the Istanbul Chamber of Jewellers and the Chairman of the Promotion and Marketing Commission, suggested that some standards should be established in order to achieve the quality in publishing as happens in many countries of the world.

"Those who go to international jewellery fairs such as Basel know that they want certain standards to get the press card from the press room. However, they give you those cards if you can meet the required standards. What if we set standards between us and collect journals that meet certain standards, and what if other journals try to reach those standards?"

Common problems of sector press...

In the meeting, prominent representatives of the sector press, one by one, expressed their problems and expectations from the IJC Management. Here are a few of the problems...

Representatives of the sector publications complaining about the shrinkage of the advertising cake in the country want the magazines to be distributed more actively abroad. The publishers requested the ICJ Management to organize a seminar under the title of "Importance of Jewellery Advertising" in order to perceive the importance of advertising and promotion in the sector accurately and soundly. Another issue raised by the sector media at the meeting was the "KOSGEB" supports given previously for the promotion of the country. Support was requested from the Chamber of Jewellers in order to bring this promotion support again given to the companies in the publications published in Turkey and distributed abroad. Upon this request, IJC Management promised that they will work to solve the problem if a file about KOSGEB is prepared from the sector press.

At the meeting, representatives of the sector press demanded the establishment of publishing standards and stated that it would be healthier to carry out the issue under the leadership of IJC Promotion and Marketing Commission.



Obeziteye karşı Mide Botoksu



Op. Dr. **Celal SAĞLAM**
Genel Cerrahi - Medilife Beylikdüzü

Vücutta kişinin sağlığını bozacak kadar yağ birikmesi olan obezite, çağımızın en önemli hastalığıdır. Modern yaşam tarzında aşırı kalorili beslenme ve yetersiz fiziksel aktivite obeziteye zemin hazırlamaktadır.

Obezite tedavileri içinde cerrahi olmayan yöntemlerden biri olan **Mide Botoksu**, endoskopik yöntem ile yapılır ve yaklaşık 20 dakika sürmektedir. Uygulama, midenin iştah ve açlık üzerinde etkili olan sinir ve kaslarını geçici olarak duyarız hale getirerek:

- ✓ **Daha uzun süre tokluk hissi**
- ✓ **Açlık hissinde azalma**
- ✓ **Kilo kaybı sağlanır.**



Op. Dr. **Orçun Oral ŞENTÜRK**
Genel Cerrahi - Medilife Çapa Başhekim.

Kıl Dönmesine Ameliyatsız çözüm mümkün

Kıl dönmesi çok sık rastlanan bir rahatsız olup, kılların genellikle kuyruk sokumunda, nadiren de göbekte cilt altına geçerek yara veya apse oluşturması durumudur. Tıp alanında kıl dönmesine Dermoid Kist ve Pilonidal Sinüs de denmektedir.

Hastalık genellikle masa başı çalışanlarda görülür. Sert ofis koltuklarında, bilgisayar başında veya arabada uzun süre oturan kişilerde sık karşılaşılr.

Belirtileri

Kıl dönmesi hastalığı günümüzde %99 oranında kuyruk sokumu bölgesinde görülür. Hastalık, kuyruksokumu bölgesinde apse, ağrı ve acı şikayetleri sonucu doktora gidilmesi ve muayene ile belirlenir.

Tedavisi

Tedavi için ameliyatlı ve ameliyatsız yöntemler vardır.

Dünya genelinde kıl dönmesinde ilk işlemlerden birisi ameliyatsız tedavi şeklidir. Hastaya lokal anestezi verilerek kıl dönmesinin oluşturduğu alanlar cerrahi aletler ile temizlenir. Temizlenen bölgeye fenol denilen kristal yapılı maddeler atılır. Bu madde o bölgedeki iyileşmenin hızlı şekilde gerçekleşmesini sağlar.

Ameliyatsız kıl dönmesi tedavisi ortalama 20 dakika sürer ve hata tedavi sonrası yürüyerek kolaylıkla hastaneden ayrılabilir.



Medilife Sağlık Grubu, İstanbul'da bulunan 3 hastanesinde, tecrübeli hekim kadrosu ve uzman sağlık personelleri ile kaliteli sağlık hizmetini uygun fiyat ve ulaşılabilir şartlar ile hastalarına sunmaktadır.

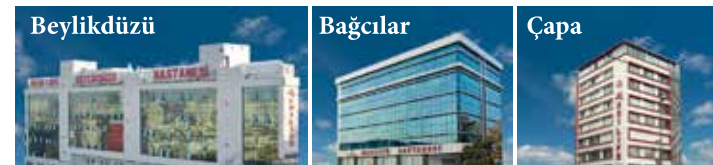
2001 yılından beri hizmet vermekte olan Medilife Sağlık Grubu Hastaneleri'nin kalitesi Sağlık Bakanlığı kalite değerlendirmelerinden 90 üzeri puanlar alarak tescillenmiştir.

Medilife Sağlık Grubu sizlere sağlığınıza kavuşma sürecinde 4 temel kriteri bir arada sunmaktadır,
"Doğru Teşhis - Doğru Tedavi - Doğru Hizmet - Doğru Fiyat"

Medilife Sağlık Grubu ile Kuyumcukent yönetimi arasında yapılan anlaşma ile, **Kuyumcukent çalışanları ve 1. Derece yakınları Medilife Hastanelerinden indirimli hizmet alabilmekte.**

Detaylı bilgi için 0212 866 80 80 arayabilirsiniz.

www.medilife.com.tr   medilifesg



0212 603 10 50



ÖNDER®

— AYAREVi —

► Altın, Gümüş, Platin, Paladyum Raporlarınıza Bakılır.

► Altın Tozu ve Gümüş Nitrat

► İTHALAT ve İHRACAT için Expertiz raporu verilir.



Kuyumcukent Kompleksi Atölye Bloğu 2. Kat 1. Sk. No:15 Yenibosna / İSTANBUL



ÖTV İndirimi Sona Erdi, İkinci El Otomobil Pazarı Hareketlendi

Sıfır otomobillerde ÖTV indirimi sona ermesiyle, ikinci el otomobil pazarı hareketlendi.

Uzmanlar, ötv indiriminin sona ermesiyle ikinci el otomobillere talebin arttığını belirtti. ÖTV indirimi sıfır araçlar için uygulanmış olsa da araçların 'sıfır' fiyatlarındaki düşüş ikinci el pazarındaki fiyatları da etkilemişti. Uzmanlar bu indirimle ikinci el araçların fiyatlarındaki düşüşün yüzde 7'yi bulduğunu belirtiyor. ÖTV indiriminin sona ermesi ile birlikte ikinci el otomobil pazarları yeniden hareketlendi, vatandaşlar yüksek fiyatlı sıfır araçlar yerine ucuz ikinci el otomobillere yöneldi.

Pazarda, bir yaşındaki otomobillerde fiyatlarının yüksek olması sebebiyle sıfır otomobillerle aynı kaderi paylaşıyor. 50 bin lira ve altındaki otomobiller ise en çok talep görenler.

SCT Discount Ends, Used Cars Market into action

"The transition to a gold-based accounting system will both ensure fair tax and end the informal economy"

When the SCT discount on zero cars ended, the used car market moved. Car markets and gallery sales centers in Istanbul said they were working at an intense pace after this discount.

Before excise duty there were vehicles on the second hand market. There was no buyer. With the end of the excise duty reduction, the used car market began to wiggle.

One-year-old cars share the same fate as zero cars. But 50 thousand pounds and under the cars are the most in demand. You can take advantage of the SCT discount by holding your hand quickly .



SAYIN



Mağaza

Kuyumcukent Wedding World AVM
Zemin Kat No. 47 Yenibosna / İSTANBUL
Tel : 0212. 603 16 68

Ofis

Peykhane Sk. B. Birol İşhanı No. 101
Çemberlitaş / İSTANBUL
Tel : 0212. 638 54 54

Atölye

Kuyumcukent Kompleksi Atölye Bloğu
5. Kat 1. Sk. No. 5 Yenibosna / İSTANBUL
Tel : 0212. 603 16 66 -67 -68



Mother-Daughter In Twinning Outfits Beyonce & Blue Ivy Carter

Famous singer Beyoncé's and her daughter Blue Ivy's harmonious styles on the red carpet are closely followed by the fashion world...We also examine closer the mother-daughter who are inspired by each other's styles.

The biggest muse of Beyoncé, who leads the world with not only her art but also her style is undoubtedly her 7-year-old daughter, Blue Ivy. Growing up under curious looks, Ivy stands out for her mature manners and stylish dress choices. She imitates her mother's style in the red carpet ceremonies where she attends with her. Her latest instance of twinning with her mom was at 'The Lion King' premiere, in which they both wore the 'Tuxedo' dresses of Alexander McQueen. Under her black jacket decorated with Swarovski stones, there was a tulle skirt adorned with stones. High heels and real jewellery complemented the combination. Although Blue Ivy resembles her father Jay-Z physically, she is a 'little Beyoncé' with her style choices.

Stil İkizi Anne Kız Beyonce & Blue Ivy Car

Ünlü şarkıcı Beyonce ve kızı Blue Ivy'nin kırmızı halıdaki birbirleriyle uyumlu tasarımları, moda dünyasının yakın takibinde... Biz de birbirlerinin stillerinden ilham alan anne-kızları mercek altına aldık.



Sadece sanatıyla değil, stiliyle de dünyaya yön veren Beyonce'nin en sıkı stil takipçisi hiç kuşkusuz 7 yaşındaki kızı Blue Ivy. Meraklı bakışlar altında büyüyen Ivy, kamera karşısındaki olgun tavırlarıyla ve şık kıyafet seçimleriyle dikkat çekiyor. Annesiyle birlikte katıldığı kırmızı halı törenlerinde ise mutlaka onun stiline öykünüyor. En son birlikte katıldıkları 'Aslan Kral' filminin galasında giydikleri Alexander McQueen 'Tuxedo' elbiseleriyle de stil ikizi olduklarını kanıtladılar. Swarovski taşlarla süslü siyah ceketlerinin altında yine taşlarla bezenmiş tül etek vardı. Topuklu ayakkabılar ve gerçek mücevherler kombini tamamlıyordu. Blue Ivy, her ne kadar fizik olarak babası Jay'ye benziyorsa da, stil tercihleriyle tam bir 'küçük Beyonce'...

METİNER

ALTIN•DÖVİZ•SARRAFİYE



HAS ALTIN - TOPTAN SARRAFİYE - DÖVİZ İŞLEMLERİ

Merkez : Kuyumcukent Atölye Bloğu 1. Kat 3.
Sokak No:47 Bahçelievler / İST.
Tel : 0212 603 04 04 - 603 04 05 - 603 11 11 (pbx)

Şube : İstanbul Vizyon Park Merkez Plazaları C1
Blok No: 27/28 Zemin Kat Yenibosna / İST.
Tel : 0212 603 31 53 - 603 31 54
Faks : 0212 603 31 73

Şube : Kapalıçarşı Varakçı Sok. Kuyumcular Han
No: 19/8 Fatih / İST.
Tel : 0212 513 45 62 - 511 26 46
Faks : 0212 522 57 02

Şube : Adapazarı Döviz ve Altın Akbatı Avm
Bahçeşehir / İST.
Tel : 0212 397 01 02 - 397 01 03 - 397 01 04



Prof. Dr. M. Sezai KIRIKOĞLU

Rusya Devlet Başkanı Putin Altına mı Oynuyor?



Does The President Of Russia, Putin, Rely On Gold?

Alman Goldschmiede Zeitung dergisinin ekonomi sayfasında, Ağustos ayında yayınlanan bir habere göre Rusya Devlet Başkanı Putin altına oynuyor.

Habere göre, bir süreden beri Vladimir Putin Rusya'nın altın rezervlerini çok yüksek oranda artırmakta ve bunu Moskova'nın ticari işlemlerdeki Dolar bağımlılığını düşürmek amacıyla yapmaktadır.

TİCARİ KRİZ İŞİNE YARIYOR

Amerika Birleşik Devletleri ile Çin Halk Cumhuriyeti arasındaki ticari kriz de onun işine yarıyor. Bu kriz nedeniyle yükselen altın fiyatları ona milyarlar kazandırmakta. Son olarak Rus Merkez Bankası her hafta 4 ile 5 ton kadar altın almış. Böylelikle Rus altın rezervleri 2 bin tona yükselmiştir. Sadece geçtiğimiz Haziran ayında Moskova'nın satın aldığı altın miktarı 18,66 tondur. Yılbaşından bu yana altın varlığını 100 tonun üzerinde artırmıştır. Böylelikle Rus altın varlıklarının değeri 20 milyar Dolar artmıştır. Analistler, Rus Merkez Bankası raflarında duran altın varlığı değerinin, 100 milyar Dolar'dan daha fazla olduğunu hesaplamaktadır. Dünya Altın Konseyi'nin verilerine göre, merkez bankalarının rezervlerinde bulunan altın miktarı da son bir yıl içinde 651 ton artış sağlamıştır. Bu 1971'den bu yana yaşanan en büyük yıllık artışa işaret etmektedir. Bilindiği gibi 1971'de ABD altın standardına son vermişti. Rusya; ithalat ve ihracatı artık pek çok ülke ile ülke para birimleri ile gerçekleştirilmektedir. Sebep Dolar'ın politik silah olarak Rusya'ya karşı kullanılmasıdır. Bu arada Çinliler de Moskova örneğini takip etmeye başlamışlardır. Türkiye, Polonya, Macaristan ve Kazakistan da altın alımlarını harekete geçirmiş görünmektedir.

According to the news published in the economy page of German magazine, Goldschmiede Zeitung, in August, the President of Russia, Putin, relies on gold.

The news indicates that for some time, Vladimir Putin has significantly increased Russia's gold reserves and wants to reduce the dollar dependency in Moscow's trading business.

HE MAKES GOOD USE OF TRADE CONFLICT.

The trade conflict between the United States and the People's Republic of China comes to him here. The resulting rise in the price of gold gives him billions in profits. The Russian Central Bank has recently bought 4 to 5 tons of gold every week. Hence, Russia's gold reserves now exceed 2 thousand tons. In June alone, the acquisition of Moscow amounted to 18.66 tons. Since the beginning of the year, gold ownership has increased by more than 100 tonnes. The Russian reserves thus increased by about 20 billion US dollars. Analysts estimate the value of precious metal in Russian central bank vaults at more than \$ 100 billion. According to the World Gold Council, the gold reserves of central banks rose 651 tonnes worldwide within one year. This indicates the highest annual growth since 1971. As is known, in 1971, the US abandoned the gold standard. Russian imports and exports are being switched to national currencies with more and more states. The reason is that the dollar is used as a political weapon against Russia. Meanwhile, the Chinese has started to follow the example of Moscow. It seems that even Turkey, Poland, Hungary and Kazakhstan are boosting their gold purchases.

ZİYAFETÇİ
-STEAK - BURGER-

Gerçek Bir Ziyafet Keyfi
Toplam 120 Kişilik Salonumuzla Hizmetinizdeyiz.

0212 803 91 92
0555 055 91 99

Yenibosna Merkez Mah. Değirmenbahçe Cad. İstwest B No:17 Bahçelievler - İstanbul
instagram/ ziyafetci

Gizz Kuyumculuk

Firma Sahibi:
Murat Kiremitçi

Altın Meydan NO:114
14 AYAR Altın Mamülleri Yüzük,
küpe, bileklik, alyans, pırlanta,
kolye, saat, tespih.



Gold Land Mücevherat/Kehribar Dünyası

Firma Sahibi:
Mohammad Hussam Macharka

AVM 1.KAT Elmas Sk. NO:658
14-18-21 ayar altın toptan satışı
yapılmaktadır.



Mito GYM

Firma Sahibi:
Mehrdad Habipoor

AVM 2.Kat Altın Meydan No:165
Kickbox Ve Box Eğitimi (Normal Ve Kişisel
Özel Eğitim) , Crossfit,



ALG

———Toptan ve Perakende———

Kuyumcukent 'in markası olmaktan
gurur duyuyoruz...



Kuyumcukent Mağaza Bloğu (A.V.M.)

Zemin Kat No: 111 / Zemin Kat No: 138 / Zemin Kat No: 181-182 / Zemin Kat No: 184

T: +90 212 603 17 77



Rafi Şadyan "Sabır, Yetenek Ve Çok Sevmek"

Bir işte başarılı olmanın üç temel dayanağı. Ama önce çok sevmek. Sabırla öğrenmek ve öğrenmekten yorulmamak. Ve bunları pekiştirecek yeteneği de beslemek gerekir.

558 yıllık tarihi yapının, Kapalıçarşı'nın dinginliği içinde kendi özünden beslenen bir sadekar atölyesinde Raffi Şadyan'la ustalık mesleklerini konuştuk.

Bize mesleğinizi biraz anlatır mısınız? Kuyum sektöründe sadekar kimdir? Neler yapar?

Bir montürün başlangıcı, yapım aşamasına geçmesi bizimle başlıyor. Bizden sonra cilası, taşların konması gerçekleşiyor ve ürün ortaya çıkıyor. Sadekar ürünü ince ince işleyen kişidir. Takının ilk basamağıdır.

Ürünlerin tasarımları size mi ait? Yoksa dışarıdan bir tasarımcıdan gelen ürünlerimi üretime hazırlıyorsunuz?

Bazen müşteriden hazır geliyor tasarım bazen biz yaratıyoruz bazen müşterinin çok beğendiği bir modellerden de faydalanıyoruz.

Sadece değerli taşlarla ilgili ürünler mi yapıyorsunuz?

Bizim işimiz pırlanta. Ama zümrüt, yakut, yarı değerli taşlar hepsiyle çalışmalar yapıyoruz.

Ne kadar sürede çıkıyor sizden ürünün malzemesi?

Modele göre değişiyor 1-2 günde çıkan modellerde var ama üzerinde bir ay çalıştığımız ürünler de var. Günümüzde bu süre biraz daha hızlandı diyebilirim. Bizim mesleğe de teknoloji girince bu kalıpları hazırlayan makinelerle çok daha hızlı bir şekilde ürünün mum halini alabiliyoruz.

Günümüzde deyince insan sormadan edemiyor, siz kaç senedir bu mesleğin içindesiniz?

Ben 1967 yılından beri bu mesleğin içindeyim. Babamdan devraldım mesleği. Kardeşimle birlikte ikinci kuşağız. Yeğenimde başladı bu işe. Yani 3 nesil sadekar olarak çalışıyoruz. İnşallah 4. nesili de yetiştiririz. Tabi artık eskisi gibi usta çırak ilişkisi kalmadı ama bazı meslekler babadan oğula geçmeye devam ediyor. Babalar yavaş yavaş gitmeye başladı, oğullarda da o sabır kalmadı. Bundan sonraki nesilleri zor toplarız gibi görünüyor. Yetişende yok. Bu işi öğrenmek isteyende yok. Bizde 4 yıldır çırak diye bir eleman işe girmedi. Eskilerle idare ediyoruz.

Patience, Talent And Much Love Rafi Şadyan

Three main pillars of success in a business: The first one is to love it so much. The second is to learn patiently and not to get tired of learning. Last, the ability to reinforce them should be nurtured.

We talked with Raffi Shadyan and Levon Shadyan about their craftsmanship in a sadekar (the person who forges precious metals into the basic jewellery piece) workshop that was nourished from its essence in the calmness of the Grand Bazaar, a 5500-year-old historical building.

Could you tell us a little bit about your profession? Who is the sadekar in the jewellery industry? What does he/she do?

The beginning of a fitting, when transiting to the construction phase begins with us. After us, the polish is done, the stones are placed and the product occurs. Sadekar is the person who finely processes the product. It is the first step of jewellery.

Do the designs of the products belong to you? Or do you prepare products coming from an external designer?

The design sometimes comes from the customer, from our creation or from a model that the customer like very much.

Do you only make products related to precious stones?

Our job is based on diamond. However, we work with emerald, ruby, semi-precious stones, all of them.

How long does it take to produce a product?

It depends on the model. There are models that can be processed in 1 or 2 days, but there are also products that we work on for a month. Nowadays, I could say that this time has shortened a little bit. When technology enters into even our profession, you can get the candle shape of the product much faster with the machines that prepare these moulds.

When you said "Nowadays", no one can stop asking. How many years have you been in this profession?

I have been in this profession since 1967. I took over it from my father. My brother and I are the second generation. My nephew started this business, so we are working as 3-generation sadekar. I hope we will raise the 4th generation. Of course, there is no longer a master-apprentice relationship as it happened before, but some professions

Böyle olduğunda mesleğimizin devamıyla ilgili kaygılar duyuyorsunuzdur.

Tabi ki duyuyoruz. Sanıyorum ki bu mesleğin devamı artık imkansız. Yeni yetişen sadekar yok. Merak eden de yok. Son teknolojinin sektörümüze girmesiyle bu makineler bizim işimizi sonlandırmaya yetecektir. Çünkü kimse emek harcamak istemiyor, kolayca, çabucak yapmak istiyor. Ama ya ortaya çıkan sonuçlara bakın. Hepsı aynı, sıradan, emek yok, işçilik yok.



Bu mesleği yapmak isteyenlere neler önerirsiniz?

Okullardan gelen öğrenciler oluyor. İçlerinden çok azı mesleğe devam kararı alıyor. Kuyumculuk sektörünün bitmemesi lazım. Yurtdışında okullar var. Ama bizde gösterilen değerden daha fazla değer görüyor. Bizde de bitmesin. Bu işi yapmak isteyen gençlerimiz biraz sabırlı olsunlar. Ben 5 sene çıraklık yaptım. Kardeşim de yine 5 sene çıraklık yaptı. Bugünkü hale gelmemiz 30 sene. Bu iş hermen öğrenilecek bir iş değil. Biz mesleğimiz devam etsin istiyoruz. Öğretmeye hazırız. Sabır ve sevgi işimizin ilkesi.

Siz babanızla çalışırken zorluklar yaşadınız mı?

Baba oğul bir arada çalışmak çok zor. Ben daha 11-12 yaşlarındayım. Babam bize bir şeyler öğretmek istiyor ama çocuğuz daha. Doğal olarak çatışmalarımız oldu. Biz büyüdükçe anladık tabi. Şimdi bakın babamın bize öğrettikleri sayesinde güzel işler yapıyoruz. Sanatımızı ortaya çıkartıyoruz.

Sadekarlığın zor tarafları nelerdir?

Önce model belirlemekle başlıyor zorluk. Bu modeli müşterinin beğenmesi. Bu modelin muma işlenmesi. Bunlar uzun, uğraşlı işler. Müşteri beğenmezse bütün bu çalışmalar boşa gidiyor. Tabi bir de yaptığınız modele uygun taş seçmek gerekir. Taşların mihlayıcı da mihlanıp cilaya gitmesi süreçleri var. Ürün bitip eksiksiz ortaya çıktığında müşteri beğenirse biz de çok mutlu oluyoruz. Olurda beğenmezse bütün emek çöpe gidiyor. Oturup sil baştan yapıyoruz.

Müşterilerinizden bahsedelim birazda. Kimler gelir size?

Eskiden gelen müşterilerimiz neredeyse bizim kadar işimiz hassas yönlerini bilirdi. Ve kadınlar ağırlıklı müşterilerimiz. Ne istediklerini bilirler. Kadınlar olmasa biz erkekler çay bile içemeyiz. Tabi eskiden çok müşterimiz vardı. Şimdikiler ucuza kaçıyorlar.

Peki neye dikkat ediyor kadınlar?

Öncelikle yapılan ürünün yalnızca kendisinde olmasını istiyor. Dikkat çeksin, gösterişli olsun ve ucuz olsun istiyorlar. Bu sebeple bizim adresimizi bile kimseye vermezler.

Takıda moda var mı?

Var tabi. Bizde fuarlara gidiyoruz, son çıkan ürünleri görmek, trendi takip etmek için.

Burası Kapalıçarşı. Burada esnaf olmak çok önemli. Siz neler sözlürsünüz Kapalıçarşı'da esnaf olmakla ilgili?

Ben gözümü Kapalıçarşı'da açtım diyebilirim. Burası eskiden cıvıl cıvıldı. Herkes birbirini tanırdı. Kimin yardıma ihtiyacı varsa elbirliği yapılarak yardım edilirdi. Kalmadı tabi artık. Kimse kimseyi tanımıyor.

Ekleme istediğiniz bir şey var mı?

Bu meslekler ölmesin. Öğrenciler gelsinler biz öğretmeye hazırız. Bir de çarşımızda çok büyük ustalar var. Bu ustalarında unutulmamasını diliyorum.

continue to pass from father to son. Fathers began to go slowly, and the sons had no patience. It looks like we can barely gather the next generations. There is no new one, either. No one wants to know about this. We have not employed an apprentice for 4 years. We make do with olds.

When all this happens, you are concerned about the continuation of your profession.

Of course we do. I suppose the continuation of this profession is no longer possible. There is no new "sadekar". No one wonders, either. With the introduction of the latest technology in our sector, these machines will be enough to end our business.

Because no one wants to make effort, and they want

to do it quickly. But look at the results: All the same, ordinary, no labour, no craftsmanship.

What would you recommend to those who want to do this profession?

There are students coming from schools. Very few of them decide to continue the profession. The jewellery sector should not end. There are schools abroad. However, they are valued much more than here. Don't let it end here, either. Let the young people who want to do this work be patient. I was an apprentice for five years. My brother also worked as an apprentice for 5 years. It took 30 years for us to come to our current situation. This is not a job to learn immediately. We want our profession to continue. We're ready to teach. Patience and love are the principles of our business.

Did you have any difficulties while working with your father?

It is very difficult for a father and his son to work together. I was only 11-12 years old. My dad wanted to teach us something, but we're kids. Naturally, we had conflicts. As we grew older, we understood more. Now, thanks to what my father taught us, we do good things. We can reveal our art.

What are the hard sides of "Sadekar"?

The difficulty begins with identifying the model first. Then, the customer will like this model and we will wax this model, which is too long and hard work. If the customer doesn't like it, all this work is wasted. Of course, you need to select the appropriate stone for your model. There are processes in which the stones are set by mihlayıcı (the person who sets stones) and polished. We are very happy if the customer likes when the product is finished and complete. If he doesn't like it, all the labour goes to the trash. We sit down and do it all over.

Let's talk about your customers. Who comes to you?

In the past, our customers knew the sensitive parts of our profession almost as much as we did. Moreover, women are mainly our customers. They know what they want. Without women, we, men, cannot even drink tea. Of course, we used to have many customers. Nevertheless, current customers choose cheap products.

Well, what do women pay attention to?

First of all, they want the product to belong to only them. They want attention, flashy and cheap. That's why they don't share our address with anyone.

Is there any fashion in the jewellery?

There is of course. We also go to fairs to see the latest products and to follow the trend.

This is the Grand Bazaar. It is very important to be crafts here. What do you say about being a craft in the Grand Bazaar?

I can say that I opened my eyes in the Grand Bazaar. This place used to be chirping. Everyone knew each other. Whoever needed help would be helped with cooperation. There is no more. Nobody knows anyone.

Is there anything you want to add?

Let these professions not die. Let the students come, we are ready to teach. There are also great masters in our bazaar. I wish these masters not to be forgotten.



EVİLİK İÇİN İHTİYACINIZ OLANDAN DAHA FAZLASI

Mücevherlerden davetiye, 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



SAROT THERMAL PALACE® DEVREMÜLKLERİ

*Tatilinizin kiracısı değil
ev sahibi olun*

Sarot Thermal Palace Bolu iline ve Adapazarı'na 80 km uzaklıkta batı karadenizin başlangıcında İstanbul ve Ankara'nın tam orta noktasında bulunmaktadır. Sağlık imkanlarını eğlence alternatifleriyle sunarak tatil anlayışınızı değiştirmektedir.

Sarot Thermal Palace, Sarot Thermal Vadi Devremülklerinin tüm sosyal tesis aktivitelerinden yararlanabilecektir. Tek blok halinde yapılacak olan Sarot Thermal Palace 56 Adet 3 oda 1 salon, 336 adet 1 oda 1 salon, 38 adet Kral dairesinden oluşan toplamında 398 daire, 10.192 adet devremülkten oluşmaktadır.





Mıhlayıcı Ustası Partam Derderyan

Mıhlayıcı [i.e. the person who sets stones] Master, Partam Derderyan

//Bir kere daha dünyaya gelecek olsam yine bu mesleği yaparım

Kimi zaman parmağımızdaki, kimi zaman kolumuzda ya da boy-numuzda süsümüz olan bizi mutlu eden takıların üzerindeki o taşları, intizamlı, hassas dokunuşlarla ve her bir taş için bin özen göstererek takan, bu işin ustası Partam Derderyan ile mıhlayıcılık işinin inceliklerini ve meslek hayatını sizlerle paylaşmak istiyorum. Bu büyük ustaların kaybolup gitmemeleri, bu çok özel mesleklerin unutulmaması, teknolojiye yenik düşmemeleri için hepimiz elimizden geleni yapmalı ve sahip çıkmalıyız.

Sizi biraz tanıyalım. Kaç yıldır mıhlayıcı ustasınız? Nasıl oldu bu mesleği seçmeniz?

Ben Partam Derderyan. Kuyumcu mıhlayıcısıyım. 12 yaşında Kapalıçarşı'ya geldim. İlkokulu bitirdim. Annem beni Kapalıçarşı'ya getirdi bıraktı. 7-8 sene çıraklık ve kalfalık döneminden sonra askere gittim. Askerlik bitince tekrar aynı dükkana geldim bu kez usta olarak başladım.

Aile mesleğini mıhlayıcılık?

Hayır. Babam çok erken yaşta 52 yaşında vefat etti. Ben ilkim ve tekim. 2 oğlum var, onları aldım getirdim bu mesleği öğremsinler diye, istemedi-

ler. Büyük oğlum İngilizce işletme mezunu, küçük oğlumda istatistik ve bilgisayar mezunu. Onlar kendi mesleklerini seçtiler. 52 senedir bu dükkandayım, 52 senedir bu mesleği devam ettiriyorum. Bulunduğumuz Varakçı Han'da en eski benim. Benden eskisi yoktur. Kendi yaşamımda bir tek eksiğim var o da yabancı lisanımın olmaması. Bu benim kendi eksiğim. Diyeceksiniz ki öğrenemez miydiniz? Tabii ki öğrenirdim ama vaktim yoktu. Gece 12'den önce çıkamıyorduk dükkandan. Eve gittiğimde gözlerimi açacak halim kalmıyordu ki yabancı lisan öğreneyim.

Bu mesleği eşsiz kılan ama aynı zamanda zorluğu olan etkenler nelerdir?

Her mesleğin kendine göre zorlukları var. Bu mesleği eşsiz kılan ise sevilmeden yapılamaz oluşu. Bir kere bu işi çok seveceksiniz. Benimle röportaja çok geldiler, birçok kitaba konu oldu. Hepsine aynı şeyi söyledim. Bir kere daha dünyaya gelecek olsam yine bu mesleği yaparım. Zorlukları; çok dikkat, sabır isteyen bir iş olması. Netice uğraştığınız taş, değerli taş. Telifisi yok. Taşa zarar vermeden öyle sağlam oturtmalısınız ki yerine, çıkmamalı. Sizin işinizde de göz sağlığı çok önemli. Elbette. Bakın elimizdeki bu işi yapmak için hem gözlük, hem

“If I were to come to the world once more, I would do this profession again”

I would like to share with you the master of this work, Partam Derderyan, who fits the stones with delicate touches by taking care of each stone a thousand times carefully, into jewellery which is an ornament sometimes on our finger, sometimes on our arm or neck and makes us happy, with the subtleties of "mıhlayıcı" (i.e. the person who sets stones) business and his professional life. We must all do our best to ensure that these great craftsmen do not get lost, and that these very special professions do not get forgotten and defeated by technology.

Let's get to know you. How long have you been as a mıhlayıcı craftsman? How did you choose this profession?

I'm Partam Derderyan. I'm a jeweller mıhlayıcı. I came to the Grand Bazaar at the age of 12. I finished primary school. My mother brought and left me in the Grand Bazaar. After 7-8 years of apprenticeship and journeyman period, I joined the military. When I finished my military service, I came back to the same shop and started this time as a master.

Is your family profession mıhlayıcılık?

No. My father passed away very

early at the age of 52. I am the first and only. I have 2 sons, I brought them here to learn the profession, but they did not want it. My older son graduated from Business Administration in English, whereas my younger son graduated from statistics and computers. They chose their own profession. I've been in this store for 52 years, and I've been doing this for 52 years. I'm the oldest in the Varakçı Han. There is no one older than me. The only thing I am lack in my own life is that I don't have any foreign language. This is my own shortage. You're going to say: Couldn't you have learned it? Of course, I could, but I didn't have time. We couldn't leave the store before 12 a.m. When I went home, I could not open my eyes so that I could not learn a foreign language.

What makes this profession unique but difficult at the same time?

Every profession has its own challenges. What makes this profession unique is that it cannot be done without being loved. First of all, you must love this job. I have been interviewed so many times. It has been the subject of many books. I have always told them the same thing. If I were to come to the world once more, I would do this again. As for challenges, it is a business that needs much attention and patience. All in all, the stone you engage in is a

büyükçe kullanıyorum. Şimdiki nesil mikroskopla yapıyor bu işi. 65 yaşına geldim artık, mikroskopla çalışmam.

Kapalıçarşı'da olmak nasıl bir duygu? Başladığınız günden bugüne neler değişti çarşıda?

Çok çok çok şeyler değişti. Geçmişle bugünü kıyaslamak mümkün değil. Başlar ayak oldu, ayaklar baş oldu diyebilirim. Bizim çıraklık dönemimizde, ustalık dönemimizde bize işverenler bize saygı gösterirlerdi. Derlerdi ki bu işi siz bizden daha iyi biliyorsunuz. Biz sürekli bu işi yaptığımız için göz aşinalığı ve tecrübe sahibiydik. Çıraklık çok önemlidir bu meslekte. Asıl mesleği o zaman öğrenir insan. Şimdiki 17-18 yaşındaki gençlerin bu mesleği yapması çırak olması çok zor. Eğer istemiyorlarsa. Çünkü önce bu mesleği seveceksiniz ve sabırla devam edeceksiniz. Biz ustamla hala görüşüyoruz. Amerika'da yaşıyor kendisi şu an. Beni Kadir Has Üniversitesi'nde bir toplantıya davet ettiler. Bu toplantı sonrasında bana sertifika verdiler ve UNESCO koruma altına aldı. Dergiden röportaja gelirler, onlara anlatırım işimizin detaylarını ve bunları ustamla paylaştım. İşte böyle bir usta çırak ilişkisi vardı eskiden.

Bu mesleğin devamı için ne öngörüyorsunuz? Bitecek mi mıhlayıcılık?

Muhakkak bitmeyecek. Ama zor olacak gibi. Ben burada kalfa iken anneler çocuklarını alır getirir mesleği öğremsin isterlerdi. O kadar doluyduk ki alamazdık. Ama son zamanlarda gelen kimse yok. Gelenlerde sebat etmeyi bilmiyor. Ellerinde telefon ancak şunu yap dersin yapıyor. Demiyor ki usta sen bu işi nasıl yapıyorsun bana da öğret diye.

Neden öğrenmek istemiyorlar sizce?

Bakın bizim mesleği yapmak için bir daha söylüyorum çok sevmek lazım ve sabırlı olmak lazım. Bazen öyle bir iş geliyor ki bir tane taşın üzerinde yarım saat uğraştığım oluyor. Olmuyor oturmuyor, tırnaklar tutmuyor.

İşte bu noktada sabır lazım. İş geliyor, bakıyorum inceliyorum nasıl yapacağıma dair bir program yapıyorum. Ona rağmen iş bitmiyor bazen gece rüyalarım giriyor.

Bu işin eğitimiyle ilgili neler söylemek istersiniz?

Eminönü'ndeki Ticaret Üniversitesi'nden rektör beni davet etti. Gittim. Okulda eğitim vermemi istedi. Nasıl olur dedim, ben ilkokul mezunuyum. Böyle bir yetkim yok. Eğitim veremem. O zaman dedim bir tezgah yapın. Bu tezgahta ben çocuklara işin inceliklerini göstereyim. Aslında biliyor musunuz işin içinde, o fırında pişmiş insanlar bu tarz mesleklerde ders verme, öğrenci yetiştirme konusunda daha başarılılar.

Çok haklısınız. Şöyle bir şey söylemek isterim. Bizim dönemimizdeki ustalarla şimdiki ustalar arasında batıyla doğu kadar fark var. Burada bir usta var. Asıl işi dahili-

ye doktoru. Ama baba mesleği bu işi devam ettiriyor. Biz bu adama iş yapardık ki bizim zamanımızda elektronik tartılar yoktu. El terazisi ile tartardık. Motor da yoktu. El matkabı ile çalışırdım. Bütün bu bahsettiğim aletler burada vardı fakat bir müze istedi, müzeye yolladım. Ama adam işimize saygı duyardı. Biz bu işi alaylı da olsak zor şartlarda öğrendik. Ve hala da öğrenmeye devam ediyoruz.

Son olarak eklemek istediğiniz bir şey var mı?

Bu mesleği yapacak olan gençler; çok sevin ve sabırlı olun. Mutlaka başaracaksınız. Kapalıçarşı'nın çatısı altında hep birlikte yaşamak, çok güzel bir duygu. Bu hiç bozulmasın ve yüzyıllarca devam etsin. Biz eski ustaları da unutmayın.

precious stone. There is no compensation. You must sit so firmly without damaging the stone that it should not come out. Eye health is very important in your profession. Of course. Look, I use glasses and a magnifying glass to do this job. The current generation is doing this with a microscope. I'm 65 now, I can't work with a microscope.

How does it feel to be in the Grand Bazaar? What has changed in the bazaar since you started?

So, so, so many things have changed. It is not possible to compare the past with the present. I can say that it is a case of the tail wagging the dog. In our apprenticeship, in our mastery, employers respected us. They used to say: "You know this job better than we do". As we have been doing this job unceasingly, we have been very familiar and experienced.

Apprenticeship is very important in this profession. That's when one really learns the profession. It is very difficult for the current 17-18 year olds to do this profession and become an apprentice unless they want to do. Because you will love this profession first and continue to do it

patiently. We still keep in touch with my master. He is living in America now. They invited me to a meeting at Kadir Has University. After this meeting, they gave me a certificate and named one of Living Human Treasures of UNESCO. We used to be interviewed, tell them the details of our work and share these with my master. There was such a master-apprentice relationship in the past.

What do you envision for the continuation of this profession? Will it end?

It absolutely won't end. But it's like going to be hard. While I was an assistant master here, mothers would take their children and ask them to learn the profession. We were so full we couldn't have accept more apprentices. But there's no one coming in here lately. Those who come do not know how to be constant. The phone is in their hands, but only if you say do this, they do. They don't say: "Master,

teach me how you do it." Why do you think they don't want to know? Look, I'm telling you one more time: In order to do our profession, you have to love a lot and have to be patient. Sometimes I get such a piece that I work on a stone for half an hour. It doesn't work, it doesn't fit, prongs do not hold. Here is this where we need patience. One piece of work comes; I have a look at it and make inspections and plans on how to do it. Despite this, the work does not end and sometimes I have dreams about it.

What would you like to say about the training of this profession?

The rector of Commerce University in Eminönü invited me. I went there. He wanted me to teach at school. I said: "How? I'm a primary school graduate I don't have such an authority. I can't train." Then I said: "Make a bench. On this counter, I'll show the kids the subtleties."

In fact, do you know that those people who are old hands in the loop are more successful in teaching and training students in such professions?

You are absolutely right. I'd like to say something like this: There is as much difference between the craftsmen of our time and the present craftsmen as between west and east. There's a master here. His real job is an internal medicine doctor. But he continues to do this profession as his father's profession. We would do business with this man even if we didn't have electronic scales in our time. We weighed it with a hand scale. There was no engine. I used to work with a hand drill. All these tools mentioned were here but a museum asked for them and I donated them to the museum. Meanwhile, he respected our work. We learned this work in difficult conditions even though we were old hands. And we're still learning.

Finally, do you have anything that you want to add?

Young people who will do this profession love it so much and become patient. You will surely succeed. Living together under the roof of the Grand Bazaar is a great feeling. Hope this never ends but continues for centuries. Don't forget us, the old masters.

Nisa Hastanesi Profesyonel Saç Ekimi

Saç kaybına uğramış kişilere yeni saçları en doğal ve kalıcı olarak kazandırmanın yolu saç ekimidir. Saç ekiminde dökülen bölgeye, hastanın kendi sağlıklı saçları eklenmektedir. Eklencek saçların alındığı bölge yapı olarak saç dökülmesi yaşanmayan bir bölgedir. Saç ekimi uygulaması ile kişiye kendi saçları hiç dökülmemiş gibi kalıcı olarak kazandırılmaktadır. Saç ekiminde amacımız; kişiye modern tıbbi uygulamalarla konforlu bir şekilde doğal saçlı görünümü tekrar sağlamaktır.

Bu işlem ,hastanemizde hastane ortamında, saç ekimi doktorları ve hemşirelerden oluşan bir ekip tarafından, yaklaşık 4-8 saat süren operasyonlarla, ense bölgesi olarak belirlenen kişinin donör alanından alınan saç köklerinin önceden belirlenen kelleşmiş alana nakledilmesi ile yapılır.

Saç Ekimi Nasıl Yapılır ?

Saç ekiminde doğal görünümü etkileyen en önemli husus ön saç çizgisinin doğru belirlenmesidir. Ön saç çizgisi, hastanın yüz şekli, ekim yapılacak alanın biçimi, çene alt ucu ile burun ve kaş burun arasındaki mesafe göz önüne alınarak belirlenir. Saçın özellikleri, saç ekiminin süresini etkiler. Saçların dalgalı, saç telinin kalın olması, saçın koyu renkli olması durumunda daha az sayıda greftin ekimi ile tatminkar sonuçlar alınabildiğinden operasyon süresini kısaltır. Saçsız alanın azlığı da yapılan işlemi ve operasyon süresini azaltacaktır. Saç telinin çok ince, düz ve açık renkli olması operasyon süresini hatta bazen yapılacak seans sayısını artırır. Operasyon süresi doğrudan başarıyı tayin eden bir ölçü değildir.

Peki yapılan işlemleri daha başarılı hale getirecek saç ekimi yöntemleri var mıdır?

Gelişen dünyamızda, saç ekimi teknolojisi de en iyi saç ekimi tekniğini bulmak için araştırmalarını devam ettiriyor. Bu teknikler arasında en yaygın olarak kullanılan ve sonuçları işlem başarısını doğrudan etkileyen bir kaç önemli teknik mevcuttur. Bunlardan en önemlileri Dhi Saç Ekimi, Traşsız Saç Ekimi ve Fue Saç Ekimidir.



Nisa Hospital Professional Hair Transplantation

Hair transplantation is the most natural and permanent way for making people who suffer from hair loss, have new hair.

In hair transplantation, the patient's own healthy hair is implanted to the hair loss areas. The region where the hair is taken is that does not experience any hair loss as a structure. Thanks to hair transplantation, the person regains their hair permanently as if they have never lost it. Our aim in hair transplantation is to provide the natural hair look for the patient in a comfortable way with modern medical procedures.



This procedure is carried out by a team of hair transplant doctors and nurses in the hospital environment in our hospital by transferring the hair follicles taken from the donor area of the person identified as the nape region to the predetermined bald area by operations lasting approximately 4-8 hours.

How to do hair transplantation

The most important factor affecting the natural appearance in hair transplantation is the correct determination of the front hairline. The

DHi Saç Ekimi

DHi saç ekimi yaklaşık 10 yıldan bu yana uygulanan bir yöntem olmasına rağmen 2016 sonrasında daha fazla duymaya başladığımız bir yöntem oldu. Bu işlemde, kullanılan özel teknik günümüzde mevcut olan tekniklerden çok daha gelişmiş bir teknolojiyle çalışır. Bu teknikte birinci hedef neşter ya da dikiş kullanmadan ve kafa derisinde delik açmadan hayat boyu garantili saç ekimi işlemi gerçekleştirmektir. Tek bir seansta tamamlanan bu prosedürle daha doğal görünen ve oldukça yoğun saçlara sahip olmak mümkün .



front hairline is determined by considering the patient's face shape, the shape of the area to be transplanted, the lower end of the chin and the distance between the nose and the eyebrow nose.

The properties of hair affect the duration of hair transplantation. If the hair is wavy and dark coloured and the barba is thick, it can shorten the operation time since satisfactory results can be obtained with fewer numbers of grafts. The scarcity of the balding area will also reduce the operation and operation time. The fact that the barba is very thin, flat and light coloured increases the operation time and sometimes the number of sessions. Operation time is not a direct measure of success.

Are there any hair transplantation methods that will make the procedures more successful?

In our developing world, hair transplantation technology is continuing its research to find the best hair transplantation technique. Among these techniques, there are several important techniques that are most commonly used and the results directly affect the success of the process. The most important ones of these are Dhi Hair Transplantation, Unshaven Hair Transplantation, and Fue Hair Transplantation.

DHI Hair Transplantation

Although DHi hair transplantation has been used for nearly 10 years, it is a method that we started to hear more after 2016. In this process, the specific technique used works with a much more advanced technology than the techniques available today. The first objective in this technique is to achieve a life-guaranteed hair transplantation process without the use of scalpels or stitches and drilling holes in the scalp. With this procedure completed in a single session, it is possible to have more dense hair that looks more natural.

Unshaven Hair Transplantation

The aim is to provide patients within a comfortable process during the whole hair transplantation process. In other words, besides creating a natural look for both the patient and the surgeon, it is very important that patients return to their work and social life as soon as possible. After the hair transplantation process, the patients can easily go back to work and social within 2-3 days.

Fue Hair Transplantation

Today, it is the most common and oldest method used by many centres. The most important advantage of this technique is that the processing time is shorter than other techniques and the process is painless. When applied with professional staff, all hair transplantation techniques including Fue hair transplantation can yield very good results. As Nisa Hospital, we continue our services by focusing on patient satisfaction, mastering all areas of the current technology of hair transplantation and accepting international patients with high success rates. We are always with you with our expert staff who know that health is more valuable than anything else...

Traşsız Saç Ekimi

Amaç hastalara saç ekimi işlemi sonrası iyileşme sürecinde olduğu kadar, saç ekimi işlemi sırasında da hastalara rahat bir süreç sunmaktır. Yani hem hasta için hem de cerrah için doğal



bir görünüm oluşturulmasının yanı sıra hastaların iş ve sosyal hayatlarına en kısa zamanda dönmeleri de çok büyük bir önem taşımaktadır. Saç ekimi işlemi gerçekleştirildikten sonra, 2-3 gün içerisinde iş ve sosyal yaşama kolaylıkla dönelebilmektedir.

Fue Saç Ekimi

Günümüzde en yaygın ve en eski yöntem olarak bir çok merkez tarafından kullanılmaktadır. Bu tekniğin en önemli avantajı işlem süresinin diğer tekniklere oranla daha kısa olması ve işlemin ağrısız devam etmesidir. Profesyonel kadro ile uygulandığı zaman fue saç ekimi dahil tüm saç ekimi teknikleri çok iyi sonuç verebilmektedir. Nisa Hastanesi olarak, hasta memnuniyeti odaklı saç ekiminin güncel teknolojisinin tüm alanlarına hakim ve yüksek başarı oranları ile uluslararası hasta kabulü yaparak, hizmetimize devam ediyoruz.

Sağlığın her şeyden çok daha fazla kıymetli olduğunu bilen uzman kadromuzla her zaman yanınızdayız...

Kuyumcukent Reklam Alanlarında YERİNİZ HAZIR

Markanız Her Gün **1.500.000** Kez İzlenecek...
İstanbul'un En Büyük Led Ekranı



E5, Metrobüs,
Basın Ekspres ve
Bağlantı Yollarına Hakim

Günlük
30.000'i aşkın
ziyaretçi

3000:1 kontrast oranı
ve trilyon renk derinliği
ile gece ve gündüz
net görünüm



Raket



Bilboard



Asansör Dış Giydirm



Işıklı Reklam Panosu



Işıklı Reklam Alanı



Raket



Dış Reklam Alanı



LCD Ekranlar



Kazanç GramAltın' da...



Üst Düzey Güvenlik Sağlayan
Açılmayan Paket

24 ayar

Müşterinin Tercih Ettiği

Yüksek Talep Gören

Uluslararası Piyasalarda Geçerli

Alırken de Satarken de Avantajlı

www.iar.com.tr twitter.com/altinrafinerisi facebook.com/AltinRafinerisi



BORSA
İSTANBUL



LBMA
GOLD DELIVERY
REFINER

DMCC
DUBAI METALS
COMMODITIES EXCHANGE



INTERNATIONAL
PRECIOUS METALS
INSTITUTE
(IPMI)

DGCX
Dubai Gold
Commodities Exchange



CME GROUP
APPROVED